

## Les acteurs de la démat face à la digitalisation : quelles sont leurs stratégies d'innovation ?

Le 15/02/2017 [Michel Remize](#)



Peu à peu, le digital s'intègre aux discours marketing et devient source d'opportunités. (Hampton Roads Partnership via Visualhunt / CC BY)

- 
- 
- 
- 
- [Mail](#)

### **Encouragement à être nativement numériques, progrès de la digitalisation des entreprises : le glas a-t-il sonné pour les acteurs du document papier et de la dématérialisation ? Ou peut-être ont-ils anticipé cette évolution pour en faire un argument marketing et redéployer leurs offres...**

“Demande moindre en numérisation” : c’est que soulignait, en juin 2016, [l'étude Serdalab du marché du management de l'information](#). De quoi confirmer un ressenti : les échanges électroniques sont devenus la règle, la digitalisation des organisations est en marche.

Oui, mais sont présentes sur le marché de nombreuses sociétés qui ont bâti leurs fonds de commerce sur le papier, pour l’archiver, le numériser ou le traiter (lecture automatique de document ou Lad, reconnaissance optique de caractères ou OCR) ; sont-elles d’ores et déjà condamnées ? Comment ont-elles adapté leurs stratégies ? Tiers archiver, éditeur en Lad-OCR, trois entreprises “non-digital native” répondent.

#### **Vers la valorisation de l'information**

Pour Everal, si le traitement du papier fait partie des gènes, le numérique est devenu un acquis. Cette entreprise familiale créée en 1989 a pour premier métier l’archivage physique des documents et dispose de douze sites de conservation. Cette activité n’est pas la seule. Lionel Garcia, son directeur général, décrit les services d’Everal proposés autour du numérique : numérisation du document, extraction de l’information par vidéocodage ou des logiciels de Lad, Rad et OCR. Ces services représentent 4 millions de chiffre d’affaires sur un total de 44 millions en 2016. Ils sont en croissance, mais le point est juste “moins que prévu” pour le directeur général.

En poursuivant votre navigation sur Archimag, vous acceptez l'utilisation de cookies. Ces derniers assurent le bon fonctionnement de

nos services. [Ok](#)

l'entreprise cliente : remplissage des champs, inventaire des documents, etc.

De plus, depuis 2015, Everal étant entré majoritairement au capital de Knowings, elle peut ainsi proposer des solutions de Ged et collaboratives, avec une logique d'intranet d'entreprise.

## Service naissant

Peu à peu, le digital s'intègre aux discours marketing et devient source d'opportunités. "On sent que les entreprises savent qu'elles doivent aller vers le digital, même si beaucoup cherchent par quoi commencer, entre le back-office ou le front-office", remarque Lionel Garcia. Le directeur général estime que "l'offre en Ged et collaboratif d'Everal complète l'activité d'accompagnement et de développement digital pour les entreprises". Lorsqu'Everal parle de complétude de dossier, cela inclut la vérification de la véracité de l'information, la détection de la fraude documentaire, ce qui est en soi une nouveauté permise par le digital. Cela s'opère par croisement de bases de données et le recours à des applications principalement développées en interne. "Ce service est naissant, décrit Lionel Garcia, c'est une sous-traitance pour nos clients, avec un aspect confidentiel et stratégique pour eux, cela ne peut se passer que dans une relation de confiance". Il a été lancé au dernier trimestre 2015 et intéresse d'abord les mutuelles et les assurances et, dans une moindre mesure, l'industrie.

Même idée d'accompagnement des entreprises dans leur transformation digital chez Itesoft. Comme le rappelle Eric Brétéché, chef de produit marketing, l'éditeur de logiciel français s'est "vraiment diversifié". Créée en 1984, Itesoft installe son premier logiciel de lecture automatique de formulaires FormScan en 1990. A la "capture omnicanal", sont venus s'ajouter la dématérialisation et l'automatisation des processus - en 2015 le spécialiste du BPM W4 est racheté -, ainsi que la détection de fraude. Le chiffre d'affaires avoisine 20 millions d'euros, pour 207 collaborateurs.

## Aller jusqu'au bout d'un processus

Ici, accompagner la digitalisation des entreprises veut dire permettre d'aller jusqu'au bout d'un processus. Cela peut certes commencer par une dématérialisation - de facture, par exemple -, mais vient ensuite le traitement du numérique. Pour une facture, le processus va de la réception jusqu'au paiement.

"Nous capitalisons sur notre savoir-faire", se félicite Eric Brétéché. A telle ou telle étape, le processus est en mesure d'appeler dans le cloud un web service (de Lad, OCR), en temps réel. Ainsi, pour une opération de contractualisation en ligne, un processus traite le formulaire rempli avec les pièces justificatives demandées qu'il vérifie et dont il extrait des informations. Eric Brétéché commente : "Nous pratiquons toujours la Lad-Rad, mais différemment". La stratégie pousse à "aller vers des services générant davantage de valeur ajoutée". L'architecture en web services est privilégiée. Elle permet de mutualiser. Par exemple dans un processus comprenant la vérification de l'identité d'un fournisseur (dénomination, adresse, nom du dirigeant, immatriculations...), chaque client peut recourir à ses propres bases, mais avec le Saas, il peut être préférable de faire appel aux bases d'Itesoft davantage qualifiées et mises à jour.

## Capture et reconnaissance sur mobile

Quant à A2IA (13,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, une centaine de collaborateurs), le digital crée de nouvelles opportunités pour cet éditeur né en 1991 avec CheckReader, logiciel de traitement et de reconnaissance pour les chèques capable de traiter à la fois l'écriture manuscrite et imprimée. Leslie Deschler, coordinatrice marketing et communication, cite en particulier l'offre Mobility qui "permet d'effectuer la capture, l'extraction et la reconnaissance de toutes les informations issues des principaux documents nécessaires à la contractualisation et au dépôt de chèques, directement sur mobile et sans aucun recours à une connexion réseau". En pratique, le client télécharge sur son smartphone l'application de sa banque qui inclut A2IA Mobility (A2IA Mobility est disponible sous forme de kit de développement logiciel ou SDK), sans que le nom de cette marque apparaisse, et procède lui-même à la numérisation de ses chèques.

## Au-delà du papier

Mais faut-il aujourd'hui envisager l'après-papier ? Avec le déploiement de la plateforme Chorus Pro pour les échanges de factures entre le secteur public et ses fournisseurs, Itesoft pourrait s'inquiéter d'une future disparition des factures papier et des besoins liés à leur traitement. En fait, la société croit en une certaine persistance du format papier. Le calendrier de Chorus Pro s'échelonne de 2017 à 2020, une phase transitoire est à gérer, où se côtoieront encore factures papier et électroniques.

De plus, comme l'affirme le site d'Itesoft, la capture omnicanal se situe "au-delà du papier".

A2IA reconnaît une régression du chèque en France, mais "son extinction n'est pas pour demain", dit Leslie Deschler. L'éditeur s'est engagé sur d'autres axes de développement et 25 % du chiffre d'affaires est investi en R&D. Comme les banques, les assurances sont intéressées par la configuration Mobility. A2IA travaille sur les processus d'enrôlement des clients via leur mobile, ce qui lui permet de s'intéresser aussi au marché africain, très prometteur sur ce plan. Enfin, constatant que "des solutions utilisent le manuscrit dans le digital", A2IA a sorti en 2016 sa solution mNote de transcription littérale de notes manuscrites. Le modèle économique choisi est celui du BtoB, en visant d'abord les constructeurs en téléphonie.

"Je suis persuadé qu'il existe une inertie très forte du papier", déclare Lionel Garcia. Il n'imagine pas qu'il puisse se produire un brusque déclin du papier dans les 7 à 10 ans à venir.

Everal est tout de même prévoyante : "Tous nos bâtiments neufs [pour l'archivage] sont conçus pour être transformés en installations logistiques par la suite en cas de besoin"... Pour l'heure, l'activité d'archivage continue de dégager une large part du chiffre d'affaires, de façon récurrente, de quoi permettre à l'entreprise de faire mûrir son côté digital.

## Sur le même sujet:

[Combien rapporte la dématérialisation ?](#)

[Démat des factures : le passage à l'acte](#)

[A l'hôpital Saint-Joseph de Marseille la dématérialisation se porte bien](#)

En poursuivant votre navigation sur Archimag, vous acceptez l'utilisation de cookies. Ces derniers assurent le bon fonctionnement de nos services. [Ok](#)

- 
- 
- 
- 
- [Mail](#)
- [Imprimer](#)

Courriel \*

Je m'inscris

**Cet article vous intéresse? Retrouvez-le en intégralité dans le magazine Archimag !**



La veille est une discipline bien installée, mais parfois ronronnante, quand elle n'est pas prise de doute sur son efficacité ou sa place dans l'organisation. Dès lors, il est temps de faire un peu d'introspection et de se réinterroger sur son métier et ses pratiques.

[Acheter ce numéro](#) ou [Abonnez-vous](#)

[0 Commentaire](#)  
[transformation digitale](#)  
[innovation](#)