# Les business models gagnants du marché de la dématérialisation des documents

## La riposte et les projets innovants pour relancer le marché

Les professionnels de la dématérialisation de documents doivent comprendre que les business models traditionnels les conduisent vers une situation de destruction des marges inextricable. Pour enrayer la spirale déflationniste qui les touche, ils doivent élaborer des stratégies de riposte audacieuses, répondre aux nouveaux usages numériques, différencier leurs offres et clarifier leur promesse de valeur. Ils sont également tenus de s’inscrire dans une véritable démarche d’accompagnement du client, notamment à travers le passage d’une organisation en silo à une véritable stratégie de workflow. Ils doivent, enfin et surtout, intégrer les logiques d’écosystèmes à leur stratégie pour saisir les opportunités de création de valeur et alimenter leur croissance.

Pour les aider dans leur réflexion, Precepta a mis à profit ses 25 ans d’expertise dans l’analyse stratégique pour réaliser une étude de référence sur le marché de la dématérialisation de documents. Cette étude que nous vous présentons aujourd’hui a été spécialement conçue pour apporter aux dirigeants une réflexion structurante et des idées stimulantes afin d’élaborer leurs décisions stratégiques et élaborer les business models gagnants.

Plusieurs mois d’analyse et d’enquête sont synthétisés dans nos travaux qui vous sont présentés dans le document ci-joint. Nous sommes bien entendu à votre disposition pour vous apporter tout complément d’informations.

Pour recevoir cette étude, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l’avoir complété, ou de vous rendre sur notre site internet www.xerfi.com

**Nathalie Morteau**
Directrice d’études
**Precepta**

Edition Novembre 2015

# Les business models gagnants du marché de la dématérialisation des documents

**La riposte et les projets innovants pour relancer le marché**

## A/ LA SYNTHESE EXECUTIVE

**Precepta** met à votre disposition toute sa réflexion stratégique dans **une nouvelle synthèse exécutive**. Plus concise, structurée et percutante, cette synthèse a été conçue de manière à stimuler votre réflexion stratégique, tout en optimisant votre temps de lecture. Vous y trouverez les grandes conclusions de l'étude, dont voici un aperçu exclusif :

**Les professionnels de la dématérialisation doivent clarifier leur promesse de valeur**
Pour relancer le marché, les offreurs de solutions de dématérialisation doivent stimuler la demande. De solides efforts d'innovation, une offre réellement adaptée aux besoins et un discours clair et sécurisant sont nécessaires. Les implications chez les donneurs d'ordres sont également nombreuses : adhésion de l'ensemble des directions au projet, passage à une logique multicanal, adoption d'une véritable stratégie de workflow, etc.

**Les offres et les business models doivent être repensés**
La lutte par les coûts (et les prix) s'est traduite par un repli des marges dans le secteur. Cette stratégie est clairement vouée à l'échec et doit cesser. Pour ce faire, les acteurs de la dématérialisation doivent recréer de la valeur à travers leurs offres, grâce à un choc de qualité (renforcement des prestations de conseil et d'accompagnement sur-mesure *via* notamment la co-création de solutions avec le client et les autres prestataires). Et ce, dans un contexte de profond bouleversement technologique : généralisation de la mobilité dans les usages, essor du cloud computing, arrivée du big data et des objets connectés, etc. Dans ce contexte en mouvance, les modèles low cost 100% en ligne gagnent du terrain (*via* des offres *Freemium* mixant gratuit et payant), plaçant les opérateurs traditionnels dans l'obligation d'adopter un positionnement Premium basé sur la qualité.

**De nouveaux écosystèmes apparaissent, que les professionnels doivent appréhender**
Les nouveaux besoins des donneurs d'ordres et les mutations technologiques font apparaître de nouveaux acteurs sur le marché (issus notamment du *cloud*) et redéfinissent les positions concurrentielles. Les relations partenariales doivent prendre une importance croissante dans le nouvel écosystème de la dématérialisation afin de proposer des offres agrégées et clés en main au client. Ainsi, la concurrence frontale s'efface progressivement au profit de la coopétition.

## B / LE VIDEO REPORT : INNOVATION EXCLUSIVE DE PRECEPTA

### UNE PRÉSENTATION PÉDAGOGIQUE ET DIDACTIQUE POUR SE REAPPROPRIER L'ETUDE

Notre analyse stratégique est complétée par une présentation vidéo, le « video report ». Chapitré en séquences courtes, il présente en 20 minutes les conclusions opérationnelles de l'étude et revient de façon originale et détaillée sur certains concepts clés présentés dans l'étude. Cette innovation exclusive de **Precepta**, qui marie explications orales et schémas explicatifs, vous permet de vous réapproprier l'étude sous une forme pédagogique, vivante et interactive. Elle facilite également le partage de connaissances et la stimulation de la réflexion collective en réunion.

## C/ LE RAPPORT D'ANALYSES

### 1. LES DEFIS A RELEVER POUR RELANCER LE MARCHE

La relance du marché ne pourra se poursuivre sans une réelle dynamique côté clients et côté prestataires.

- **S'inscrire dans une démarche de dématérialisation côté clients**
  Les donneurs d'ordres doivent intégrer les bienfaits liés à la dématérialisation grâce à des outils technologiques aujourd'hui aboutis. Mais passer à la dématérialisation a plusieurs implications majeures : basculer vers une logique multicanal y compris dans la dématérialisation, mobiliser et fédérer en interne, passer d'une organisation en silo à une véritable stratégie de workflow, etc.
- **Clarifier la promesse de valeur côté prestataires**
  Les professionnels ont de nombreux défis à relever pour continuer de développer le marché : aller vers la demande en la stimulant, accentuer leurs efforts d'innovation, endiguer les problèmes liés à la sécurité, etc.

### 2. LES STRATEGIES DE RIPOSTE POUR ENRAYER LA SPIRALE DEFLATIONNISTE

Face au durcissement des conditions de marché, notamment les pressions tarifaires, les professionnels de la dématérialisation doivent repenser leur offre et leur business model, tout en intégrant les évolutions liées à l'essor du numérique.

- **Se différencier par l'offre**
  Repenser son offre est indispensable dans un marché de plus en plus concurrentiel et mâture : arbitrer entre offre globale et niche, cibler les voies de différenciation et de spécialisation, régénérer l'approche de la dématérialisation, impulser une stratégie marketing, se forger une marque forte, rassurante et à forte connotation numérique.
- **Répondre aux nouveaux usages, liés à l'essor du numérique**
  Généralisation de la mobilité, cloud computing, big data, objets connectés… le numérique redéfinit les enjeux autour de la dématérialisation des documents, les compétences clés à maîtriser et les positions concurrentielles.
- **Se différencier par le business model**
  Ajuster son business model est aujourd'hui crucial compte tenu de l'évolution rapide du marché. Low cost, Freemium, Premium… les axes sont nombreux. Reste à opter pour un modèle en phase avec sa promesse de valeur.

### 3. LES NOUVELLES MODALITES DE CREATION DE VALEUR ET LES LOGIQUES D'ECOSYSTEMES

Les prestataires doivent appréhender les nouveaux écosystèmes pour s'y insérer à leur avantage.

- **Se positionner au sein de l'écosystème de la dématérialisation**
  L'écosystème de la dématérialisation est régi par de nouvelles logiques : la concurrence traditionnelle laisse une place croissante aux relations partenariales et à la coopétition. Quels acteurs peuvent prétendre piloter l'écosystème et quels acteurs doivent se contenter de tenir le rôle de simples complémenteurs ?
- **Se déployer sur la chaîne de valeur de la dématérialisation**
  Les voies de développement sont nombreuses : renforcement sur le cœur de métier, intégration verticale de la chaîne de valeur, développement sur les activités connexes, expansion géographique… Entre croissance organique, rachats et partenariats, les professionnels doivent trouver le mix le plus cohérent et pertinent

## D / LE RAPPORT INTELLIGENCE DATA

Les données clés relatives au marché de la dématérialisation des documents

Un panorama des activités et des forces en présence

Un historique des opérations marquantes aux niveaux réglementaire et concurrentiel depuis 2000

- **Le marché de la dématérialisation et son environnement**

  **Les fondamentaux :** les chiffres clés de la dématérialisation des documents, les objectifs de la dématérialisation et les types de documents dématérialisés, les objets de la dématérialisation, les différents segments de marché, la dématérialisation des flux entrants/circulants/sortants, les solutions de sécurisation des échanges électroniques, les solutions d'archivage de contenus électroniques

  **La montée en puissance du digital** : la population connectée, les modalités d'accès à Internet

  **Le cloud computing** : la dynamique du marché, l'intérêt économique, la sécurité et l'intégrité des données, l'attitude des PME, exemples d'applications

  **Les secteurs et marchés face au numérique** : l'administration, l'e-commerce, les médias, la banque et l'assurance, l'audit et l'expertise comptable

  **Les pratiques des entreprises en matière de dématérialisation** : les déclencheurs d'un projet de dématérialisation, les contenus et documents conservés, les besoins de sécurisation

- **La structure concurrentielle et les forces en présence**

  **Vue d'ensemble de la filière de la dématérialisation des documents** : les principales catégories d'intervenants, la liste des principaux acteurs

  **Les catégories d'opérateurs présentes** : les éditeurs de solutions logicielles, les cabinets de conseil, les ESN, les intégrateurs, les fabricants, les opérateurs de services, les acteurs du cloud, les plateformes 100% en ligne…

- **Les faits marquants entre 2000 et 2015**

  Les lancements, les fusions-acquisitions, les changements capitalistiques, les stratégies de croissance, les principaux textes réglementaires et législatifs

## ACTEURS CONCERNES PAR NOTRE ANALYSE

ACCENTURE
ADOC SOLUTIONS
ARVATO
ATOS
BLOCKBASE
CANON
CAPGEMINI
CECURITY
CEGEDIM
CHAMBERSIGN
CIRIL
CONTRACTLIVE
…

DOCAPOST
ESKER
EVERIAL
GOOGLE
GROUPE IMPRIMERIE NATIONALE
HP
IBM
ITESOFT
JOUVE
MAILCHIMP
NCR

NEOPOST
NUMENEXPERT
OODRIVE
OPENTEXT
OPENTRUST
ORACLE
ORONE
PITNEYBOWES
PRICEMATCH
READSOFT
RICOH
SALESFORCE

SALEZEO
SAP
SKANTOCLOUD
SNAPP
SOPRA STERIA
TESSI
XEROX
YOOZ
…

Informations complémentaires :
Sophie Ferreira
01.53.21.81.51
sferreira@xerfi.fr

- **Le BPO en France** (mai 2015, 5SAE21)
- **Le marché français du cloud computing** (octobre 2015, 5SAE34)
- **Les stratégies dans les services informatiques** (septembre 2014, 4SAE24)
- **Le marché de la cybersécurité en France et dans le monde** (juin 2015, 5SAE24)

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**, **COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

❶ Rentrez **le code 5SAE36** dans la barre de recherche pour la retrouver
❷ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
❸ Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf sur votre compte client Xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, conférence, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

# BON DE COMMANDE

à retourner à :

**PRECEPTA** groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01.53.21.81.51. / **Email : commande@xerfi.fr**

ÉTUDE COMMANDÉE
Réf : **5SAE36 / PTA / INT**

## Les business models gagnants du marché de la dématérialisation des documents

Les ripostes et les projets innovants pour relancer le marché

### INFORMATIONS CLIENT

Nom :
Prénom :
Fonction :
Société :
Adresse :
Code Postal :
Ville :
Adresse e-mail (en lettres capitales) :
Téléphone :
TVA Intra. :
N° SIRET :

### MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE :

| 1 version papier | 1 version PDF | 1 version papier + 1 version PDF |
|---|---|---|
| **2 500 EUR HT** | **2 900 EUR HT** | **3 295 EUR HT** |
| 2 637,50 EUR TTC (TVA 5,5%) | 3 480,00 EUR TTC (TVA 20,0%) | 3 954,00 EUR TTC (TVA 20%) |
| | **Avec le vidéo report** | **Avec le vidéo report** |
| ☐ | ☐ | ☐ |

### MODE DE REGLEMENT CHOISI :

- ☐ dès réception de l'étude et de la facture
- ☐ par carte bancaire sur www.xerfi.com
- ☐ chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris
RCS Paris B 523 352 607 APE 6311Z TVA intracommunautaire : FR22523352607

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture
En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 30/11/2016

PRECEPTA GROUPE xerfi