Hello Jean

Avec un peu de retard, ma réponse à ta demande :

Le marché de l’archivage, occupé par des acteurs spécialisés et les SSII (société de services en ingénierie informatique) est très concurrentiel (prix, références, taille de ces acteurs de 1 000 à 20 000 pers pour cette seule fonction d’archivage).

Comment s’imposer pour A.Factory  ? soit par la technique, soit par les prix

1)Technique

Un avantage technique important est donc fondamental et toujours temporaire.

L’ADN numérique est il cet avantage ?

A voir.

L’explication peu claire est à creuser

Les autres points techniques abordés ne présentent pas de différentiation

2) Prix

Reste aussi la domination par les prix ; je n’y crois pas pour une entreprise naissance à coté des mastodontes du marché (IBM, CGEY, Steria, Logica….).

Curieusement non évoqué dans leur analyse de la concurrence.

Suite à notre rendez-vous de ce jour, je vous livre quelques un des éléments convenus :

**1) Éléments financiers SpiPlatform**
Suite à mon rappel de ce jour, j'espère obtenir rapidement les éléments financiers de Spigraph que je vous transmettrai donc dès que possible.
Ci-joint, quelques éléments d'informations synthétiques sur les activités "SpiPlatform" de Spigraph.

**2) CV de la direction Archives Factory**

- Pascal Drouet - Directeur commercial.
     . Video : <http://www.tivipro.tv/chaine_sshome.php?id=4518>
     . Site web : <http://pascaldrouet.services.officelive.com/default.aspx>
     . Expériences professionnelles :
        2006 - 2008 : Directeur Commercial et Marketing, Iron Mountain France
                            Responsable du développement des Ventes et du Marketing de la filiale française d'Iron Mountain France (Rattaché au Comité de Direction).
                            Objectif : Passer en 3 ans de la place de N°4 sur le marché français à la place de N°1.
        2003 - 2006 : Directeur des Ventes Grands Comptes, NRG France, filiale du groupe RICOH
                            Missions principales:
                            Restauration de la marge (Objectif dépassé)
                            Mise en place les tableaux de bords de suivi de résultats et d'activité.
                            Transformation de l'approche commerciale vers une logique d'Account Management.
                            Management de 30 personnes (Rattaché au Directeur Général des Opérations).
        1999 - 2003 : Directeur des Ventes Partenaires Services, HP France
                            Passe le CA de 65 M€ à 87 M€ en 3 ans (objectifs dépassés).
                            Analyse de la situation (Méthode SWOT)
                            Définition et mise en oeuvre une nouvelle approche commerciale, de l'approche Partenaires (Contrats de distribution, nombre, ...), de l'approche tarifaire...

- Sophie Januel - Directrice marketing et RH.
     . Video : <http://www.dailymotion.com/video/x36zac_sophie-januel>
     . Site web : <http://entremetteurdecompetences.typepad.com/so_januel/>
     . Expériences professionnelles :
        2010 : Accompagnement de créateurs et dirigeants de PME
        2009 : Responsable RH
                  Société Cecurity.com (Éditeur Coffre-fort électronique)
        2004 - 2008 : Management et organisation de PME délégués :
                  Gestion administrative & organisation des fonction Supports
                  Relations et Ressources Humaines
                  Secteurs NTIC, web et multimédia, Luxe et services à la personne.
        2002 : Directrice Administrative & Juridique (Mission)
                  Réalisation d'audit organisationnel du pôle administratif et juridique, en vue de créer le poste de Secrétaire Général Groupe.
                  Audit général des fonctions occupées par le personnel existant (12 personnes)
                  Détection des dysfonctionnements : procédures, circulation de l’information, répartition des tâches, refonte de l’organigramme opérationnel et fonctionnel.
                  Structuration des relations juridiques des filiales et des sociétés liées.
       2000-2002 : RAF/DAJ - Internet pureplayer [newsfam.com](http://newsfam.com)
                  Développement du pôle administratif, juridique et financier.
                  Sécurité juridique de l’activité de l’entreprise et conseiller les directions opérationnelles.
                  Gestion opérationnelle des fonctions supports.

- Daniel Gouacide - Directeur commercial.
      . Cf. CV ci-joint.

**3) Prochaines rencontres**

J'aurai le plaisir de rencontrer deux de vos associés entre mi-août et début septembre.

**4) Business Plan**

Je prépare et vous livre au plus tôt, un nouveau business plan à destination des Capitaux risqueurs.

Dans l'attente de votre réponse, voici les dernières nouvelles du projet Archives Factory :

- J'attends des compléments d'informations financières détaillés concernant l'opportunité d'acquisition SpiPlatform. Par ailleurs, un appel d'offre est adressé à cette plateforme. J'y participerai.

- J'ai rencontré Mr [Louis Mercier](http://www.cabinet-lmc.com/), spécialiste des recherches en fonds publics. Peut-être mettra t-il aussi un "ticket" le moment venu. Nous sommes convenus de la mise en place d'un calendrier d'actions comprenant :
    . Des premières démarche de sa part,
    . La "fabrication d'offres commerciales", leur proposition à des prospects et l'obtention de lettres d'intentions, pour ce qui relève de ma part.

- J'ai rencontrer [Benoit Lelong](http://www.linkedin.com/pub/dir/Benoit/Lelong) *(par le contact Marc Leprat)*. C'est l'ancien DSI de la société [B-Process](http://www.b-process.com/fr/), un des précurseurs de la facture électronique en France. Il apprécie la totalité de mes avis sur les aspects produit AF et les éléments de sécurité afférents. Il est largement ouvert à une "entrée" comme associé dans AF. Je le laisse réfléchir quelques jours afin qu'il affine sa décision.
Par ailleurs, dans le cadre de son master en management *(2008)* et est en contact avec un BA à qu'il propose de me mettre en contact. Un BA en appelant d'autres...

- J'ai rencontré [Pascal Drouet](http://www.tivipro.tv/chaine_sshome.php?id=4518) *(futur membre de l'équipe AF)*. C'est l'ancien directeur commercial de IronMountain *(US).* Il connait déjà le projet et propose ses services actifs comme associé à AF. Je le ferai intervenir pour concrétiser l'offre commercial AF. Il viendra aussi avec moi lors de mes prospections *(But : Obtenir les lettres d'intentions à partir de la présentation de la maquette AF).* Enfin, il connait le directeur marketing de Hitachi France. Je le ferai intervenir le moment venu pour entrer en contact avec le PDG Hitachi France.

- Je rencontre bientôt Mr Benoit Duchesne *(contact personnel)*. Responsable éditique et archivage chez LCL, j'ai travaillé avec lui comme "Directeur de projet dématérialisation / archivage et refonte des relevés de comptes LCL" *(2005-2006)*. Je le vois de temps en temps, à titre personnel, et le revois le mardi 17 aout. Je sais qu'il existe un futur projet de dématérialisation mené par des personnes avec laquelle j'ai aussi travaillé. A suivre donc...

- Je rencontre bientôt Mr Marc Leprat *(par* [*Sophie*](http://www.dailymotion.com/video/x36zac_sophie-januel_news)*, une des futures membres de l'équipe AF)*. Il est expert marketing indépendant et travaille actuellement avec la société [Xamance](http://www.xamance.fr/) *(Indexation électronique de documents papier, complémentaire de AF)* avec laquelle il est question d'un partenariat. Je le rencontre le 26 aout. Je verrai ce qu'il peut proposer pour AF en termes d'actions marketing, et ce qu'il peut apporter pour une collaboration avec Xamance.

- J'ai rencontré Mme [Marie-Anne Chabin](http://en.wikipedia.org/wiki/Marie-Anne_Chabin), l'experte de l'archivage légale en France *(Elle représente les Archives de France dans les instances européennes spécialisées dans les normes archivistiques)*. Elle ne peut pas "certifier" ma solution pour des raisons personnelles mais nous le ferons par une voie détournée, via une vidéo en ligne *(Problématiques clients --> Exigences normatives par M-A Chabin --> Réponse Archives Factory par Daniel Gouacide)*.

- Le 16 septembre, 9h30, je rencontre Mr [Pierre Lasbordes](http://www.nosdeputes.fr/pierre-lasbordes), député UMP de la 5ème circonscription de l'Essonne. Le 24 juin, il a présidé un [colloque sur le Cloud Computing](http://www.journaldunet.com/solutions/dsi/le-cloud-computing-une-revolution/), à l'Assemblée Nationale. Sujet : La sécurité. Je pense qu'il peut apporter quelque chose à AF. A minima, il doit savoir que AF existe. But : A minima, être invité aux prochaines manifestations liées au Cloud pour les services publics.

- Je constitue une maquette qui devrait permettre le démarchage de la solution AF (Lettres d'intention).

- Rencontres prochaines prévues mais non programmées :
    . Le Directeur marketing de Hitachi France. But : Publier une offre Archives Factory / Hitachi pour faire face de manière crédible aux acteurs Cloud existants *(Microsoft, Amazon, EMC...).*
    . Un Business Angel via Benoit Lelong (DSI).

Cordialement.

Daniel Gouacide
*Solutions eArchivage Cloud - GED - Knowledge Management
Tél  : +33 (0)1 49 83 80 05
Mob : +33 (0)6 62 89 52 90*

Bonjour,

Vous trouverez, ci-joint, des éléments chiffrés du projet Archives Factory et une synthèse de la feuille de route confidentielle du projet afférent.

1) Pour rappel, Archives Factory est une plateforme d'Archivage Légal de documents *(ainsi de que tous autres formats de données)* en mode service distant dit "SaaS".

Les innovations portées par ce projet sont d'ordre essentiellement d'ordre sécuritaires et juridiques :
- Identification ultra sécurisée par prise d'ADN Électronique.
- Identification ultra sécurisée par prise d'ADN Bio-Électronique *(R&D).*
- La signature électronique "notariale" des documents *(inversion de la charge de la preuve. Contrairement aux solutions proposées par la concurrence, c'est à la partie qui conteste l'intégrité d'un document de prouver que celui ci n'est pas conforme, ce qui est quasi impossible).*
- La confrontation régulière à des tests de sécurité par des experts en cybercriminalité *(formés à la faculté de Créteil, section cybercriminalité).*
- Stockage *(optionnel)* dans les baies sécurisés de la Caisse des Dépôt et Consignations - Filiale Arkhinéo *(Dans ce cadre, c'est l'État lui-même qui est gage de pérennisé sur le long terme).*

2) Rappels concernant le marché de l'archivage légal.

A fin 2010, Gartner estime que le SaaS représentera 25% du marché des logiciels. En France, l’ASP Forum estime qu'à cette même date, 60% des entreprises se seront équipées d’au moins une application en mode SaaS et 25% l'auront choisi ce mode pour leurs logiciels « cœur de métier ».

En revanche, le marché de la conservation à valeur probante reste, à ce jour, essentiellement dédié aux particuliers. Il n'existe que peu de solutions professionnelles sérieuses dédiées à l'archivage légal en mode SaaS.
C'est ce positionnement que Archives Factory occupera.

3) Stratégie commerciale.

En termes de cible, nous restons évidemment ouverts à des contrats opportunistes mais la démarche commerciale sera centrée, la première année, sur les PME de moins de 100 salariés, particulièrement réceptives aux solutions SaaS. En effet, 26% de leur budget informatique est consacré à ces type de solutions contre 11% pour les PME de plus de 1000 salariés *(Sources : Étude récente de McKinsey).*

Cette cible est donc sensible au principe de "location de services" qui permettent d'étaler les dépenses dans le temps.

Pour Archives Factory, ce principe de location permet aussi de lisser ses revenus réguliers dans le temps, en générant du "récurrent", protecteur en temps de crises, comme aujourd'hui. A titre de comparaison, les modèles reposant sur la commercialisation de licences ont eu leur heure mais sont maintenant en grande difficulté.

Nous pourrons évoquer ces points lors de notre rencontre de ce mercredi 28 juillet, 14h, au café qui jouxte le tabac Totem à Bry.

Cordialement.

Daniel Gouacide
*Solutions eArchivage - GED
Tél  : +33 (0)1 49 83 80 05
Mob : +33 (0)6 62 89 52 90
43 Avenue Charles de Gaulle - 94360 Bry sur Marne*[*www.ArchivesFactory.com*](http://www.ArchivesFactory.com)

Le 16 juillet 2010 16:41, Daniel Gouacide <daniel.gouacide@gmail.com> a écrit :

Bonjour,

Comme convenu, vous trouverez, ci-joint, quelques éléments constitutifs de mon projet d'Archivage Légal en mode Cloud *(Service).*

Les avantages technologiques clés :
- Sécurisation maximale des accès au système d'archivage Archives Factory par reconnissance via l'ADN Numérique de l'utilisateur *(Pour rappel, la problématique principale du SaaS aujourd'hui est la sécurité des accès utilisateurs aux applications distantes)*.
- Utilisation des baies de stockage de CDC Arkhineo *(Caisse des dépôts et consignations - Confiance et pérennité).*

Prospective :
- R/D : Identification par "ADN BioElectronique" *(Certification LRQA à suivre)*. Il s'agit de reconnaitre un individu de manière certaine, par sa signature sur tablette électronique. Exemples d'applications : Signature électronique de contrats en agence, authentification pour accès à une application Archives Factory ou une application client externe. --> Fin des développements : 2eme semestre 2011.
- Partenariat fort avec Hitachi : Après la sortie des solutions Cloud de EMC, IBM et Microsoft, création du Cloud Hitachi.
- Partenariat Spigraph : Dématérialisation multicanaux *(Scan2Archive, Fax2Archive, Mobile2Archive,...).*
- Prise en charge d'applications dans le cloud Archives Factory quelque soit la configuration du client *(tous OS, toutes bases de données, etc...)*. --> Fin des développements : Fin 2011.

J'espère que nous aurons la possibilité de travailler ensemble afin de développer au plus vite, une activité correspondant aux besoins actuels d'entreprises de plus en plus nombreuses et de moins en moins complexées par l'externalisation de leurs données sensibles.

Cordialement.

Daniel Gouacide
*Solutions eArchivage - GED
Tél  : +33 (0)1 49 83 80 05
Mob : +33 (0)6 62 89 52 90
43 Avenue Charles de Gaulle - 94360 Bry sur Marne*[*www.ArchivesFactory.com*](http://www.ArchivesFactory.com)