

Le prometteur marché de l'automatisation documentaire

A l'occasion du salon Intergraphic Solutions Multicanal (au Palais des Congrès de Paris du 12 au 14 janvier), HP expose sa solution de l'automatisation de document Exstream 7 combinée à son offre d'impression Indigo. Racheté en 2008 à Exstream Software, Exstream couvre les besoins de **production documentaire des entreprises**, tant pour des besoins internes qu'externes d'information ou de prospection, tout en optimisant les flux de production.

« HP Exstream permet d'aller chercher du contenu ou des données dans le système d'information de l'entreprise et de faire de la création documentaire automatiquement à partir de règle de gestion », rappelle **Fabrice Lhonneur**, directeur des ventes Europe de l'Ouest. Par exemple, cela permet à une banque de réaliser des opérations de marketing personnalisé auprès de ses clients à partir de leur relevé bancaire. « Une fois le document créé, poursuit le responsable, la solution gère la diffusion multicanal, par impression, par voie électronique, PDF, etc. » Exstream peut enfin être complété par Output Management, une solution de gestion de la livraison.



La production documentaire automatique participe donc grandement à la fluidification des flux de production de l'entreprise et devrait, dans ce cadre, poursuivre son expansion sur le marché. « **La dématérialisation sortante est un sujet vivant** », confirme Fabrice Lhonneur. Les outils comme Exstream permettent ainsi à un téléconseiller/vendeur de préparer un document quasiment en temps réel au fur et à mesure de son dialogue avec un prospect et de pouvoir présenter un contrat formel et validé, complété d'une plaquette de bienvenue, dans les heures qui suivent la prise de contact ou le lendemain. Ce qui accélère la prise de décision. « La signature d'un contrat est rapporté de 3 semaines à 5 jours en moyenne », assure Fabrice Lhonneur.

Pour HP, classé comme « leader du marché » par IDC en 2009, le marché du *document automation* reste prometteur. « Nous visons plusieurs catégories », justifie le responsable : les **clients déjà équipés** qui nécessitent un renouvellement de la solution; les clients équipés de solutions hétérogènes qui cherchent une seule solution pour des raisons **mutualisation des coûts** et de mise en conformité;

et les clients tirés par les **directions métiers** (assurance, mutuelle, télécom, secteur public, gestion relation client, etc.) qui veulent être capables de créer de manière sécurisée et rapidement des documents. « *C'est plus simple si c'est fait dans un seul référentiel. Quand vous avez une solution centralisée et dynamique, cela vous apporte un avantage concurrentiel fort.* »

Après avoir conquis les secteurs des télécommunications, des banques et de l'assurance, notamment, l'industrie et les secteurs publics s'ouvrent à l'automatisation de documents. Encore **de bonnes opportunités pour HP** qui vise « *les grands comptes mais aussi les sociétés plus petites comme les mutuelles et les 'print services provider'* ». Si Exstream conserve son avance fonctionnelle sur la concurrence, Fabrice Lhonneur reconnaît que ce n'est pas la solution la moins chère du marché. Exstream démarre à 50 000 euros.