

SOLUTIONS **IT** & LOGICIELS

www.solutions-logiciels.com

N°24
OCTOBRE 2011
MENSUEL
4^e ANNÉE

SÉCURITÉ

Mobilité, réseaux sociaux *les nouveaux risques*

Demat
Choisir son
TIERS
de **CONFIANCE**

DOSSIER

Google apps
salesforce
Atos
Capgemini
CONSULTING TECHNOLOGY OUTSOURCING

Un monde en pleine effervescence
Les éditeurs français d'ERP

(2^e partie)
Cloud
La stratégie des
"pures players"
et des intégrateurs



*Pierre-Emmanuel Ruiz,
Directeur des opérations,
VDoc Software*

**Poste
de travail**
déployer le SI

VDoc :
*Des applications Métiers,
intégrées par les éditeurs ERP*

MENSUEL N°24 - OCTOBRE 2011
France METRO : 6 € BEL : 6,40 € - LUX : 6,40 €
CAN : 8,50 \$ can - DOM : 6,80 €

M 09551 - 24 - F: 6,00 €



VDoc, l'innovation san

L'éditeur VDoc Software lance la nouvelle version de sa plate-forme de conception d'applications collaboratives métiers VDoc. Son programme : développer l'international, les grands comptes et une marketplace d'Apps, et faire de la croissance externe.

“ Le monde de la réalité a ses limites ; le monde de l'imagination est sans frontières”, écrivait Jean-Jacques Rousseau. C'est donc sous le signe du philosophe des Lumières que se déroulera le 13 octobre prochain l'événement annuel de VDoc Software qui se tiendra à Lyon, In'VDoc, qui a pour thème “pour des entreprises et des solutions sans frontières”. “Des solutions sans frontières géographiques, d'utilisation ou de support, grâce à la mobilité”, annonce **Pierre-Emmanuel Ruiz**, directeur des opérations de l'éditeur. Rencontre avec les clients, prospects et partenaires, conférences, ateliers, espace démonstration et espace débat sont au programme. 500 personnes sont attendues, à qui l'éditeur fera deux annonces phares, sa nouvelle plate-forme collaborative de conception d'applications métiers et l'ouverture de sa marketplace.

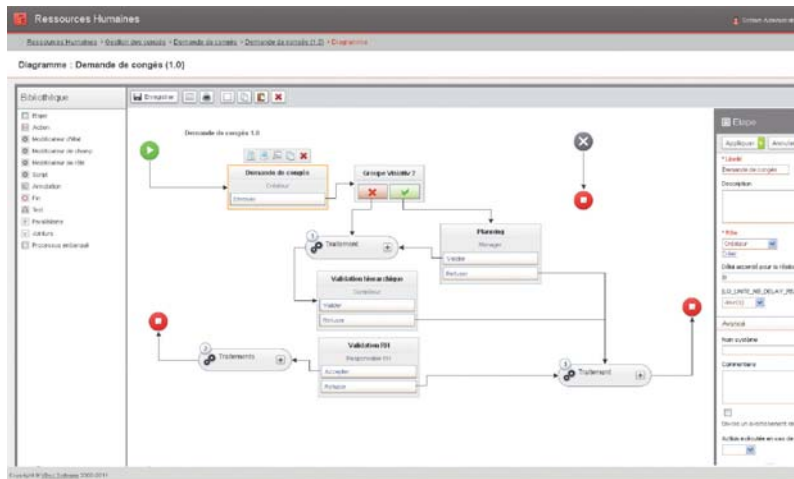


Pierre-Emmanuel Ruiz,
VDoc Software

“Les entreprises n'achètent plus une technologie, mais une réponse à un besoin métier”, souligne M. Ruiz. Ainsi, VDoc permet de concevoir rapidement des applications répondant à des besoins métiers précis. La plate-forme intègre :

- ❖ Un outil de modélisation et d'automatisation de processus (Business Process Management/BPM) ;
- ❖ Un agrégateur de contenus afin de bâtir un portail Intranet ou Extranet, ou un site web ;
- ❖ Un outil de gestion électronique de documents (GED), premier module historique ;
- ❖ Un gestionnaire de données ;
- ❖ Un kit de développement logiciel pour enrichir ses applications et faciliter leur intégration dans le système d'informations ;
- ❖ Une administration pour gérer les applications et données ;
- ❖ Un module Reporting pour le pilotage par indicateurs.
- ❖ Un éditeur graphique d'interfaces.

Les clients disposent ainsi d'une plate-forme complète de gestion de contenus structurés ou non structurés. Les modules sont complétés par des “Solutions for VDoc”, trois outils complémentaires de la plateforme. L'un, Live collaboration, permet la communication instantanée, l'autre, Social network, aide à construire des réseaux sociaux, le dernier étant un moteur de recherche, Xtended search.



➤ **diagramme du processus de demande de congés dans la nouvelle version de la plate-forme VDoc.**

Même si les clients privilégient aujourd'hui le mode licence, VDoc Software s'apprête néanmoins à lancer son offre Saas. L'annonce aura lieu le 13 octobre prochain.

L'atout R&D

L'éditeur, né en 1997, fait de la recherche et développement un de ses atouts. Pierre-Emmanuel Ruiz souligne : “Avec un chiffre d'affaires de 4,2 millions d'euros (5 millions attendus en 2011), 1,5 million est investi dans la recherche et développement, en personnel, matériels et technologies. 60% de nos 55 collaborateurs sont liés à la R&D.”

Vente indirecte : l'écosystème

L'éditeur repose sur un modèle de vente indirecte. Une cinquantaine de partenaires en France, tous formés à VDoc, contribuent à la distribution du produit. VDoc Software repose sur 25 revendeurs à valeur ajoutée (VAR) vendant licences et services. Le réseau compte également une quinzaine d'éditeurs et fournisseurs de tech-

L'extranet de Grange

Grange est un fabricant et enseigne de meubles, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros l'année dernière. Hervé Nahon, son responsable Système d'Information, se dit “très friand” de participer à l'écriture des logiciels comme membre du club utilisateurs. Son entreprise a acheté une cinquantaine de licences de la suite complète VDoc, déployée en 2008. Il utilise notamment le BPM pour les processus

de gestion des litiges, des retours et des avoirs, et la GED pour la gestion évolutive de documents. “VDoc générant du code automatiquement, j'ai besoin de peu de ressources informatiques. J'apprécie la gestion simple du contrôle d'accès. Actuellement, nous travaillons à la mise en place d'un extranet avec nos distributeurs (plus de 500 magasins dans cent pays) qui se fonde sur VDoc et une application Dassault.” ■

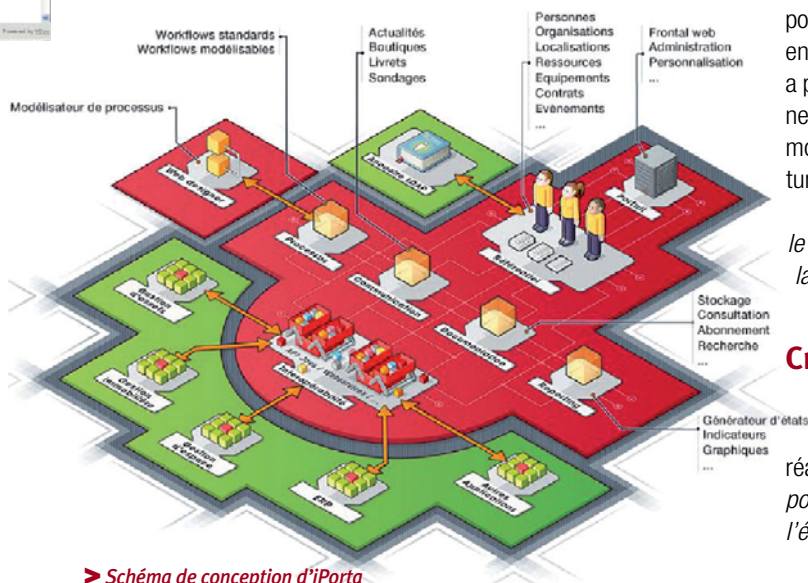


s frontières

nologies métiers (de taille conséquente comme Divalto, Lefebvre Software, Sage, ou des spécialisés tel CEGI dans le médico-social, iPorta dans l'immobilier). Enfin, il s'appuie sur la dizaine de sociétés du programme Alliance, qui, de Readsoft dans la dématérialisation de documents, au tiers de confiance CertEurope, peuvent s'avérer complémentaires de l'offre de VDoc Software.

À l'international, l'entreprise est présente en Suisse, au Benelux, en Afrique et Moyen-Orient, grâce à une quinzaine de partenaires. La suite est traduite en cinq langues : français, anglais, allemand, espagnol et polonais. L'éditeur cible, dans sa stratégie de développement l'Allemagne, le Canada et les Etats-Unis, où il compte déjà des références.

VDoc Software poursuit en effet une stratégie de croissance ambitieuse, qui doit l'amener à doubler son chiffre d'affaires en 2013 pour atteindre dix millions d'euros. L'éditeur, qui s'adresse essentiellement aux PME et aux entreprises de taille intermédiaire, cher-



> Schéma de conception d'iPorta

Nouvelle version : une évolution majeure

La nouvelle version de la suite VDoc est une évolution majeure qui a nécessité un investissement de deux millions d'euros, dont 40% soutenu par Oséo. Elle facilite l'industrialisation d'applications de partenaires, notamment en mode SaaS ou mobiles. Les partenaires, à travers le programme "Backstage", ont pu donner leur avis. Ils ont ainsi testé la nouvelle version de plusieurs modules et participé à l'élaboration de nouvelles fonctionnalités. Et l'éditeur a tenu compte des remarques du club utilisateurs. La nouvelle version permet de déployer très rapidement une application métier. Elle offre de nouvelles possibilités en matière de temps réel et de mobilité et accélère ainsi les flux de prise de décision. ■

che à augmenter le nombre de grands comptes, (aujourd'hui une cinquantaine). Il compte à la fois sur ses partenaires existants et sur de nouveaux intégrateurs.

Apps : un véritable "marketplace"

Le troisième facteur de croissance de VDoc Software est d'accompagner le développement d'applications métiers par ses partenaires. Ces Apps sont construites grâce à la plate-forme VDoc, et disponibles sur le site vdocapps.com. Lors d'In'VDoc le site sera refondu en une "véritable marketplace", selon Pierre-Emmanuel Ruiz. Il n'y a pas de limite aux applications générées grâce à VDoc, puisqu'elle ne dépend que de l'imagination des partenaires... On y trouve, un mois avant In'VDoc, un catalogue de 38 Apps, de la démat' de factures à l'archivage électronique à valeur probatoire en passant par la vente en ligne, et bien d'autres choses encore... "Le DSI évite le cycle projet lourd du développement applicatif et accélère le délai de mise en œuvre de l'application vis-à-vis de ses clients internes," met en avant M. Ruiz.

Croissance externe

Filiale du groupe Visiativ (37 M€ de chiffre d'affaires, 9% de résultat d'exploitation), VDoc Software a les moyens financiers pour réaliser une opération de croissance. "Nous sommes à l'affût d'opportunités pour des solutions complémentaires, ou des sociétés à l'étranger pour soutenir notre développement international." ■

Sylvie Rousseau

les partenaires créent leurs applications grâce à VDoc

La plateforme logicielle Suite iPorta, dédiée aux métiers de l'immobilier tertiaire, a été développée sur la technologie VDoc. **Gérald Horlande**, Directeur Général Délégué de l'activité "solution informatique immobilière" d'ICADE, société immobilière cotée, filiale de la Caisse des Dépôts, rappelle que le partenariat remonte au siècle dernier et qu'il est exclusif sur ce marché. "Nous apprécions particulièrement l'outil de modélisation de processus de VDoc. Pour coller aux besoins des investisseurs, gérants, exploitants et résidents immobiliers, nous avons développé une gestion de processus encore plus flexible, automatisant le routage et le choix des intervenants en fonction du contexte d'initialisation de chaque workflow. Cette agilité fait notamment le succès du



Gérald Horlande, iPorta

module de gestion des demandes d'intervention de la Suite iPorta. La technologie VDoc, au travers de nos solutions, est ainsi diffusée au sein de grands comptes tels que Total avec leurs milliers d'utilisateurs."

La SSII J2i, créée en 2004, est partenaire de VDoc depuis cinq ans. Sur la base de VDoc qu'elle propose à ses clients en tant qu'intégrateur, la SSII a développé plusieurs solutions connexes baptisées Nemty, notamment pour les collectivités locales n'ayant pas de service informatique. **Dominique Doris**, cofondatrice de J2i, indique que "80% de notre activité repose sur VDoc. Nous allons continuer à développer des applications pour différents métiers. Nous serons bientôt présents sur la marketplace d'Apps de VDoc Software." ■



Dominique Doris, J2i

Les entreprises n'achètent plus une technologie, mais une réponse à un besoin métier

Invitation personnelle

le 13 octobre 2011
Lyon - Espace tête d'OR

Pour des solutions
SANS FRONTIÈRES

Programme

PILOTER

DÉMATÉRIALISER

COLLABORER

08h45
09h15

ACCUEIL DES PARTICIPANTS

09h15
10h30

PLÉNIÈRE - LEVER DE RIDEAU SUR LE PROJET VDOC 2.0

10h30
11h30

ESPACE SOLUTIONS : PRENEZ EN MAIN PLUS DE 20 SOLUTIONS MÉTIERS

11h30
12h00

Stop à la relance des fournisseurs

Vers l'excellence opérationnelle

Gérez vos plannings de ressources

Security tools by

12h00
12h30

Organisez votre écoute clients

Convergence de la mobilité et du collaboratif

12h30
14h00

DÉJEUNER

14h00
15h00

PLÉNIÈRE - POUR DES ENTREPRISES ET DES SOLUTIONS SANS FRONTIÈRES : Intervention de Michel PUECH

15h00
15h45

ESPACE SOLUTIONS : PRENEZ EN MAIN PLUS DE 20 SOLUTIONS MÉTIERS

15h45
16h15

Portail et solution d'aide à la décision

Dématérialisez votre cycle order-to-cash

Gérez vos contenus E-learning

Du process au formulaire word

16h15
16h45

Le CRM collaboratif

GED : témoignage du CH de Roanne

16h45
17h15

Vos processus en hyper mobilité

Temps réel, collaboration et management

Réseaux sociaux et communautés 2.0

Dématérialisation et valeur probante

17h15

COCKTAIL