

## Compte rendu petit déjeuner de l'innovation Telelogos Bouygues Telecom Entreprises – Opti-Time – Nomadvance

Le 10 Juin, Telelogos, avec la participation de Bouygues Telecom, Nomadvance et Opti-Time (anciennement Delia Systems), ont convié clients et partenaires à un petit-déjeuner sur le thème de la mobilité pour les techniciens itinérants et les employés dans le transport.

En introduction, Sébastien BAILLOT Chef de projets Innovation et partenariats a rappelé l'intérêt particulier que Bouygues Telecom porte aux solutions mobiles, non seulement à des solutions « horizontales » (typiquement le webmail mobile), mais aussi et surtout à des applications métiers comme les solutions SFA/CRM et les solutions dédiées aux forces terrain (maintenance itinérante, logistique/transport), objet du présent petit-déjeuner.

Yvanne Dingli Responsable Avant Ventes Ile de France a également rappelé que Bouygues Telecom a très tôt traité ce sujet comme en témoignent les références significatives de Géodis (avec la signature électronique à la délivrance du colis) et Chronopost international, ou encore TAT Express et SNCF avec une vaste flotte de PDAs communicants. L'opérateur mobile a indiqué les taux de couverture actualisés de la population française, à savoir 93% en EDGE et 70% prévu en HSxPA d'ici mi 2009. Enfin, Bouygues Telecom a mentionné que son portefeuille de solutions ne se limite pas à la mobilité seule, mais vise un objectif de convergence avec les solutions Business Synchro (Centrex IP) lancées en 2007 et les prochaines offres ADSL/SDSL disponibles à partir de l'automne 2008, grâce au rachat d'une partie du réseau de N9uf Telecom.

Telelogos émerge de plus en plus comme l'un des fournisseurs majeurs de solutions de gestion d'applications et terminaux distribués. Avec un parc de 2000 clients et de 180 000 licences en exploitation, l'éditeur Angevin décline sous Windows son produit phare Media Contact en modules « Administration » seul, « Synchronisation » seul, ou « Entreprise » combinant les deux packages de fonctionnalités ; et lance en parallèle une offre Media4Display dédié à l'affiche numérique d'informations média en dynamique. Christophe Billaud, Directeur Commercial Telelogos a présenté une cartographie des attentes, contraintes, des solutions et des bénéfices vus avec l'angle de chacun des acteurs de la chaîne d'un projet SI, la Direction Générale, les Chefs de Projet informatique, et les Utilisateurs Finaux.

Philippe Lecourtier, account manager, a ensuite présenté la solution d'optimisation de ressources et de temps, baptisée Opti-Time, comme le nom de la société, issue du regroupement de l'ex-Delia systems et de Magellan qui édite la solution de cartographie TourSolver. Avec un effectif d'environ 50 personnes, l'éditeur basé à Nanterre réalise désormais un chiffre d'affaires de près de 5 M€ auprès de plus de 450 clients dont des références comme Air France, France 3, Auchan, Carrefour, Casino ou Veolia Eau. Les quelques 150 clients d'Opti-Time sont surtout concentrés dans les secteurs de la maintenance, des utilities et de l'expertise et apprécient la modularité de l'application qui peut offrir une solution à une PME de 10 personnes jusqu'à un panel évolué comprenant interfaces ouvertes et statistiques routières, et permettant des gains opérationnels estimés à +15% de productivité ou à 10 à 20% de réduction des coûts, notamment les frais d'essence.

Enfin, le directeur commercial de Nomadvance, Philippe Briantais, a rappelé l'implication de son groupe, constitué du rapprochement de sociétés Rennaises (A3dis) et Lyonnaises (Raisonnance), dans les activités de traçabilité (autour de la RFID notamment), de mobilité liée au transport, et de sélection des terminaux professionnels du marché les mieux adaptés aux besoins, parmi lesquels Cisco, et Honeywell ayant repris HandHeld

products), Intermec, Motorola (incluant Symbol) ou encore Zebra. Le groupe travaille aujourd'hui pour des clients comme Air France, Renault, Airbus, Valeo, Total, Sanofi, Atac, Système U, Nestlé etc. Une animation vidéo a illustré les activités de Nomadvance et ses interventions tout au long de la chaîne de Supply Chain management, depuis la production et l'entreposage, en passant par le transport et jusqu'à la distribution vers les terminaux mobiles.

L'ensemble des acteurs présents a réaffirmé sa volonté de partenariats puisque la solution complète offerte aux utilisateurs finaux résulte d'une combinaison des offres { opérateur +éditeur/intégrateur }. Depuis la qualification du besoin jusqu'à sa mise en œuvre opérationnelle, les fournisseurs de solutions métiers mobiles présents à l'occasion de ce petit-déjeuner ont démontré leur souhait de proposer des réponses simples et directement applicables aux besoins opérationnels au quotidien des entreprises.