

Docubase : la gestion documentaire à la française

»

La plus grande différence entre les spécialistes américains de la gestion documentaire et les éditeurs français tient essentiellement dans les volumes traités», commente Yannick Tabanon, le nouveau directeur général de Docubase, filiale pour l'activité documentaire de Cegedim. Le marché américain, Yannick Tabanon le connaît bien ! Avant d'occuper ce poste, il avait fondé la filiale Docubase Inc. aux Etats-Unis. A y regarder de plus près, d'autres différences sont marquantes : « *Les interfaces américaines sont plus 'end user', tournées vers l'utilisateur final. En revanche, les applications développées en France sont plus performantes, avec des temps d'accès plus rapides. Les entreprises américaines sont très surprises lors des démonstrations* ». Enfin, l'un des différenciateurs tient dans la capacité des solutions de gestion documentaire françaises à s'affranchir des équipements matériels. Les solutions technologiques américaines associées à la GED sont très liées aux offres des géants du logiciel, en particulier le stockage. Avec le danger des tentations propriétaires d'associer le software au hardware. En France, les éditeurs ont dû adapter leurs offres pour les rendre compatibles. Par exemple, présentée lors du salon de la Geide – qui s'est tenu début octobre – **Docubase Infomation Suite** a bénéficié dans le cadre de ses évolutions techniques d'un meilleur interfaçage avec des produits tiers. Non sans mal? « *Les standards ne répondent pas à toutes les questions. Il en est ainsi de la signature électronique. Aux Etats-Unis, une signature saisie sur un PDA suffit. En France, la notion de coffre-fort électronique passe par la validation d'une tierce personne* ». Autre évolution, en réponse aux demandes des clients, l'adaptation aux nouvelles plates-formes technologiques. « *Nos clients internationaux, plus particulièrement américains, sont friands de clients légers. Nous devons insister sur le respect des normes de sécurité et sur la réplique des données* ». « *Le marché de la GED a évolué. Cette application est devenue essentielle dans la vie de l'entreprise. Nous sommes passés du classement à une utilisation quotidienne des données. Et nous devons permettre l'intégration aux ERP et CRM* ». **Et les PME ?** « *Nous devons adapter nos produits à ce marché, mais les PME ont les mêmes besoins que les autres entreprises au niveau du document. Sur la fonction e-mail, par exemple. C'est pourquoi nous partons d'un tronc commun, que nous adaptons avec des masques et des 'templates'. Mais aussi en proposant des briques métiers* ». **L'autre actualité de Docubase provient de sa nouvelle solution de coffre-fort électronique.** « *Notre première installation sera effectuée dans les prochaines jours. Nous avons dû travailler avec les organismes d'authentification de l'information. C'est un passage obligé qui nous permet d'alimenter nos solutions. Comme dans le cadre du dossier médical du patient* ». **Ce qui rassure Yannick Tabanon, c'est la pérennité des offres et des clients de Docubase.** « *L'information a une durée de vie, parfois illimitée. Les entreprises se doivent de tout conserver, surtout leurs données stratégiques. C'est la force de notre approche partenariale avec nos clients* ».