

L'étude de référence sur :

La dématérialisation des documents

Clarifier son positionnement, promouvoir et valoriser son offre pour conquérir un marché dynamique et prometteur à l'horizon 2015

La dématérialisation : nouvel eldorado pour les prestataires de services aux entreprises ? Dans un contexte de crise économique, la dématérialisation des supports, des échanges et des processus documentaires profite en effet du renforcement des exigences en termes d'accroissement de l'efficacité financière et opérationnelle (réduction des coûts, automatisation des processus, meilleur partage des informations, surplus de réactivité, etc.). Au-delà, les préoccupations sur le développement durable peuvent également apparaître comme un relais de croissance à moyen terme pour les spécialistes de la dématérialisation. Selon le scénario des experts de **Precepta, les perspectives sur ce marché sont ainsi très prometteuses à l'horizon 2015** bien que contrastées selon les secteurs d'activités. **L'étude offre de ce point de vue une vision du potentiel de croissance à moyen terme par grands secteurs** en tenant compte des caractéristiques sectorielles propres, de la taille moyenne des entreprises présentes, des volumes de documents traités, de la fréquence des transactions et du poids des contraintes légales.

Pour autant, **le marché de la dématérialisation reste difficile à appréhender**. La demande est protéiforme, jusqu'à en être parfois contradictoire, et les clients très peu matures. Ils éprouvent de grandes difficultés à identifier clairement leurs besoins (investissement, modalités, fonctionnalités, conformité) dans un contexte réglementaire, qui plus est, en cours de constitution. L'offre, certes structurée autour des grandes étapes du cycle de vie du document (entrée, sécurisation, archivage, sortie) et de la valeur qui lui est conférée (probante ou pas), demeure foisonnante et peu lisible. Enfin, une multitude d'acteurs (éditeurs de logiciels, opérateurs de services, fabricants de matériel, etc.), interviennent sur ce marché avec des promesses de valeur différentes.

Pour mieux comprendre le jeu concurrentiel sur ce marché, **les experts de Precepta vous proposent une cartographie complète des forces en présence ainsi qu'un décryptage de leur positionnement et de leurs avantages concurrentiels. Plus de 250 sociétés ont ainsi été répertoriées et analysées parmi :**

- **Les généralistes** et notamment les gestionnaires de processus entrants et/ou sortants (ex : Axway Software, Tessi, Esker...) ainsi que les éditeurs dotés d'un profil ECM* ou GED** (ex : IBM, EMC, Ever Team, etc.) ou les opérateurs de services d'externalisation de flux dématérialisés (ex : Docapost, Atos Worldline ou Pitney Bowes Asterion). Tous ces opérateurs proposent une offre standard et large qui peut aller de la capture ou du traitement des documents (y compris la facture) à leur archivage. Ils ont la faculté de porter des projets de taille moyenne en fédérant l'offre des spécialistes. Particulièrement dynamiques, ces acteurs s'arrogent une grande part de la croissance du marché de la dématérialisation ;

(*) Enterprise Content Management / (**) Gestion Electronique des Documents

- **Les spécialistes** dotés le plus souvent d'une expertise sectorielle (ex : grande distribution, automobile, banque, etc.) ou métier (ex : facture à l'image de b-process ou Cegedim, RH avec Pixid...). Ces acteurs peuvent également proposer une offre en « brique » ou « modulaire » (ex : sécurisation des échanges comme Xiring ou Keynectis, archivage à l'image d'Atempo ou Everal, dématérialisation « papier » comme Itesoft ou Iris, etc.) ou mettre en avant un savoir-faire dans le traitement des documents à valeur probante réclamant des investissements particulièrement spécifiques à l'image de CDC Arkhineo ;
- **Les cabinets de conseil et les SSII** (ex : Capgemini, Accenture, CSC, Bearing Point, Ineum Consulting, Sopra Group, Logica, etc.) qui opèrent en soutien des directions des systèmes d'information et métiers en matière de conseil amont, d'accompagnement, d'assistance sur des grands projets regroupant des généralistes et des spécialistes ou encore d'intégration.

Pour tirer pleinement parti des opportunités, spécialistes et généralistes de la dématérialisation vont devoir relever plusieurs grands défis, analysés par les experts de **Precepta** :

- **Afficher un positionnement précis et identifiable** par le client tout en répondant à des besoins divers et étendus. L'analyse montre que les approches marketing sont encore insuffisantes et les promesses de valeur pas suffisamment élaborées et différenciantes ;
- **Dynamiser les stratégies « push »** pour pousser les solutions vers le client grâce à des équipes commerciales qualifiées et efficaces (avant-vente, vente, abonnement pour les solutions hébergées à la demande), cibler les directions compétentes, etc. ;

Deux défis cruciaux, surtout dans un contexte concurrentiel qui va se durcir très rapidement dans les années à venir. Il s'agira également de fournir un effort collectif **d'évangélisation et de renforcement des dispositifs de jugement** afin de rendre plus perceptible la valeur ajoutée de la dématérialisation sous toutes ses formes. L'initiative doit venir en premier lieu des professionnels, mais aussi des prescripteurs et autres intervenants naturels comme les cabinets de conseil ou les SSII/Intégrateurs.

A l'horizon 2015, l'offre des professionnels de la dématérialisation devra en outre répondre aux exigences accrues en matière de globalisation des projets (dématérialisation de l'ensemble d'un processus métier, interopérabilité, etc.) et de flexibilité émanant d'une demande de plus en plus éduquée. A ce titre, les experts de **Precepta** ont identifié les compétences complémentaires qui permettront de remplir ces nouvelles conditions de marchés. Il s'agira de :

- **Trouver le bon équilibre entre faire et « laisser faire »** et **gérer la complexification des modèles économiques** (ex : éditeurs de logiciels qui développent une offre SaaS) ;
- **Optimiser les relations avec des apporteurs d'affaires** ;
- **Renforcer et multiplier les partenariats et alliances** étant donné que le secteur fonctionne en partie sur le mode de la coopération ;
- **Mobiliser des facteurs de différenciation comme la R&D ou les prestations de services** qui restent encore aujourd'hui des maillons de la chaîne de valeur trop peu valorisés ;
- **Communiquer de manière à se faire connaître de ses clients directs et indirects** grâce au développement d'une stratégie d'image ou « pull » en lien avec une démarche identitaire...

Ce n'est qu'à l'issue de cette période de maturation et de mutation que s'imposeront les premiers leaders porteurs d'offres de référence en matière de qualité et de prix.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, PRECEPTA met à la disposition des dirigeants du secteur un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler la réflexion et préparer les décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Jean-Christophe Briant
Directeur d'études PRECEPTA

La dématérialisation des documents

Clarifier son positionnement, promouvoir et valoriser son offre pour conquérir un marché dynamique et prometteur à l'horizon 2015

- **L'identification des opérateurs présents sur le marché et leurs avantages concurrentiels**
- **L'analyse de la chaîne de valeur de l'activité et des principaux facteurs clés de succès**
- **Les perspectives de développement du marché par secteur d'activité à l'horizon 2015**
- **Le décryptage du contexte concurrentiel et son évolution à l'horizon 2015**
- **L'analyse de la stratégie et du positionnement des acteurs, à travers 15 monographies**

La meilleure synthèse pour stimuler la réflexion et préparer les décisions ; 250 pages d'analyses et d'informations, en toute indépendance.

Des entretiens en face à face avec des dirigeants et experts de la profession ont été menés. Ils ont été complétés par l'accès systématique à toutes les bases de données accessibles au sein du groupe Xerfi. Ces travaux de recueil d'informations, d'entretiens en face à face et d'analyse ont nécessité 6 mois d'investigation. Les travaux d'études ont été coordonnés par Jean-Christophe Briant, directeur d'études au sein du pôle Services aux entreprises de Precepta.

PRECEPTA, STIMULATEUR DE STRATEGIES

Les experts sectoriels de PRECEPTA ont pour vocation d'apporter aux dirigeants d'entreprises des analyses stimulantes pour élaborer leurs décisions. Les études sont réalisées avec la plus grande rigueur professionnelle, une indépendance d'esprit totale, la volonté de clarifier et d'aiguillonner la réflexion stratégique. PRECEPTA a accumulé plus de 20 ans d'expérience dans l'analyse des stratégies d'entreprise et de leur environnement concurrentiel. Son intégration dans le groupe Xerfi en 2004 lui a permis de renforcer ses moyens d'investigation et d'accéder aux meilleures sources de données.

Le groupe Xerfi, leader français des études sur les secteurs et les entreprises, apporte aux décideurs les analyses indispensables pour surveiller l'évolution des marchés et de la concurrence, décrypter les stratégies et les performances des entreprises, en France comme à l'international. Le site xerfi.com met ainsi en ligne le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

L'étude la plus complète pour comprendre la dématérialisation des documents, les enjeux et les perspectives ainsi que le contexte concurrentiel spécifiques à ce secteur. Un document exceptionnel qui comprend trois niveaux d'information : 1. une « synthèse exécutive » qui tire tous les enseignements de 6 mois d'enquêtes, d'analyses et d'entretiens avec des dirigeants du secteur ; 2. une analyse et un décryptage des stratégies des opérateurs ; 3. une somme exceptionnelle d'informations quantitatives sur le marché de la dématérialisation de documents.

La dématérialisation des documents

Quelle stratégie pour conquérir un marché dynamique et prometteur à l'horizon 2015 ?

1. SYNTHÈSE EXECUTIVE

Destiné aux décideurs, ce document est volontairement concis, et met en relief les principaux enseignements à tirer de l'étude. Il a été conçu comme un document de travail pour stimuler la réflexion et préparer la prise de décision.

2. FONDAMENTAUX DU BUSINESS

2.1. Intégrer les fondamentaux du business

- 2.1.1. Le champ d'analyse et la structuration du marché
- 2.1.2. Les définitions, modalités et concepts
- 2.1.3. Les formes de dématérialisation

2.2. Répondre aux attentes des clients

- 2.2.1. Les moteurs et motivations exprimés par les clients par segment de marché
- 2.2.2. Les freins exprimés par segment de marché

3. ENVIRONNEMENT & PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

3.1. Evaluer l'impact des conditions environnementales sur le marché

- 3.1.1. Quel rôle jouent les administration et autorités publiques dans le développement de cette pratique ?
- 3.1.2. Quel est l'impact de la crise économique sur l'évolution et le développement du marché ?
- 3.1.3. Quels sont les freins sociaux et culturels à cette pratique ?
- 3.1.4. Quelles sont les évolutions et tendances technologiques moteur du marché ?
- 3.1.5. Quel potentiel « green » réel ou valorisable de la dématérialisation dans le cadre d'une démarche Green IT ?
- 3.1.6. Quel cadre et quelle dynamique réglementaires pour le marché ?

3.2. Bénéficier des perspectives de croissance positives du marché à l'horizon 2015

- 3.2.1. Le dynamisme et les perspectives de croissance par segment de marché :
 - les flux entrants/sortants,
 - la dématérialisation des factures entrantes/sortantes,
 - la sécurisation des échanges,
 - l'archivage électronique.
- 3.2.2. Le dynamisme et les perspectives de croissance par secteur d'activité :
 - l'industrie,
 - la banque/finance,
 - l'assurance,
 - la distribution et le commerce,
 - l'administration,
 - les collectivités locales,
 - l'assurance,
 - les services.
- 3.2.3. Le dynamisme et les perspectives de croissance selon la taille des clients :
 - les TPE/PME,
 - les grandes entreprises,
 - les très grandes organisations.

4. STRUCTURE DE LA CONCURRENCE

Dans cette partie, les experts de Precepta se sont appuyés sur l'analyse d'un échantillon composé de plus de 250 entreprises actives sur le marché de la dématérialisation.

4.1. Le paysage concurrentiel

- 4.1.1. Les 5 grandes catégories d'intervenants réalisant 3 types de prestations (conseiller, dématérialiser, intégrer)
- 4.1.2. Les profils des éditeurs de logiciels
- 4.1.3. Les profils des opérateurs de services
- 4.1.4. Les profils des fabricants de matériels
- 4.1.5. Les profils des cabinets de conseil
- 4.1.6. Les profils des SSII

4.2. Les forces en présence par segment de marché :

- 4.2.1. Les principaux intervenants et l'écosystème de la dématérialisation de documents entrants
- 4.2.2. Les principaux intervenants et l'écosystème de la dématérialisation de factures

- 4.2.3. Les principaux intervenants et l'écosystème de l'archivage et la conservation de contenus électroniques
- 4.2.4. Les principaux intervenants et l'écosystème de la sécurisation des échanges électroniques

4.3. Les principaux compétiteurs et leur actualité :

- 4.3.1. Les groupes et leurs filiales
- 4.3.2. Les entreprises (caractéristiques, catégories, profils, activités, dernier chiffre d'affaires)
- 4.3.3. Les faits marquants des principaux acteurs du marché (2009-2010)

5. DEFIS STRATEGIQUES

5.1. Mobiliser les facteurs clés de succès d'aujourd'hui

- 5.1.1. Analyser les compétences clés potentielles sur la chaîne de valeur
- 5.1.2. Répondre aux critères de sélection des clients
- 5.1.3. Estimer les coûts générés par chaque maillon et la valeur perçue par le client
- 5.1.4. Identifier les facteurs clés de succès
- 5.1.5. Evaluer les dispositifs de jugement du marché

5.2. Identifier les facteurs clés de succès de demain

- 5.2.1. Anticiper les évolutions du marché
- 5.2.2. Evaluer leur impact sur la chaîne de valeur
- 5.2.3. Identifier des nouveaux facteurs de différenciation
- 5.2.4. Adapter les stratégies de croissance (partenariales, commerciales, marketing et capitalistiques)

6. MONOGRAPHIES DES ACTEURS DE LA DEMATERIALISATION

Les monographies présentent de manière synthétique 15 acteurs dominants ou atypiques de la dématérialisation de documents en France : positionnement, chiffres clés, principales activités, stratégies de croissance...

6.1. Les éditeurs de logiciels

- 6.1.1. Atempo
- 6.1.2. Esker
- 6.1.3. Itesoft
- 6.1.4. Keynectis
- 6.1.5. Readsoft
- 6.1.6. STS Group

6.2. Les opérateurs de services

- 6.2.1. Atos Worldline
- 6.2.2. B-process
- 6.2.3. CDC Arkhineo
- 6.2.4. Cegedim
- 6.2.5. Crossgate
- 6.2.6. Docapost

6.3. Les fabricants de matériel

- 6.3.1. HP
- 6.3.2. Kofax
- 6.3.3. Lexmark International

7. BILAN ÉCONOMIQUE & FINANCIER

Le bilan économique et financier présente 147 sociétés d'exploitation selon une batterie de 30 ratios, indicateurs de gestion et de performances (2004-2009, selon les données disponibles) : Date de clôture, Chiffre d'affaires (CA), Variation du CA, Autres achats et charges externes (AACE), Poids des AACE, Valeur Ajoutée (VA), Variation de la VA, Taux de VA, Frais de Personnel (FdP), Poids des FdP, Coefficient de rendement du travail salarié, Excédent brut d'exploitation (EBE), Variation de l'EBE, Taux de marge économique brute, Dotations aux amortissements, Poids des moyens corporels, Excédent net d'exploitation (ENE), Taux de marge économique nette, Résultat courant avant impôt (RCAI), Taux de RCAI, Dettes à caractère financier, Variation des Dettes à caractère financier, Taux d'endettement, Résultat net (RN), Taux de RN, Rentabilité nette, Besoin en Fonds de Roulement (BFR), Créances clients, Dettes fournisseurs, Stocks. Plus de 90% des comptes non consolidés 2008 et près de 10% des comptes non consolidés 2009 étaient disponibles au moment de la publication et ont été analysés dans cette étude.

1. Les fondamentaux du business

- T1 Les 3 étapes de la dématérialisation
- T2 Le rapport bénéfice/coût selon le degré de dématérialisation atteint
- T3 Les marchés de la dématérialisation
- T4 La répartition des entreprises actives sur le marché de la dématérialisation selon leur code NAF
- T5 La dématérialisation des flux entrants (dont les factures) : les moteurs, motivations et freins perçus par les clients
- T6 La dématérialisation des flux sortants (dont les factures) : les moteurs, motivations et freins perçus par les clients
- T7 La sécurisation des échanges électroniques : les moteurs, motivations et freins perçus par les clients
- T8 L'archivage et la conservation de contenus électroniques : les moteurs, motivations et freins perçus par les clients

2. L'environnement et les perspectives de développement

- T9 L'impact des conditions environnementales sur le marché de la dématérialisation : synthèse
- T10 L'impact des administrations et autorités publiques sur le marché de la dématérialisation
- T11 L'impact de la crise sur le marché de la dématérialisation
- T12 La crise économique et financière : quel état des lieux
- T13 La croissance française (2001-2011)
- T14 Les composantes de la croissance du PIB en France (2007-2011)
- T15 La situation des entreprises en France : une forte dégradation en 2008 et 2009
- T16 Les principaux freins sociaux et culturels à cette pratique
- T17 L'impact des nouvelles évolutions technologiques sur le marché de la dématérialisation (SaaS, Cloud Computing, etc.)
- T18 La dématérialisation comme un levier essentiel d'une démarche Green IT
- T19 L'impact environnemental d'une démarche Green IT et la contribution de la dématérialisation
- T20 Les différents degrés d'implication et le rôle des cabinets de conseil
- T21 Un cadre réglementaire en cours de constitution
- T22 Le dynamisme et les perspectives de croissance par segment de marché (2008-2015) :
 - les flux entrants/sortants,
 - la dématérialisation des factures entrantes/sortantes,
 - la sécurisation des échanges,
 - l'archivage et la conservation de contenus électroniques.
- T23 Le dynamisme et les perspectives de croissance par secteur d'activité (2008-2015) :
 - l'industrie,
 - la banque/finance,
 - l'assurance,
 - la distribution et le commerce,

- l'administration,
- les collectivités locales,
- l'assurance,
- les services.

- T24 Le dynamisme et les perspectives de croissance selon la taille des clients (2008-2015) :
 - les TPE/PME,
 - les grandes entreprises,
 - les très grandes organisations.

3. La structure de la concurrence

- T25 Les grands types d'intervenants et leurs réponses aux besoins des clients
- T26 Les prestataires les plus sollicités dans le cadre d'un projet de dématérialisation
- T27 La répartition des acteurs du marché selon leur catégorie
- T28 Les profils d'intervenants : définitions
- T29 Une multitude de profils d'intervenants plus ou moins exhaustifs
- T30 Les profils des éditeurs de logiciels et leur pouvoir de marché
- T31 Les profils des opérateurs de services et leur pouvoir de marché
- T32 Les profils des fabricants de matériel et leur pouvoir de marché
- T33 Les poids lourds du conseil en stratégie/management/organisation dans l'Hexagone
- T34 Les champs d'intervention des principaux cabinets de conseil
- T35 Le paysage concurrentiel des services informatiques : des acteurs venus d'horizons divers
- T36 Top 5 français vs Top 5 mondial dans les services informatiques : les Américains loin devant
- T37 Le marché français des services informatiques : les Américains sont là mais pas omnipotents
- T38 Les principaux intervenants sur le marché de la dématérialisation de documents entrants
- T39 L'éco-système des fournisseurs de solutions de dématérialisation de documents entrants
- T40 Les principaux intervenants sur le marché de la dématérialisation de factures
- T41 L'éco-système des fournisseurs de solutions de dématérialisation de factures
- T42 Les principaux intervenants sur le marché de l'archivage et de la conservation de contenus électroniques
- T43 L'éco-système des fournisseurs de solutions d'archivage et de conservation de contenus électroniques
- T44 Les principaux intervenants sur le marché de la sécurisation des échanges électroniques
- T45 L'éco-système des fournisseurs de solutions de sécurisation des échanges électroniques
- T46 Les principaux acteurs de la dématérialisation de documents en France
- T47 Le classement des principaux groupes (actionnariat, nationalité, dernier chiffre d'affaires)
- T48 Les filiales des principaux groupes
- T49 Le classement des principales entreprises (NAF, actionnariat, nationalité, dernier chiffre d'affaires)
- T50 Les caractéristiques des principales entreprises (catégorie, profil, activités)

- T51 Les principaux faits marquants des acteurs de la profession (fin 2008-juin 2010)

4. Les défis stratégiques

- T52 La chaîne de valeur de la dématérialisation
- T53 L'analyse coût-valeur d'un maillon de la chaîne de valeur
- T54 Répartition des coûts et de la valeur perçue par le client dans la chaîne de valeur des éditeurs de logiciels de dématérialisation 2010
- T55 Les facteurs clés de succès des éditeurs de logiciels de dématérialisation en 2010
- T56 Répartition des coûts et de la valeur perçue par le client dans la chaîne de valeur des opérateurs de services de dématérialisation en 2010
- T57 Les facteurs clés de succès des opérateurs de services de dématérialisation en 2010
- T58 L'évaluation des dispositifs de jugement actuels du marché
- T59 Répartition des coûts et de la valeur perçue par le client dans la chaîne de valeur des éditeurs de logiciels de dématérialisation 2015
- T60 Répartition des coûts et de la valeur perçue par le client dans la chaîne de valeur des opérateurs de services de dématérialisation en 2015
- T61 Les nouveaux facteurs de différenciation à l'horizon 2015
- T62 Le renforcement des partenariats et des alliances :
 - l'optimisation des relations avec des rapporteurs d'affaires,
 - et le renforcement des partenariats entre généralistes (besoins d'expertise) et spécialistes (besoins de globalité).
- T63 La multiplication des canaux de contacts
- T64 Le développement de stratégies d'image ou « pull » en lien avec une démarche identitaire
- T65 Les étapes de mise en œuvre d'une démarche identitaire
- T66 La stratégie d'image orchestrée à partir du système d'identité

5. Les monographies des acteurs de la dématérialisation

- T67 Les éditeurs de logiciels :
 - Atempo
 - Esker
 - ltesoft
 - Keynectis
 - Readsoft
 - STS Group
- T68 Les opérateurs de services :
 - Atos Worldline
 - B-process
 - CDC Arkhineo
 - Cegedim
 - Crossgate
 - Docapost
- T69 Les fabricants de matériel :
 - HP
 - Kofax
 - Lexmark International

Principaux opérateurs analysés ou cités dans l'étude (*)

Principaux groupes (*)	Les éditeurs de logiciels			
ACTIVIDENTITY	@GP	GENERIX	ARCHIVECO	RECALL FRANCE
ATEMPO	AZIA	GEXEDI	ATOS WORLDLINE	STERLING COMMERCE FRANCE
ATOS ORIGIN	ACE TIMING	IRIS FRANCE	B PROCESS	TRADECARD
BPCE	ADOBE SYSTEMS FRANCE	IRON MOUNTAIN DIGITAL	CDC ARKHINEO	TRUST MISSION
BRAMBLES	AGENA 3000	ITESOFT	CDC FAST	TRUSTWEAVER
CDC	ARCHIMED	KEYNECTIS	CEGEDIM	VASCO DATA SECURITY
CEGEDIM	ARIBA	LIFRA	CERTEUROPE	VERISIGN FRANCE - THAWTE
EMC	ATEMPO	MACRO 4 FRANCE	CLICKANDBUY	<u>Les fabricants de matériel</u>
GEMALTO	ATHIC SOLUTIONS	MEDISCS	CROSSGATE	BANCTEC
GROUPE JOUVE	AXWAY SOFTWARE	NOVADYS	DESKOM	GEMALTO INTERNATIONAL
GXS	AZUR TECHNOLOGY	OPEN TEXT	DHL GLOBAL MAIL	HITACHI DATA SYSTEMS
HITACHI	BASWARE	PROLOGUE	DEVELOPLUS - DEVELOPEMAT	HP CENTRE
HP DEVELOPMENT CO.	SECURITY.COM	READSOFT	DIGITECH	DE COMPETENCES
IBM	CIE IBM FRANCE	SATI	DOCAPOST	KODAK
INFORSUD GESTION	CIMAIL SOLUTIONS	SCANPOINT SOFTWARE -	EDOKIAL - INFORSUD	KOFAX FRANCE
LA POSTE	CONVERGENCE APPLICATIONS	DOCUMALIS	EDITIQUE	LEXMARK INTERNATIONAL
LEXMARK INTERNATIONAL	DATA SYSCOM	SEEBURGER FRANCE	EVERIAL	NCR
NCR	DICTAO	STREAMSERVE	GXS	NETAPP FRANCE
NETAPP	DIMO GESTION	STS GROUP	HUBWOO	NEXUS TECHNOLOGY
OCE NV	DIP SYSTEMES	SYMANTEC FRANCE	JOUVE	OBERTHUR TECHNOLOGIES
PITNEY BOWES	DOCUBASE SYSTEMS	SYMTRAX	LEGAL-BOX	OCE BUSINESS SERVICES
PLUS SA	EDICOM	TESSI	LOCARCHIVES	OPEX
SAFRAN GROUP	EDT	TX2 CONCEPT	MICROGRAPHIE SERVICES	RISYS
SOPRA GROUP	EMC COMPUTER SYSTEMS FRANCE	ULYS SOFT	NPAI - ATM	SAGEM SECURITE
SYMANTEC	ESKER	XIRING	OB10	THALES ISS
XEROX	EUROEDI	XRT - SAGE FRANCE	ORANGE BUSINESS SERVICES	XEROX GLOBAL SERVICES
	EVER TEAM	<u>Les opérateurs de services</u>	PITNEY BOWES ASTERION	(*) Liste non exhaustive
		ACCELYA FRANCE	PIXID	
		ACTIVIDENTITY EUROPE	QUADREM EUROPE	

BON DE COMMANDE

E-Réf : **0SAE18/PTA**

Etude commandée :



à retourner ou à télécopier :

PRECEPTA groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Télécopie : 01.42.81.42.14. Téléphone : 01.53.21.81.51.

La dématérialisation des documents

Clarifier son positionnement, promouvoir et valoriser son offre pour conquérir un marché dynamique et prometteur à l'horizon 2015

Choisissez le mode de réception de l'étude commandée (cocher la bonne case) :

Mode de réception de l'étude commandée :

- 1 version papier (envoi par la poste)
2 200 EUR HT 2 321,00 EUR TTC (TVA 5,5%)
- 1 version papier (envoi par la poste) + version électronique (fichier pdf)
2 700 EUR HT 3 229,20 EUR TTC (TVA 19,6%)
- je souhaite diffuser l'étude au sein de mon entreprise : 1 version papier + 1 version électronique (pdf) avec un droit de rediffusion du fichier pdf à 5 personnes
4 400 EUR HT 5 262,40 EUR TTC (TVA 19,6%)

Mode de règlement choisi :

- chèque joint à l'ordre de Xerfi SAS
 dès réception de l'étude et de la facture

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Adresse e-mail (en lettres capitales) :

Téléphone :

Télécopie :

Date, signature et cachet :

Facture avec la livraison

En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris

XERFI.COM S.A.S - Capital social : 2.473.799 EUROS - 13-15 rue de Calais 75009 Paris - etudes@xerfi.fr - RCS Paris B 497 917 005 - APE 6311Z - TVA Intracommunautaire : FR12497917005 - Tarifs valables jusqu'au 31/03/2011.