



Article publié sur le site du **Village de la Justice** et la revue papier **Réseau du droit**.

1^{er} juin 2007

Interview de Gilles Conesa, Directeur Général de COPY-TOP

COPY-TOP s'est lancé, il y a maintenant 1 an et demi, sur le marché de la numérisation et a déjà travaillé pour plus de 1 000 clients dans le milieu juridique et de la finance. Depuis, nous avons peaufiné nos 2 offres principales : **COPY-TOP Scan Pro** qui est une offre de numérisation de documents en petite quantité sans travail d'organisation et de **COPY-TOP GED²** qui est une offre de numérisation pour de gros volumes avec indexation, création de tables des matières, de liens qui sont ensuite remis sur CD/ DVD ou plate-forme.

Le 1^{er} juin, COPY-TOP lancera un nouveau service de numérisation à domicile : **Numobilis**.

Explication et décryptage en avant-première de cette nouvelle offre avec le directeur général de COPY-TOP, M. Gilles Conesa.

Pourquoi avoir fait le choix du marché juridique ?

Nous avons fait le choix du marché juridique parce que nous nous sommes aperçus que c'est un marché qui a beaucoup de dossiers papiers et qui, de plus en plus, doit et peut les communiquer de manière plus aisée, soit en France, soit à l'étranger. La numérisation va leur permettre de le faire puisqu'elle transforme ces documents en fichiers informatiques qui vont être placés sur un CD ou un DVD. Le support numérique peut ainsi être transmis facilement en évitant les inconvénients du papier.

L'autre raison de ce choix est liée au fait que beaucoup de sociétés ou cabinets d'avocats rencontrent des problèmes d'archivage et de stockage, notamment à Paris ou dans les grandes villes où le coût des locaux est très important, et qu'ils ne peuvent pas s'agrandir indéfiniment pour stocker ce volume papier. Ils ont alors le choix de le déplacer dans un autre local, ce qui pose un problème d'accès ou de les numériser, ce qui permet un accès facilité.

Le marché juridique est un marché prioritaire dans l'utilisation de l'outil numérique mais ce n'est pas le seul. D'autres marchés peuvent être envisagés tels que les experts comptables, les services immobiliers ou juridiques des entreprises, les directions d'entreprise qui gèrent un certain volume de papiers.

Pour finir, nos clients, que sont les cabinets d'avocats et les études de notaires, sont souvent équipés de logiciels de gestion. Ils ont mis en place depuis deux ans des outils workflow (partage de l'information au sein de leur cabinet ou étude), ce qui signifie qu'ils souhaitent numériser ces documents papiers pour pouvoir les intégrer dans l'outil informatique. Notre développement et nos offres sont donc liés aussi à une demande des clients.

Quelle stratégie adoptez-vous pour communiquer auprès du marché juridique ?

Nous allons tout d'abord travailler et nous adresser à nos clients. Nous avons un millier de clients dans le milieu juridique qui nous connaissent par la proximité des agences, qui se double d'une forte présence dans les quartiers d'affaires.

De plus, nous avons mis en place des partenariats essentiels avec Archiveco et Jurimanagement qui vont nous permettre de proposer une offre clé en main comprenant la numérisation et tous les services liés à l'archivage et aux problématiques de GED.

Pour faire connaître cette nouvelle offre et nos partenariats, nous ferons des présentations lors de petits déjeuners, ainsi que de la communication dans des revues spécialisés. Cela va aussi être un travail assez pédagogique de proximité.

L'idée est de rendre accessible le service de numérisation et de le démocratiser pour le rendre plus sûr et plus fiable à travers notre réseau d'agence et à travers une proximité forte via nos partenaires et nos experts et conseillers.

Il y a une différence entre la communication de documents papier et la communication de fichiers numériques puisque c'est souvent cette partie informatique qui fait peur pour les personnes qui ne sont pas des informaticiens à la base. C'est pourquoi, nous souhaitons démocratiser la GED en montrant que cette gestion informatique est plus simple qu'ils ne le pensent et qu'ils ont un intérêt certain à utiliser ensuite des documents numérisés, et ce d'autant plus avec l'offre que nous proposons aujourd'hui avec nos partenaires.

Nous proposons trois offres, dont la nouvelle, Numobilis, sera lancée le 1^{er} juin :

Tout d'abord, nous avons une offre de transformation simple de documents en fichiers informatiques pdf sans travail sur une table des matières ou sur une organisation des fichiers qui sont justes en pdf sur un CD ou DVD : c'est l'offre scan pro qui correspond en principe à des petits volumes.

En revanche, dès qu'on passe à l'offre GED², il y a un travail d'organisation des fichiers plus important pour gagner du temps et pouvoir réaliser un travail de recherche par mots-clés, pour organiser les fichiers par date, par dossiers clients...

Avec **Numobilis**, c'est la même offre produit sauf que le travail va être réalisé chez le client qui n'aura pas à déplacer les documents, ce qui représente une contrainte en moins et garantit la sécurité et la confidentialité.

Pour l'aspect nommage et contrôle des fichiers, cette offre présente l'avantage de mettre à disposition de nos clients un expert copy top qui pourra travailler en étroite collaboration sur cet aspect avec une personne du cabinet.

Concrètement, cette offre ressort d'une écoute du marché. Ce sont nos clients qui, quasiment pour la moitié, souhaiteraient pour des raisons de confidentialité ne pas sortir leur dossier et qui nous ont demandé si nous pouvions nous déplacer.

A quelle catégorie de structure vous adressez vous ?

Les cabinets d'avocats avec lesquels nous travaillons correspondent à ce qu'on appelle le middle market : c'est-à-dire les petits et moyennes cabinets. Aujourd'hui, nous avons des clients qui ont des cabinets de 2 à 30 associés et nous pouvons numériser des volumes pouvant aller jusqu'à 500 000 documents facilement.

Les gros cabinets ont souvent déjà mis en place un service interne mais certains nous ont déjà consulté afin d'envisager l'externalisation de ce service. Avec Numobilis, notre cible peut donc évoluer vers les gros cabinets et ce d'autant plus que le parc machines dont ils disposent peut générer un surcoût, du fait d'une sous-utilisation de ces machines.

A l'heure actuelle notre cible prioritaire reste les petites et moyennes structures, même si elle peut évoluer vers les gros cabinets.

Le service de numérisation que vous proposez permet-il de se débarrasser complètement du papier ?

Suivant les documents qui sont concernés c'est-à-dire suivant leurs valeurs juridiques, il va être possible de détruire le papier. Par exemple, on peut numériser des appels d'offre commerciaux qui ne sont pas soumis à une obligation de conservation et donc détruire le papier. En revanche, pour des pièces comptables, la copie n'a pas la même valeur juridique que l'original.

L'article 1316-3 de la loi du 13 mars 2000 établit que « l'écrit sur support électronique a la même force probante que l'écrit sur support papier ». Mais il faut être prudent car les Tribunaux civils n'acceptent pas toujours les mails ou documents numériques. Il reste certains flous qui ne permettent pas encore de détruire tous les documents papier.

En revanche, le fait de les avoir numérisés permet de les déplacer dans un local plus lointain qui coûte moins cher et les avoir en accès facile sur un support numérique. D'un point de vue légal, nous continuerons à dire que certains documents papiers doivent être conservés.

Nos clients nous demandent quelle est la valeur juridique du document électronique et c'est pourquoi, en matière de conseil, nous avons choisi Jurimanagement comme partenaire pour nous accompagner.

Pour l'archivage, c'est pareil. Il est assez rare que les études de notaires détruisent leurs papiers donc, le plus souvent, elles conservent les documents sur support informatique et elles archivent dans un lieu moins coûteux.

C'est pourquoi là aussi, nous nous sommes associés à une référence sérieuse, qui est Archivéco, qui va de l'archivage physique à l'archivage électronique. Nous nous positionnons clairement comme l'interlocuteur unique et le prestataire en amont d'un projet d'archivage et de GED. Notre métier et notre savoir faire, c'est la numérisation. Ensuite, nous voulons participer et proposer à nos clients la meilleure solution en matière d'outil informatique et d'archivage, d'où les deux partenariats que nous avons conclus.

Qu'est ce qui vous distingue de la concurrence ?

Nous avons mis en place des offres claires, fiables et accessibles à tous, sans complexifier les projets de GED par notre réseau d'agence et par nos 2 partenaires, nous avons mis en place une offre claire et des process ultra sécurisés pour rassurer le client : Numobilis sur place et en agence, des zones de stockage sécurisées afin d'avoir une confidentialité et sécurité maximale. A l'origine, notre métier est l'impression, avec comme évolution naturelle la numérisation. Le fait que nous ne soyons pas à l'origine uniquement un prestataire de GED et de workflow, nous permet d'avoir le même langage que le client, de lui proposer des offres adaptées à ses besoins tant sur le plan tarifaire que sur les aspects « planning » qui sont aussi importants surtout dans les petites structures où il faut une certaine souplesse.

Pouvez-vous me donner un ordre d'idée des prix que vous pratiquez ?

Sans rentrer dans le détail pour toutes les quantités, notre tarification est assez simple. Il y a le coût de la numérisation brute c'est-à-dire le coût de transformation du document papier en fichier numérique qui représente plus de 50 % d'un projet de numérisation et l'autre partie concerne les prestations de services comme la création de la table des matières, de signets, l'indexation mais aussi le conseil et l'analyse du projet avec une réponse adaptée et un planning qui correspond à son projet. Il faut aussi considérer dans l'aspect service l'intervention humaine nécessaire à ce projet comme l'agrafage, le tri, l'organisation physique des documents.

Nous avons souhaité être très compétitifs étant donné que nous nous adressons à des petites structures. Par exemple, le coût de numérisation de 50000 pages est de 5000 euros. Nous avons de forts dégressifs suivant le nombre de documents.

En conclusion ...

Notre distinction est de pouvoir apporter un service complet à nos clients : Archivage, Numérisation, GED. Nos concurrents reprographes n'ont pas cette offre et les personnes qui font de la GED ne proposent pas forcément ces services de manière complète, comme nous, nous pouvons la proposer grâce à nos deux partenaires. En fonction de la problématique du client, qui ne sait pas toujours ce qu'il souhaite mettre en place, nous allons donc pouvoir le conseiller et proposer le service approprié.

Numobilis va apporter un service que les clients attendent sans réellement savoir que la numérisation à domicile va être possible, et ce à partir du 1^{er} juin.

Propos recueillis par Laurine Tavitian