



**Avis d'expert**  
**De Nuance Communications, Inc.**

**Contacts presse:** Vanessa Richter  
Nuance Communications International BVBA  
Tél.: + 32 923 980 31  
[vanessa.richter@nuance.com](mailto:vanessa.richter@nuance.com)

Elise Lavergne / Sacha Lemaure  
Megapress / Groupe Megacom  
01 46 05 74 93 / 01 46 99 92 59  
[elise@megapress.fr](mailto:elise@megapress.fr) / [sacha@megapress.fr](mailto:sacha@megapress.fr)

**« La mobilité et le Cloud changent la donne du marché  
des services gérés d'impression (MPS) »**

Par Philippe Leroy, Regional Director, Southern Europe MFP & OEM  
imaging sales de Nuance



C'est un fait, l'industrie des services gérés d'impression (Managed Print Services - MPS) subit les effets du déclin progressif de la demande d'impression papier. Aujourd'hui, les entreprises se tournent plutôt vers des solutions d'imagerie documentaire. Même si elles ont tendance à penser que les solutions MPS sont difficiles à adopter, de nombreuses sociétés misent sur les MPS pour se conformer aux exigences de sécurité et autres réglementations en vigueur, diminuer leurs dépenses et mieux maîtriser l'évolution de leurs besoins de gestion documentaire.

Les avancées technologiques profilent des opportunités inédites, mais confrontent aussi l'industrie des MPS à de nouveaux défis. La demande porte sur des solutions qui allient logiciels et services sophistiqués et qui restent simples à intégrer aux environnements existants.

Les fournisseurs doivent, d'une part, s'adapter à l'évolution de ce secteur et des modes de consommation, et d'autre part, tenir compte de l'influence des avancées technologiques. Au premier plan des technologies qui insufflent ces changements figurent le Cloud Computing et la mobilité. L'adoption rapide des services Cloud et l'essor fulgurant des terminaux mobiles en entreprise accélèrent la diversification des modes de gestion documentaire. Simples tendances il y a encore quelques années, ces solutions sont désormais incontournables dans les entreprises du monde entier. Comment les fournisseurs de solutions MPS peuvent-ils s'adapter ?

L'avènement des offres Cloud et de mobilité est à double tranchant pour les fournisseurs d'offres MPS :

- Le Cloud fait naître de nouvelles exigences de solutions MPS qui simplifient l'utilisation des documents numérisés tout en étant accessibles partout, tout le temps. Il ne se substitue pourtant pas aux documents papier et ne remet pas en cause leur nécessité. L'objectif des entreprises est simplement d'accélérer leurs processus métier, de rendre leurs documents de travail plus efficaces et de rationaliser leur environnement de gestion des documents papier.
- La mobilité s'accompagne de nouveaux enjeux de compatibilité et d'accessibilité. Dans un récent rapport, IDC indique que, pour la toute première fois cette année, les ventes de terminaux mobiles devraient dépasser celles des ordinateurs fixes et portables et les recettes des 85 milliards de téléchargements d'applications mobiles devraient peser plus lourd que celles du marché de l'informatique grand public. On y apprend également que près de 60 % des salariés utilisent aujourd'hui un terminal mobile pour gérer leurs contenus en dehors du bureau.

Le marché des applications mobiles a indéniablement modifié les attentes des entreprises qui exigent des processus toujours plus simples et instantanés et

d'avoir systématiquement accès, en toutes circonstances, à l'information. Pour convaincre, les solutions MPS doivent donc proposer des services accessibles partout, à partir de n'importe quel terminal.

Cette exigence de disponibilité instantanée, suscitée par les technologies mobiles et la consomérisation de l'informatique, à savoir le rapprochement des applis pour particuliers et professionnels, offre de nouvelles opportunités commerciales aux fournisseurs de MPS. Les clients aspirent à une plus grande simplicité d'utilisation et s'inquiètent surtout de la compatibilité de toute nouvelle solution avec leur parc d'impression existant.

La plupart des entreprises disposent déjà d'un logiciel d'imagerie documentaire qui convertit leurs documents papier en fichiers numériques et les gère tout au long de leur cycle de vie. Ces logiciels pourraient être agrémentés de fonctionnalités Cloud et mobiles une fois que les besoins des clients sont compris.

Pour se démarquer sur le marché des MPS, les fournisseurs doivent revoir leur perception de la chaîne de valeur. Il ne s'agit pas uniquement de réduire le coût total de possession de leurs équipements mais aussi d'abandonner leur approche orientée terminal, qui cible essentiellement l'optimisation matérielle, au profit d'une approche centrée sur les utilisateurs, qui mise sur l'automatisation et l'optimisation des processus et workflows documentaires.

Les fournisseurs de solutions MPS pourraient tourner à leur avantage les évolutions de ce secteur, du marché et des technologies à condition d'appliquer les principes de la consomérisation de l'informatique à leurs offres. Qu'ils demandent, par exemple, à leurs prospects quelle importance ils accordent à la validation accélérée de leurs applications métier, à l'acquisition de clients en minutes et non en jours et à l'intégration en temps réel des documents de toute l'entreprise à un logiciel de gestion des dossiers.

Ainsi abordés, les clients verraient les offres MPS non plus comme un frein, mais bien comme un moteur de leur développement. Et la mission des fournisseurs de solutions MPS serait alors de proposer des logiciels et services venant accroître la valeur du réseau de l'entreprise cliente, plutôt que de viser la simple réduction des coûts.

## **Nuance Communications, Inc.**

Nuance est leader sur les marchés des solutions d'imagerie numérique et de reconnaissance et de synthèse vocales destinées aux professionnels et aux particuliers du monde entier. Ses technologies, applications et services optimisent la productivité des utilisateurs en révolutionnant la manière dont ils interagissent avec les informations et créent, partagent et utilisent leurs documents. Chaque jour, des millions d'utilisateurs et des milliers d'entreprises bénéficient des services professionnels et des applications éprouvées de Nuance. Pour plus d'informations, rendez-vous sur : [\*\*www.nuance.fr\*\*](http://www.nuance.fr)

Les solutions d'imagerie numérique de Nuance en quelques chiffres:

- Les solutions d'imagerie numérique de Nuance réduisent les coûts d'impression de 30%
- Au cours des 3 dernières années, Nuance a confirmé sa position de leader sur le marché des solutions d'imagerie numérique enregistrant une croissance de 200%
- 9 constructeurs d'imprimantes multifonctions sur 10 et 4 constructeurs de scanners sur 5 sont partenaires de Nuance
- L'OCR (Optical Character Recognition) de Nuance reconnaît plus de 100 langues
- eCopy ShareScan, la solution de dématérialisation de Nuance, compte 3,6 millions d'utilisateurs
- 350 collaborateurs travaillent pour la division imagerie numérique de Nuance à travers le monde, dont 130 au service R&D

**Pour plus d'informations <http://www.nuance.fr>/ou pour obtenir un entretien avec un responsable de Nuance, merci de contacter l'agence MEGAPRESS**