

## **La GED, facteur de compétitivité pour les PME**

**Véritable outil de productivité, la gestion électronique de documents connaît à ce jour une révolution en s'ouvrant aux PME. En effet, historiquement réservés aux grands comptes, les systèmes de GED se décomplexifient et deviennent plus accessibles pour les PME que ce soit au niveau des fonctionnalités proposées ou encore de la tarification pratiquée.**

Pour quelques centaines d'euros, il est désormais possible d'accéder à des solutions globales permettant d'industrialiser de bout en bout un processus de gestion de documents. Cette révolution s'explique notamment par la croissance exponentielle du nombre de documents échangés par les entreprises et par le fort développement des échanges dématérialisés qui tendent à devenir une règle de fonctionnement, notamment avec la banalisation de la signature électronique... Il devient alors crucial pour les PME qui ne disposent pas de ressources Humaines extensibles de rationaliser leur mode de gestion de documents pour permettre à leurs collaborateurs de se concentrer sur leurs missions sans avoir à rechercher manuellement des informations indispensables à la réalisation de leurs objectifs.

Un autre facteur lié à la démocratisation des outils de GED tient au lancement de nombreuses applications Saas qui dégagent les entreprises de toutes problématiques d'installation, de maintenance, d'acquisition de licences et d'achats de nouvelles versions. La tendance du marché est donc largement orientée vers la fourniture d'offres globales et flexibles qui peuvent aisément évoluer en fonction du développement de l'entreprise. Loin d'être des solutions "au rabais", les offres pour PME se concentrent donc sur les besoins fondamentaux de celles-ci afin de leur proposer des fonctionnalités immédiatement opérationnelles et génératrices de productivité à court terme.

Outre ces éléments, le développement de ces solutions s'explique par les contraintes d'accès à l'information imposées par les clients des PME qui attendent de ces dernières une réactivité accrue et un suivi personnel de qualité. En s'équipant, elles améliorent ainsi leur avantage concurrentiel et augmentent leur qualité de service.

Il convient néanmoins de préciser le périmètre fonctionnel couvert par les applications dédiées au middle market. En effet, contrairement aux plates-formes destinées aux grands comptes, elles proposent des fonctionnalités plus intuitives et prédéfinies. Plus packagées, elles offrent tout de même la possibilité de personnaliser un certain nombre de process pour être en phase avec la logique organisationnelle des entreprises. Ainsi, par exemple, des fonctionnalités liées à la mobilité sont désormais proposées dans de nombreuses offres pour répondre aux besoins des collaborateurs mobiles (forces commerciales).

Parmi les spécificités de ces offres se distingue également le nombre important de connecteurs proposé en standard. En effet, au travers de ces derniers, les plateformes de GED pourront intégrer aisément des données provenant d'applications bureautiques (exemple de la suite Office de Microsoft) mais également d'applications métier usuellement utilisées dans les PME (logiciel de comptabilité..). Grâce à cette approche, les entreprises du middle market peuvent alors mettre en place un mode de traitement normalisé et bénéficier d'un outil transversal répertoriant l'intégralité de leurs données.

Enfin, cette ouverture au marché des PME s'explique également par la saturation des besoins en équipements des grands comptes et par la demande croissante des petites et moyennes entreprises en solutions pensées pour répondre à leurs besoins dès le lancement de leur activité. Poussée par la banalisation des échanges électroniques, la GED est désormais un maillon essentiel des systèmes d'information des PME. Plus qu'un concept, elle est aujourd'hui largement adoptée et se positionne dans les premiers achats d'outils informatiques, juste derrière les suites bureautiques.

**Frédéric Dutheil, Directeur commercial, Créatis**