

# Hummingbird, acteur de la gestion de contenu

Leader depuis 20 ans sur le marché de la connectivité, où sa part de marché reste de l'ordre de 65 %, le canadien Hummingbird s'est aperçu dès la fin des années 90 qu'il devenait de plus en plus difficile d'assurer sa croissance.

Ne pouvant se contenter de la stabilité, l'éditeur s'est engagé par la croissance externe sur la voie de l'ECM (*enterprise content management*) ou gestion documentaire. Un secteur en forte croissance, en progression de 23 % chez l'éditeur, dont son chiffre d'affaires global sur l'exercice clos le 30 septembre dernier a progressé de 17 % à 236 millions de dollars. Encore peu connu en France, où Hummingbird emploie 80 personnes, l'éditeur a réalisé un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros, avec une progression de plus de 17 %. A quelques jours de l'ouverture du salon Documation, il est apparu intéressant de faire le point avec cet acteur de l'ECM très présent sur les marchés anglosaxons, mais encore peu connu en France, par l'intermédiaire de Giovanni Evangelisti, *VP Sales Europe*. Pour conquérir ce marché de plus en plus concurrentiel, Hummingbird a choisi de créer une plate-forme générique basée sur une technologie intégrée et évolutive, avec beaucoup de spécificités. « *Notre stratégie s'est portée sur une forte intégration avec les plates-formes de Microsoft, Sharepoint et Outlook, que notre gestion de contenu adresse en profondeur et en sécurité. Ainsi que sur Exchange et Lotus Notes.* » Tourné exclusivement vers le software, pour le stockage Hummingbird a passé des accords avec EMC, et surtout avec Veritas. « *Notre plate-forme ECM propose des solutions sécurisées et intégrées avec les acteurs du stockage.* » Aujourd'hui, l'éditeur se tourne vers des solutions verticalisées. Il va proposer de nouvelles lignes de direction, comme la gestion des commandes et de la correspondance ou la gouvernance avec SOX (*Sarbanes Oxley*). Une façon de se rapprocher des acteurs du marché de l'ERP, comme SAP. « *Les ERP traitent de très gros volumes de documents, les commandes et les factures par exemple. L'ECM est un passage obligé, et nous leur apportons la gestion des données structurées, comme l'historique des données de gestion, et non structurée comme les e-mails.* » Les principaux clients sont les administrations publiques, dont les besoins de gestion des documents sont très importants. Elles représentent 45 % du chiffre d'affaires du groupe. Suivent les marchés financiers, banque et assurance, et les 'legal avec les cabinets d'avocats. « *Les avocats sont de gros consommateurs de gestion documentaires mais des 'petits' clients avec de petits moyens. Ils démontrent notre investissement sur le marché de la petite et moyenne industrie, avec des produits plus simples à gérer et plus simples à mettre en place.* » Les PMI, nouvel eldorado des géants de l'édition de logiciels, mais aussi la spécialisation et la verticalisation des offres avec des partenaires plus proches du terrain. « *Notre réseau de partenaires assure 80 % de nos ventes.* » **Gestion du cycle de vie du document** Comme tous les acteurs du marché, Hummingbird affiche sa couverture du cycle de vie du document. Mais que cache-t-il derrière ce vocable préparé à toutes les sauces ? « *Notre plate-forme d'ECM couvre plusieurs poste de commandement ou piliers des processus de gestion des documents, qui viennent composer notre vision du cycle de vie du document.* » – La librairie pour le stockage du contenu – La gestion des images par les annotations – La collaboration – Le workflow – La recherche en mode expert, que nous associons au contenu (librairie) – Les 'web content management' pour rendre l'accès public – Le 'record management' pour sécuriser, tracer, contrôler et stocker les données. – La BI (Business Intelligence), pour le reporting, l'analyse, l'aide à la

décision.