

# PCF : Ed Schmid d'eCopy, 'Nous ne sommes pas à vendre'

Fort Lauderdale (Floride) ? Ed Schmid a l'allure et l'accent d'un américain du middle-west, et la tranquillité d'un homme sûr des assises sur lesquelles repose sa société.

« Nous sommes une société privée, nous ne publions pas nos résultats. Sur notre exercice 2004/2005 (clos le 30 juin), notre chiffre d'affaires a été de 41,8 millions de dollars. Dont 8 % pour l'Europe, qui devrait être porté à 25 % en 2006. » Le fondateur d'eCopy est fier de sa plate-forme à l'architecture ouverte, et fort de sa position de leader, mais il n'envisage pas, comme c'est le cas chez beaucoup d'éditeurs, de tenter l'aventure de l'open source. « Nous sommes un standard 'de facto'. Nous n'avons pas à nous départir de notre approche et de notre technologie propriétaire. (?) Nos nouveaux produits sont une plate-forme de développement pour les MFP (MultiFonction Printer) et proposent une interface standard pour l'industrie. » « Notre communauté de développement est robuste [Les deux tiers des employés d'eCopy travaillent au développement des applications et des connecteurs ? ndlr]. Elle produit la couche de gestion du hardware et gère l'intégration au BPM (business process management). » Le patron d'eCopy préfère évoquer l'annonce du nouveau connecteur eCopy pour Microsoft SharePoint. « Notre annonce SharePoint est importante car elle nous ouvre un accès à l'écosystème de Microsoft. Toutes les sociétés ont des API (application programming interfaces) avec Microsoft. » Et la concurrence ? Elle existe, mais la force d'eCopy est d'être reconnu par sa présence ? 80 % de part de marché ? comme le standard 'de facto'. Ce qui n'empêche pas l'éditeur de chercher à harmoniser son approche. « Nous avons établi un dialogue avec Xerox afin de coordonner nos plates-formes. » eCopy n'est pas à l'abri non plus d'un retournement industriel ? La société ne distribue pas ses produits en direct. « La distribution indirecte, c'est un pari sur le marché ». eCopy passe par les fabricants de copieurs et MFP, qui pourraient tenter l'aventure seuls en développant leur propre solution. Sa position de leader limite ce risque. L'éditeur travaille aussi avec les autres éditeurs. Soit il développe lui-même ses connecteurs, soit les Documentum et autres Opentext développent eux-mêmes leurs propres connecteurs. Ou encore une entreprise peut acquérir un SDK (software developers kit) pour là aussi développer son propre connecteur. Et le futur ? L'écriture manuelle n'est pas d'actualité. « Je préfère rester le standard du marché. Nous sommes un 'backend applicatif'. D'abord pour capturer l'info, ensuite par nos capacités d'OCR. Nous travaillons plutôt sur la catégorisation, pour 2007. » Reste l'éventualité d'un rachat. La technologie d'eCopy pourrait intéresser un géant de la gestion de contenu. L'idée fait sourire Ed Schmid ! « Nous ne sommes pas à vendre. En revanche, nous pourrions nous acheter quelqu'un d'autre, dans la gestion des documents. » **Le marché européen, gros potentiel mais difficile à conjuguer**

Claire Almond, Partner Manager d'eCopy pour l'Europe, évoque la nécessité de créer des alliances dans chaque pays européen. « En matière de partenariats, les fabricants de copieurs n'ont pas de politique corporate. Nous devons négocier avec chaque fabricant dans chaque pays. Par exemple, Canon distribue eCopy dans toute l'Europe, mais Toshiba uniquement dans les pays scandinaves. » « Nous distribuons indirectement les connecteurs développés par eCopy, nos partenaires utilisent notre SDK, et pour les applications spécifiques aux pays nous développons des 'quick connect', comme avec AVM pour le fax en France. »