

# Dicom met de l'intelligence dans la dématérialisation

Dicom, groupe suisse présent dans une trentaine de pays, est né dans les outils de numérisation, avant de prendre à l'orée du nouveau millénaire le virage applicatif avec l'acquisition de solutions logicielles reconnues, comme le spécialiste de la numérisation et de la dématérialisation Kofax, acquis en 2000.

« Nous avons construit notre brique papier à partir de nos origines liées au matériel pour la GED (gestion de documents), que nous avons complété avec l'acquisition de Kofax, mais aussi avec d'autres acquisitions pour la classification des documents non structurés et la transformation des documents », nous explique Frédéric Scheffmann, directeur technique de Dicom France.

« Nous avons complété notre offre en 2004 avec l'acquisition de TopCall, une brique de communication, une solution serveur de fax, de messageries, de fax sur IP, etc. C'est un composant d'infrastructure qui nous permet d'alimenter les chaînes de dématérialisation dans une approche multicanal du système d'information de l'entreprise. Notre dernière acquisition est l'allemand SCI, dont l'outil de transformation avancée est devenu en 2006 Ascent Xtrata Pro. »

Ascent Xtrata Pro permet de classer instantanément tout type de document structuré ou non structuré, que ce document contienne du texte ou de l'image, et dans toutes les langues. Grâce à cette fonctionnalité, il réduit fortement le besoin d'un tri manuel préalable et permet à l'utilisateur de traiter les documents dans un même processus de capture, pour une amélioration de la productivité, une réduction des coûts de classement et une diminution des risques d'erreur.



## **Quelle est votre position en France ?**

« Avec Kofax, qui est un outil de dématérialisation simple mais qui ne se positionne pas sur le LAD/RAD (Lecture et Reconnaissance Automatique des Documents), notre positionnement est assez confidentiel. Nous travaillons pourtant avec les secteurs qui sont de forts consommateurs de papier, comme les administrations, la banque/assurance, la grande distribution, ou les transports. »

« Nous essayons d'avoir une vision plus transverse avec une distribution indirecte. Notre stratégie sur la dématérialisation est directe chez le client, mais en accompagnement de nos intégrateurs à qui nous apportons le matériel, avec les scanners et une très petite activité d'archivage, le logiciel pour l'amélioration de l'image capturée, et aujourd'hui la transformation très évoluée LAD/RAD pour répondre à des problématiques complexes. »

## **Cette nouvelle stratégie se traduit par ICE ?**

« Oui, notre nouvelle approche 'Intelligent Capture & Exchange' nous permet de replacer notre offre dans un contexte plus global, pour tout capturer dans un même environnement, extraire un maximum de composants d'informations et intégrer des briques de communication multicanales en entrée et en sortie, et pour échanger du contenu. »

« Notre plate-forme est composée de TopCall pour l'échange et Kofax pour la capture intelligente, mais reste indépendante des messageries d'entreprise. »



### **Qu'est-ce qui vous différencie des offres de GED ?**

« Nous sommes en effet indépendants du système back-end. On ne veut pas proposer de plate-forme de GED ou de workflow. Nous voulons uniquement dématérialiser les processus en back-office par les traitements par lots en batch. Tout en se rapprochant du front-office de l'utilisateur en offrant les moyens de numérisation sur le poste de travail mais sans rien y installer. »

« Avec cette nouvelle approche ICE, nous offrons la numérisation, mais également la transaction, le mode transactionnel. »

### **Comment réagissent les entreprises à qui vous avez présenté cette offre ?**

« La dématérialisation est plus proche de l'entrée de l'information. Mais nous assistons à une multiplication des sorties. Il faut donc alimenter l'ensemble du système d'information de l'entreprise avec une plate-forme dont nous pouvons élargir le spectre via des composants additionnels. »

« C'est ce qui séduit nos clients, une plate-forme d'entreprise pour l'acquisition et la consolidation, mais qui en même temps est plus rapide. Nous travaillons beaucoup sur les infrastructures en environnements Windows pour la capture du poste client vers SQL Server. C'est une limitation, mais après les applications sont Java, et à terme nous supporterons SQL Server, DB2 et Oracle. »

### **Comment réagissez-vous face aux plates-formes 'open source' ?**

« Le problème de l'open source se pose surtout dans les administrations. Mais c'est purement une question d'infrastructure. Notre base de données n'est qu'un point de passage. On ne stocke pas la donnée et on l'adresse indépendamment. »

### **Mais pour les standards ?**

« L'open source, non ! Nous sommes placés sur une niche et traitons des volumes, il n'est pas question de couper la branche sur laquelle nous nous trouvons. En revanche, la SOA, oui. A l'avenir nous aurons une stratégie de services web. »

### **Et votre tarification ?**

« Le prix de notre solution est indexée sur les volumes. Le ticket d'entrée est léger, de l'ordre de 1.000 euros. Après, il n'y a pas de limite. Pour vous donner un ordre d'idée, un projet grand compte traitant la facturation fournisseur est de l'ordre de 500 à 600.000 euros, avec le coût d'intégration. Et le coût de mise en œuvre est très rapide. »

### **Comment voyez-vous votre avenir ?**

« Intelligent Capture & Exchange est une remise à plat de notre offre produits. Nous envisageons également de mettre en œuvre des solutions plus verticalisées, packagées, avec nos partenaires. Et

nous ciblons les PME avec une offre à prix unique apportant un plus, le partage de l'information. Enfin, nous développerons des composants plus ouverts vers les systèmes d'information. »