



## Système d'Archivage Electronique

### Opportunités d'acquisition – via InterCessio

#### Société de revente de solutions de stockage + services associés

Création de la société : Fin des années 90.

#### Métier :

Intégration / assemblage de solutions de stockage à base de disques durs apportés par un fournisseur unique représentant 80% du CA de la société (*Danger !*).

Propose à ses clients des prestations complètes (conception, fabrication, expédition, SAV...).

Absence de contrat de maintenance.

Clients finaux grands comptes : **Alcatel, EADS, Schneider.**

Locaux en location en **Région parisienne Ouest.**

#### Chiffre d'affaires :

2007 : 4 M€.

2009 : 12-13 M€ / Résultat net : 500 K€, CA en forte progression suite à contrat avec grand fournisseur (*Danger !*).

2010 : **Prévision 17 M€.**

Beaucoup de marge sur le service et peu de marge sur la revente.

#### Effectif :

10 à 15 personnes dont **70% sont des intérimaires.** La structure est donc flexible permettant de rapidement s'adapter.

Dirigeant / Commercial - Salaire 400K€/an.

Directeur technique - 120K€.

#### Structure juridique :

SARL.

70% des parts pour le dirigeant.

30% des parts pour le directeur technique.

Développement commercial à poursuivre et même à diversifier par une activité de service plus intense (*Danger à travailler avec un unique fournisseur.*)

#### Type de recherche :

Cession partielle ou totale (Accompagnement possible sur 2 à 3 ans ou départ immédiat possible du dirigeant. Pas de possibilité d'acquisition sur 2 ans)

#### Valorisation :

Pour le cédant : 10 M€.

Pour Archives Factory : 3 à 5 M€



## Système d'Archivage Electronique

### Partenariat

#### Partenariat Archives Factory / Cap Gemini / EMC

1) Leur partenaire technologique EMC (*leader mondial du stockage*) n'est "**pas mur**" pour proposer une solution d'archivage Cloud à court terme. La proposition Archives Factory est donc intéressante pour Cap Gemini mais **seulement en sélectionnant les solutions techniques d'EMC**.

2) Cap Gemini apporte...

- **Des affaires "Archivage Cloud"** que ne peut assurer EMC (*Globalement, 85% des affaires viennent d'EMC*).
- **Des compétences** particulières (*SAP...*).
- **Des ressources humaines** importantes pour les projet Grands comptes.
- Une **crédibilité** d'intégrateur.
- L'ouverture de leur **catalogue produit** (*Mais peu de business de ce côté*).
- Leur plateforme **support** qui peut aussi gérer les appels support destinés concernant Archives Factory.

3) Suite des opérations

Courant septembre, nous avons prévu une rencontre Archives Factory / EMC / Cap pour concrétiser l'opération.

*(pendant de EMC aux US...?)*

4) CONCLUSION

Ce type de partenariat nécessite une certaine **réactivité** des investisseurs



## Système d'Archivage Electronique

### Création « immédiate » de l'offre Archives Factory

#### L'offre Archives Factory

En août 2010, RICOH et DOCAPOST DPS lancent la première offre SaaS d'archivage électronique.

Toutefois, il ne s'agit d'une action marketing. L'offre n'existe pas, mais les deux acteurs sont dorés et déjà positionnés.

A l'instar Ricoh et Docapost, Archives Factory veut se positionner rapidement sur le marché de l'archivage SaaS en produisant la même action marketing avec les acteurs suivants :

- Archives Factory (*Offre SaaS*),
- CDC Arkhineo (*Pérennité*),
- Hitachi (*Logiciel*),
- Ikoula (*Hébergeur Cloud*).

Pour y parvenir :

- Finalisation de la solution par une maquette non engageante financièrement,
- Finalisation de l'offre commerciale,
- Communication sur l'offre Archives Factory,
- Développement technique de l'offre en collaboration avec le premier client significatif.

#### CONCLUSION

Ce type de projet n'est pas engageant pour les investisseurs mais nécessite une **grande réactivité** au moment où les fonds deviennent nécessaires.

#### Article [www.globalsecuritymag.fr](http://www.globalsecuritymag.fr) :

*« RICOH et DOCAPOST DPS lancent une offre SaaS d'archivage électronique août 2010 par Marc Jacob*

*A l'occasion du Forum des Acteurs du Numérique (15-16 sept, Carroussel du Louvre, Paris), RICOH et DOCAPOST DPS annoncent leur partenariat et présentent leur nouvelle offre Scan&Store pour l'archivage et la conservation à long terme de documents.*



## Système d'Archivage Electronique

*Autour d'une table ronde RICOH et DOCAPOST DPS présenteront leur stratégie commune dans le domaine du Cloud et du SaaS (Software as a Service) et les avancées technologiques de leurs nouveaux services en ligne accessibles à tous.*

*DOCAPOST DPS (filiale de la holding Docapost du groupe La Poste) et RICOH se sont associés pour développer une offre de service documentaire à la demande. De la capture de documents sur le multifonction présent dans l'entreprise jusqu'à leur conservation dans les salles d'archives numériques du tiers archiveur, la solution Scan&Store est un service du Cloud (SaaS) qui garantit la sécurité du patrimoine documentaire des entreprises.*

*Scan&Store permet en effet de numériser un document depuis un multifonction RICOH (ou de le sélectionner depuis un PC) de l'envoyer et de l'indexer vers les services d'archivage sécurisés de DOCAPOST DPS où le document est classé pour faciliter sa consultation et sa récupération. Le service Scan&Store permet de conserver une copie numérique de tous les documents importants de l'entreprise, à l'abri des risques de perte, de vol ou de destruction. Le logiciel de consultation Scan&Store offre, via le Web, un accès à tout moment aux documents archivés et donne la possibilité de rematérialiser ces mêmes documents. La solution est commercialisée selon une tarification au volume (nombre de pages) sous la forme de pack comprenant différentes options telles que la durée de conservation des archives (3, 5, 10 ans...), le nombre de clés d'indexation etc...*

*Bénéfices de Scan&Store : - Sécurité du document : utilisateurs contrôlés, origine du versement identifiée, conservation par un tiers archiveur labellisé FNCT-TA (Fédération Nationale des Tiers de Confiance et traçabilité assurée. - Pérennité : engagement de conservation à long terme et de restitution intègre à tout moment. - Simplicité : pas de serveur ou de logiciel d'archivage nécessaire. Pas de ressource interne dédiée. - Accessibilité : disponibilité des documents à la demande. - Economie : gain de place, réduction des manipulations de documents et du temps de recherche. Paiement à l'usage. Pas d'investissement en infrastructure, en licence logicielle, ni en maintenance.*

### SaaS pour l'Archivage Electronique, pourquoi ?

*Ricoh et DOCAPOST DPS ont décelé chez leurs clients la demande croissante de solutions d'archivage. Avec le développement des technologies en mode SaaS et les services de plus en plus élaborés proposés par les multifonctions, l'archivage électronique devient accessible pour toutes les structures. Il ne s'agit plus d'un « projet d'entreprise » nécessitant des développements informatiques complexes mais une simple fonctionnalité qui se met en place de façon quasi instantanée, avec quelques paramétrages sans contraintes de mise à jour de logiciel. »*



SECURITE DES ACCES  
CONTROLE TECHNIQUE CONTINUE  
GRANDE CAPACITE DE TRAITEMENT  
ELIMINATION DES COÛTS DE CONSERVATION  
INTEGRITE ET PERENNITE DES ARCHIVES EA

## Le marché du logiciel prépare sa mutation avec le « SaaS »

Date : Tuesday 07 September 2010 @ 16:36:32 :: Sujet : Le SaaS, le Cloud et la Sécurité dans la presse

### **Plusieurs éditeurs devraient continuer d'afficher de belles performances en Bourse.**

Comme le reste de l'économie, le marché de l'édition de logiciels a souffert durant la crise. Le gel de certains allongement des cycles de décision et une forte pression sur les prix ont entraîné une décroissance de 2009, après une progression continue depuis 2004. La croissance pour 2010 est estimée à 2 % par Informatique.

Néanmoins, certaines sociétés ont su tirer leur épingle du jeu et affichent une belle performance en Bourse début de l'année, quand le Cac 40 cède près de 8 %. La plupart de ces éditeurs ont choisi de développer de logiciels vendus en location, appelés SaaS (*software as a service en anglais*), très prisés par les entreprises.

### **Une véritable révolution**

En effet, cette location à la demande bouscule le modèle traditionnel des ventes de licences et des services de maintenance associés. Les logiciels ne sont plus directement implantés chez le client mais hébergés chez le fournisseur. Ainsi, l'entreprise cliente accède aux produits via Internet et ne paie que ce qu'elle utilise. La solution est disponible en ligne et le prestataire se charge de mettre à jour les versions pour une disponibilité permanente.

### **Changement comptable**

L'informatique ne demande alors plus d'investissement lourd et est immédiatement utilisable. Elle passe des frais de fonctionnement, à l'image d'une facture d'électricité, et non plus en dépense de capital. A tout moment, de nouvelles fonctionnalités peuvent s'ajouter ou se retrancher en fonction des besoins. Une option très intéressante est la visibilité économique n'excède pas quelques mois. Les petites comme les grandes entreprises commencent à se tourner vers ce genre de solutions qui ne coûtent pas cher mais peuvent rapporter gros. Flexibles, elles répondent aux attentes des utilisateurs : rapidité d'installation et économie.

Selon le cabinet Gartner, le marché mondial du SaaS a grimpé de 17,7 % en 2009. Il représente aujourd'hui 16,7 % du marché global du logiciel. En 2014, cette proportion devrait passer à 16 % et peser 40,5 milliards de dollars. Une croissance annuelle de 25 % en moyenne, selon IDC, un autre cabinet spécialisé.

A l'instar des grands acteurs mondiaux comme Google ou Microsoft, notre sélection de quatre petits éditeurs français pourrait, elle aussi, profiter de cette rupture technologique et continuer d'afficher de belles performances à Paris.

*(Source : Etude sectorielle réalisée par Clément Clergue - Investir.fr)*



## Système d'Archivage Electronique

### Opportunités d'acquisition – Spi.Platform

#### Solution de gestion documentaires, de GED et d'archivage pour les entreprises

SPI-Platform est un progiciel paramétrable, capable de décrire, de stocker, d'archiver, d'indexer et d'exploiter tous types de documents : photographies, plans, cartes, fichiers en mode texte, documents bureautiques (*Word, Excel, PDF, etc.*).

SPI-Platform est conçu pour répondre à la diversité des métiers et des besoins, il répond ainsi à plusieurs approches :

*Approche métiers : communication, commercial, administratif, technique. A chaque métier, sa solution,*

*Approche utilisateurs : « back office » qui privilégie l'aspect production,*

*Approche « front office » qui privilégie l'aspect communication via le Web,*

*Approche documents : rapport, photographie, vidéo, plan, etc. qui ont tous leurs spécificités,*

*Approche évolutive : un moteur de génération de notices (fiches), de vues dérivées de celles-ci et d'étiquettes d'identification sont fournis. Cet outil garantit l'évolutivité des bases par simple paramétrage,*

*Approche moteur d'indexation.*

#### Solution de gestion documentaires, de GED et d'archivage pour les entreprises

Activité Spi.Platform de la société Spigraph				
CA	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011
Licence	44 530,00	32 428,00	15 715,00	0,00
Projets	58 206,00	31 845,00	26 010,50	0,00
Maintenance	49 135,00	54 345,00	42 743,00	37 533,00
<b>Total</b>	<b>151 871,00</b>	<b>118 618,00</b>	<b>84 468,50</b>	<b>37 533,00</b>
<b>Charges annuelles</b>				
Contrat Oracle	1 566,00	1 284,00	1 431,00	1 973,00
Salaire et charges	112 266,00	100 734,00	44 631,00	34 373,00
<b>Total</b>	<b>113 832,00</b>	<b>102 018,00</b>	<b>46 062,00</b>	<b>36 346,00</b>
<b>Résultat</b>	<b>38 039,00</b>	<b>16 600,00</b>	<b>38 406,50</b>	<b>1 187,00</b>
<b>Valorisation</b>	<b>Pour Spigraph 150.000 €</b>		<b>Pour Archives Factory 30 à 50.000 € maximum</b>	