

**techo**  
du mardi  
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

**APPELS D'OFFRE POUR  
LES MARCHÉS PUBLICS**

SOYEZ LU PARTOUT  
SOYEZ VU PARTOUT

✓ Diffusion nationale  
✓ Diffusion sur notre territoire



al@pa84.com  
04 90 16 54 03



**JOURNAL HABILITÉ  
À PUBLIER  
VOS APPELS  
D'OFFRE**

N°3757

# techo du mardi

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

9 mai 2017

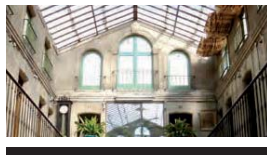
**ACTUALITÉ**  
Pages 2 à 5

**Bédoin**  
Journée enchantée en forêt



**AMÉNAGEMENT**  
Pages 6 & 7

**Avignon**  
Les Bains Pommer  
rendus au public



**ÉCONOMIE**  
Pages 8 & 9

**Commerce**  
Mille et un thés

**SORTIR**  
Pages 12 & 13

Les rendez-vous  
culture et loisirs

**UNIVERSITÉ**  
Pages 14 à 18



**JURIDIQUE**  
Pages 20 à 24

Annonces légales  
et Appels d'offres

## Dématérialisation - Pages 10 & 11

**Edissyum**  
La gestion numérique de vos documents

**ARCHIVEZ, STRUCTUREZ,  
RECHERCHEZ, PARTAGEZ,  
DIFFUSEZ VOS DOCUMENTS  
ET VOS INFORMATIONS**

Pour augmenter sa productivité  
Pour moderniser ses processus de travail  
Pour améliorer sa communication  
Pour générer des économies

www.edissyum.com

De gauche à droite :  
Said Belaoui, Cédric Rouire,  
Arthur Munoz, Guillaume  
Jeudy, Nathan Cheval,  
Pierre-Yvon Bezert

# Véritable enjeu pour les entreprises

Un réseau présent dans :

- 194 villes
- 7 métropoles en France
- 148 pays dans le monde



Parce que  
votre PME

n'est pas une  
PME comme  
les autres...

KPMG est le premier groupe français d'audit, de conseil et d'expertise comptable

pgaultier@kpmg.fr  
pauvigne@kpmg.fr

1300 route de l'Aérodrome Agroparc  
BP 71536 - 84916 Avignon Cedex 09  
Port : 06 25 18 03 62  
Fax : 04 90 89 67 06

www.kpmg.fr



## Edissyum

## Challenge zéro papier

**Cédric Rouire a créé Edissyum en 2009, après avoir été accompagné par le Rile de Carpentras (Pépinière d'entrepreneurs). Il propose le traitement automatique et la gestion des documents d'entreprise entrants, sortants et circulants. La société compte aujourd'hui cinq ingénieurs et réalise environ 300 000€ de chiffre d'affaires.**

Cédric Rouire propose services et solutions dédiés à la dématérialisation, au traitement automatique et à la gestion des documents d'entreprise entrants, sortants et circulants. Objectif ? Optimiser la productivité, la sécurité et accélérer la performance dans les entreprises et les collectivités territoriales. «Notre savoir-faire ? Accompagner l'entreprise dans son évolution, dans ses mutations, répondre à ses nouvelles exigences, offrir des services innovants, de proximité, tout en nous prononçant de façon très marquée pour une orientation vers les logiciels libres,» précise le chef d'entreprise.

## ■ Suppression du papier

«Dématérialiser, c'est gagner en productivité administrative pour les collaborateurs, pérenniser l'information dans l'entreprise (traçabilité et archivage électronique), explique le chef d'entreprise, également membre de l'association Avignon Delta Numérique (Adn) qui regroupe les entreprises de la filière numérique du Bassin de vie d'Avignon. L'objectif étant d'accompagner la suppression du papier. Cela nécessite un accompagnement de

notre part, de l'écoute, de la formation, de l'information. Nous devons donc analyser les besoins, et surtout adapter les solutions aux exigences de chaque entreprise. Ces solutions vont varier en fonction de l'activité de l'entreprise, de son organisation, de son appétence aux nouvelles technologies et de son aptitude à changer ses habitudes.»

## ■ Secteur public

«Beaucoup de nos clients émanent du secteur public : les administrations, mairies, communautés de communes, administrations d'Etat comme la direction générale de l'aviation civile ou des syndicats mixtes Ce sont des gens qui ont une obligation de service public. Ils ont besoin de communiquer avec leurs fournisseurs, les citoyens, leurs collaborateurs selon des obligations spécifiques contenues dans des directives des années 2000, la Charte Marianne. La prise en charge de l'automatisation des flux de documents via du matériel et des logiciels (solution Maarch qui gère l'intégralité du flux entrant, circulant dans la collectivité et sortant) est devenue incontournable. Grâce à l'outil informatique, on enregistre

ces demandes, on les suit, on s'assure qu'on répond et surtout, on les archive dans le temps. Que ce soit pour une réclamation de citoyen, une demande de subvention d'association, une demande d'acte de naissance, de mariage, de décès, on ne peut plus perdre la demande. Nous nous occupons d'une vingtaine de collectivités et d'une trentaine de sociétés de droit privé.»

## ■ Comptabilité facilitée

«Nous sommes également experts en traitement des factures de la saisie comptable, de la gestion du flux financier jusqu'au bon à payer. Nous avons ainsi pu supprimer des tâches chronophages de saisie comptable, éliminer les erreurs de saisie grâce au rapprochement automatique entre la facture, la commande d'achat et la réception des produits ou services workflow

*«Une solution numérique sur-mesure c'est +30% de performance d'une entreprise !»*

de validation des factures fournisseurs auprès des responsables métier et circuit 'bon à payer'. Il est désormais possible de procéder à la comptabilisation automatique de la facture grâce à un connecteur

technique, ce système induit également la mise en paiement des factures, l'archivage des factures dans les dossiers fournisseurs. La saisie, la validation de la facture, la gestion des litiges, la relation avec le fournisseur, la gestion des erreurs, tout cela est pris en charge par le logiciel. Nous intervenons, bien sûr, sur les flux des courriers internes et externes des entreprises.»

## ■ Vers les Courtiers en assurances

«Nous avons développé des logiciels en direction, notamment, des courtiers en assurances, agents généraux, cabinets d'expertise, gestionnaires financiers ou mutuelle d'assurances pour pallier la gestion documentaire liée au suivi des dossiers. Cela a permis à nos clients de ne plus perdre de temps dans le classement des documents, dans la réutilisation de ceux-ci comme effectuer des copies, télécopies, devoir faire de la manutention de dossiers et permet également d'accéder au dossier client, depuis son portable, lorsque le professionnel est en déplacement extérieur.»

## ■ Vers le secteur du BTP

«Nous avons conçu des solutions numériques pour les professionnels du Btp (bâtiment et des travaux publics), permettant le nomadisme, la sous-traitance et d'intégrer le processus qualité. C'est ainsi que nous avons pu répondre aux contraintes d'historisation de l'activité décennale, de la modernisation des supports documentaires, de l'augmentation de leur taille informatique, partage de l'information depuis des installations nomades comme les chantiers. Ainsi, nos logiciels permettent l'acheminement et la coordination de l'information sur les chantiers en temps réel, le suivi et la traçabilité des correspondances entre la maîtrise d'œuvre, la maîtrise d'ouvrage et les sous-traitants. Nous avons pu, modéliser les dossiers de sous-traitance permettant de les compléter et d'y inscrire les validations administratives.»

## ■ De l'audit à

## l'intégration technique

«On fonctionne en mode projet, c'est un fonctionnement au forfait avec toutes les prestations d'accompagnement, de l'audit à l'intégration technique, en passant par le paramétrage, les formations et l'accompagnement. Dans le privé,



nos clients sont des entreprises qui brassent beaucoup de papier : les assurances, les mutuelles, le secteur du négoce au sens large, la distribution. Leurs problématiques sont différentes des administrations : les flux sont verticaux et non transverses.»

## ■ L'accélération des années 2 000

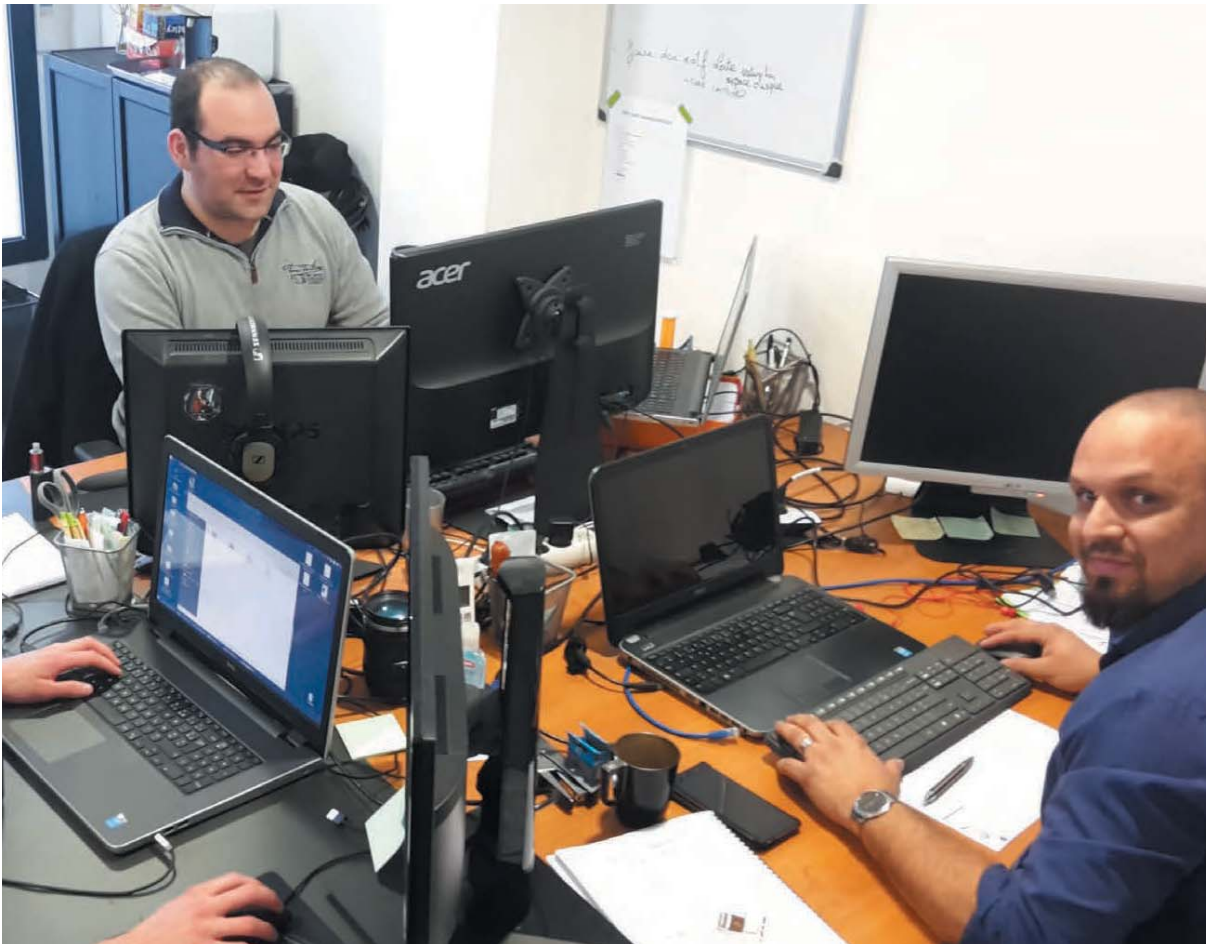
«Notre métier a connu une accélération dans les années 2000 avec l'avènement des technologies de reconnaissance optique. Le secteur a fortement innové et a permis de lire un document papier à partir d'un simple scan. On en est aujourd'hui à l'industrialisation de la dématérialisation.»

## ■ Comment je recrute ?

«Je ne recrute pas selon le curriculum-vitae mais plutôt sur le talent. Aucune parmi les personnes qui travaillent dans l'entreprise, n'a







entrepris de parcours classique, mais plutôt un parcours atypique, comme avoir repris ses études après avoir travaillé. Notre profil ? Etre patients, écouter nos clients, fabriquer des solutions sur mesure. Le cycle de vente est très long et peut s'étendre sur plusieurs mois, parfois des années. Il nous faut gagner la confiance, accompagner, construire une offre, démontrer sa valeur ajoutée, le bénéfice apporté sera le bénéfice attendu. Economiquement, il faut être bien placé car le prix est structurant pour tout le monde. Notre force ? Nos capacités d'adaptation, de réponses précises aux besoins de la structure. Cela se réalise en 'montant' une équipe d'intégration pour accompagner nos clients. Ce que nous expliquons à nos clients ? La dématérialisation réclame plus que de la technique, pour s'adresser au plan organisa-

tionnel : processus et méthode au sein de l'entreprise.»

#### ■ Le Rile de Carpentras

«Ma genèse ? J'ai créé la société en 2009, avec l'envie d'entreprendre au départ et de me localiser dans ma ville, Carpentras, de créer ma propre clientèle et d'avoir une vie sociale. Et, évidemment, l'envie de créer de la richesse localement, en embauchant six personnes qui vivent avec leur famille, ici, à Carpentras. Il était également question de porter le digital et le numérique sur ce même territoire. Pour la partie création, j'ai été hébergé et accompagné, dans la mise en réseau, au début, par les services du Rile de Carpentras.»

#### ■ L'idée de départ ?

«Mon projet et ma vision de l'entreprise était très clairs, dès le départ.

C'était créer une petite structure dont le savoir-faire et l'expertise devaient être incontournables sur

faire. J'étais directeur international de projet dans une société d'origine suédoise qui vendait des logiciels

## *«La Gestion numérique des documents et la dématérialisation sont désormais essentiels à l'entreprise !»*

un territoire, même régional, qui me satisfèrait. Travailler seul, en tant que consultant aurait été plus facile parce que je détenais le réseau de mon ancienne vie professionnelle, et avec lui d'énormes facilités à trouver des clients, auprès de très grosses structures situées partout en France et en Europe des contrats, mais pas dans ce que je souhaitais

éditiques (production automatisée de documents). Mais ça n'était pas ce que je souhaitais. Il me fallait donc créer de la richesse à l'intérieur de l'entreprise et trouver les bons collaborateurs.»

#### ■ La force d'Edisssum ?

«La force d'Edisssum ? J'applique aujourd'hui les mêmes process, sa-

voir-faire en termes d'ingénierie de projets, conduite du changement, à mes clients actuels que ceux que j'appliquais pour les très grandes structures. Simplement, les prestations et l'accompagnement sont adaptés à la structure de mes clients. C'est cette force-là qui crée de la richesse et de la valeur. Aujourd'hui nos clients sont à 60% des collectivités territoriales et à 40% des Pme.»

#### ■ Aujourd'hui ?

«Aujourd'hui ? On commence à avoir des appels entrants. On nous recommande. Des chefs d'entreprise pensent à nous consulter pour leurs problématiques. Mais au départ cela a été très dur. Je suis ingénieur des Mines, j'ai été formé à Alès. J'avais besoin de travailler mon relationnel. J'ai dû opérer une rupture forte entre ma façon de procéder dans mon ancienne vie professionnelle et la nouvelle. J'ai pris du recul et cela constitue aussi la force du chef d'entreprise. J'ai appris à penser collectif. C'est en sortant de l'isolement et en s'entourant de collaborateurs que l'on grandit. Je partage beaucoup avec mes collaborateurs. On fait des points tous les lundis matins. Ça permet aussi d'inculquer une certaine façon de travailler, de libérer la communication, la parole entre nous, et ça se passe très très bien.»

#### ■ Développer l'entreprise

«Pour développer l'entreprise, je n'ai pas hésité à m'attacher les services d'un consultant spécialisé dans le développement des entreprises. Edisssum n'avait, alors, pas un an. C'est un investissement, au départ, qui m'a permis de bâtir mon offre, mon discours, parce que j'avais beaucoup de mal à passer des grandes structures aux Tpe-Pme-locale. Mon approche, en termes de communication, n'était pas adaptée, pas assez proche de leurs besoins. Je devais identifier la cible, savoir comment 'marketer', avec quels moyens, mettre en place un plan d'actions commerciales. C'est ce que j'ai fait, avec le consultant. L'offre, la communication, reflètent ce travail, qui se poursuit.»

*Propos recueillis par Mireille Hurlin*

*Edisssum. Gestion numérique des documents. 129, boulevard Louis Giraud à Carpentras. 04 90 40 91 86. [www.edisssum.com](http://www.edisssum.com)*