

DES PARTENAIRES au service de votre mobilité

Powered by



DES PARTENAIRES au service de votre mobilité

P04

MARCHÉ

LA DATA MOBILE EN QUELQUES CHIFFRES

DE PLUS EN PLUS D'ENTREPRISES RECOURENT À DES SOLUTIONS DATA MOBILES INTÉGRÉES. NOTRE TABLEAU DE BORD DÉTAILLE L'ÉVOLUTION DE CE MARCHÉ PAR SECTEUR D'ACTIVITÉS, TAILLE D'ENTREPRISES..., ET DÉVOILE LES PERSPECTIVES.

P06

COMPÉTENCES

À CHAQUE PARTENAIRE SON MÉTIER

LE MOBILE IT PROGRAM PERMET DE RÉUNIR UN LARGE ÉVENTAIL DE COMPÉTENCES DANS LE DOMAINE DE L'INFORMATIQUE, GRÂCE À UNE POLITIQUE DE SYNERGIE À LAQUELLE CHACUN DES PARTENAIRES APORTE SON EXPERTISE PROPRE.

P08

PAROLES D'EXPERTS

NOS PARTENAIRES TÉMOIGNENT

EN REJOIGNANT LE MOBILE IT PROGRAM, LES SOCIÉTÉS PARTENAIRES BÉNÉFICIENT D'UNE CRÉDIBILITÉ ACCRUE ET DE SAVOIR-FAIRE COMPLÉMENTAIRES LEUR PERMETTANT DE PROPOSER À LEURS CLIENTS DES SOLUTIONS DATA MOBILES PERSONNALISÉES.



P10**ZOOM SUR NOS SOLUTIONS****LES ENTREPRISES
TÉMOIGNENT**

À CHAQUE ENTREPRISE, SA SOLUTION. EN FONCTION DES PROBLÉMATIQUES MÉTIERS ET DES CONTRAINTES DU SECTEUR, LES SOLUTIONS DATA MOBILE S'ADAPTENT AUX BESOINS DE CHACUN. TROIS EXEMPLES D'APPLICATIONS INNOVANTES ET PERTINENTES.

**P10
LES NOUVEAUX
COURSIERS****P12
SODICOME****P14
BOLLORÉ
PROTECTION****P16****CONTACTEZ-NOUS****PROFITEZ
DE L'EXPERTISE
DU MOBILE IT
PROGRAM**

VOUS SOUHAITEZ PROFITER D'UNE SOLUTION DATA MOBILE SUR MESURE ? VOUS ÊTES SPÉCIALISTES ET SOUHAITEZ REJOINDRE LE MOBILE IT PROGRAM ? RIEN DE PLUS SIMPLE : SUIVEZ LE GUIDE !

P17**MÉMO****IT DE A à Z**

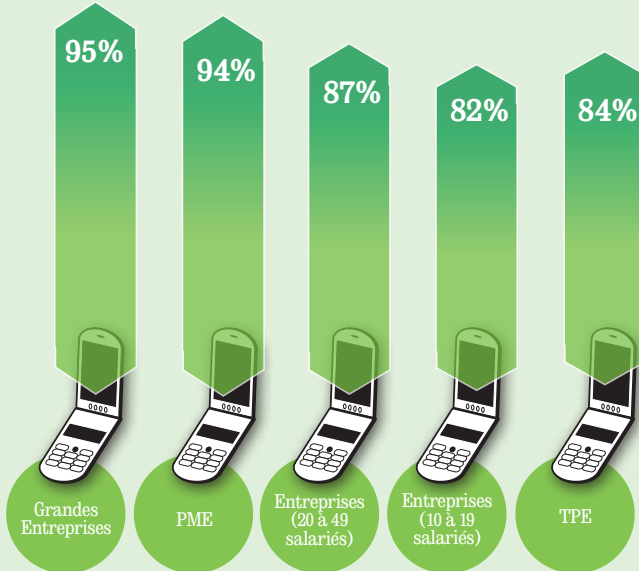
LEXIQUE DE LA MOBILITÉ.



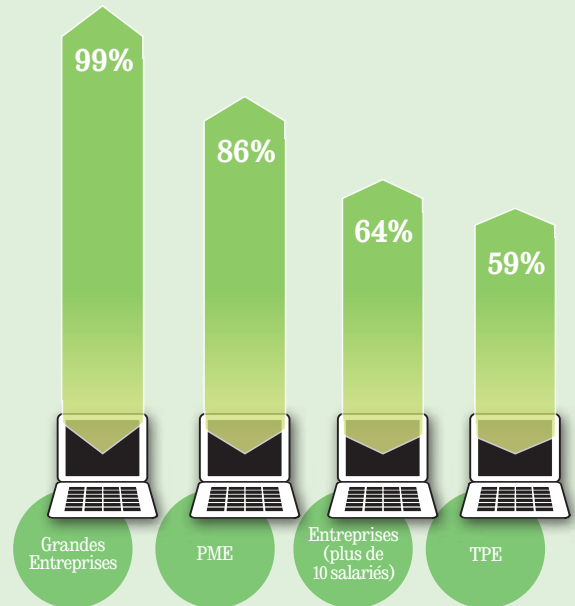
LA DATA MOBILE EN QUELQUES CHIFFRES

L'ÉVOLUTION DU TAUX DE PÉNÉTRATION DES PC PORTABLES ET LA GÉNÉRALISATION DES ACCÈS 3G ET 3G+ OUVRENT LA VOIE À DE NOUVEAUX TYPES D'USAGES EN ENTREPRISE. LE NOMBRE DE SOCIÉTÉS DOTÉES DE SOLUTIONS DATA MOBILE A DOUBLÉ EN DIX-HUIT MOIS. 650 000 COMMERCIAUX ET 560 000 TECHNICIENS ITINÉRANTS EN SONT AUJOURD'HUI ÉQUIPÉS.

Taux d'équipement en téléphonie mobile



Taux d'équipement en PC portable



Un équipement en téléphonie mobile et PC portable qui se généralise

La proportion des entreprises disposant d'au moins une ligne de téléphonie mobile ou un PC portable ne cesse d'augmenter.

Source : Étude CAPE 2008

Chiffres clés du marché

164 millions

de cartes PC et modules 3G intégrés seront vendus dans le monde d'ici à 2011⁽¹⁾.

x 2

Le nombre d'entreprises équipées en solutions data mobile a doublé en dix-huit mois.

13 milliards

d'objets communicants en Europe en 2010, et un chiffre d'affaires en augmentation de 50 % par an.

x 3

Les applications verticales mobiles (forces de vente, techniciens de maintenance, *fleet management*) auront été multipliées par trois entre 2005 et 2009.

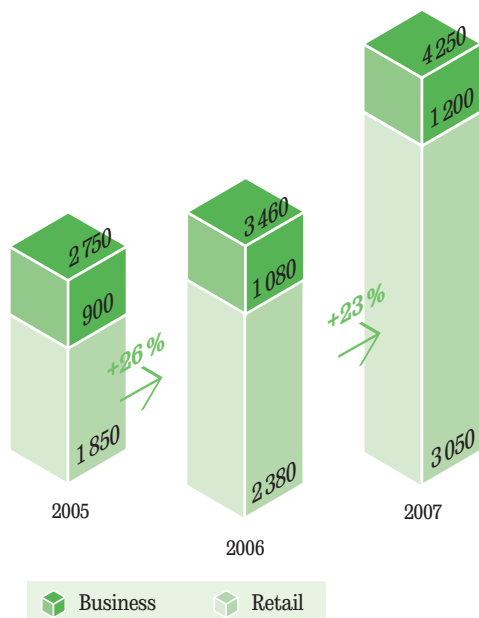
49%

des entreprises non équipées prévoient de lancer un projet de mobilité data (54 % des applications messagerie, 49 % des applications métier et commerciales)⁽²⁾.

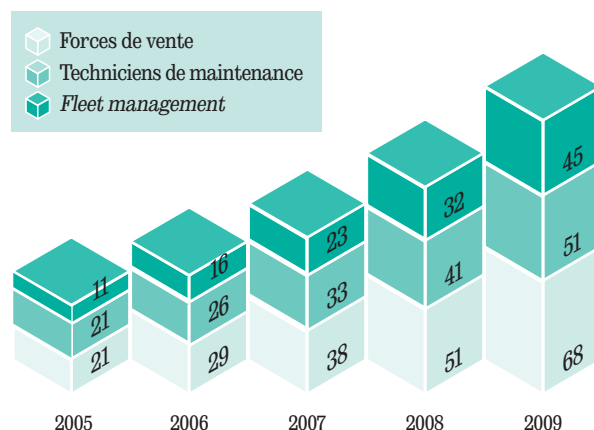
+55%

de PC portables vendus entre 2005 et 2007⁽³⁾.

(1) Source : *Strategy Analytics*, janvier 2007.
(2) Étude 2007 Novatris - Harris Interactive.
(3) Source : Intel.



Le nombre d'applications verticales sera multiplié par trois entre 2005 et 2009



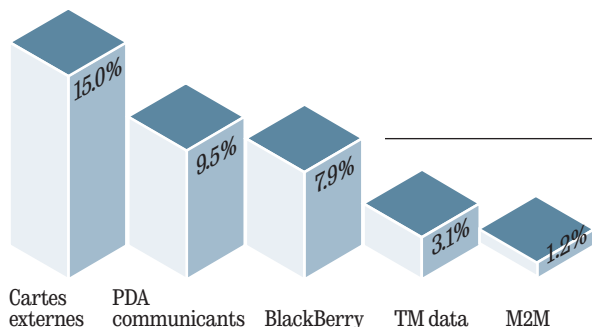
Le marché des PC portables a crû de 23% entre 2006 et 2007

En 2008, les ventes mondiales de PC portables devraient progresser de 12,5% pour atteindre 297 millions d'unités. Parmi les facteurs de croissance, le décollage des mini-notebooks est annoncé : Asus estime qu'il pourrait se vendre dès l'an prochain de 20 à 30 millions d'Eee-PC.

Source : bureau d'études Gartner (2008).

La demande est tirée par trois principaux types d'applications métier : les solutions destinées aux forces de vente, celles qui s'adressent aux techniciens de maintenance et les offres de gestion de flotte ou de suivi logistique. Mais d'autres secteurs d'activité commencent à s'équiper d'applications métier sur mobiles (secteur médical, collectivités locales, etc.).

Source : Idate (2005).



Les perspectives sont bonnes pour 2008

Avec deux clients sur dix équipés en data actuellement, le marché va poursuivre sa forte croissance en 2008, tant en ce qui concerne les cartes 3G externes que les smartphones ou PDA communicants. Le M2M (*machine to machine*) offre un autre relais de croissance.

Source : SFR (2008).

À CHAQUE PARTENAIRE SON MÉTIER

TOUT UN ÉVENTAIL DE MÉTIERS DE L'INFORMATIQUE ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES PARTICIPE AU MOBILE IT PROGRAM. CHACUN APORTE SES COMPÉTENCES PROPRES ET LES MET EN SYNERGIE DANS LE CADRE DE CE PROGRAMME DE PARTENARIATS.

P

our fédérer les expertises, le Mobile IT

Program a choisi de faire appel à des partenaires aux métiers et aux domaines d'activité variés, implantés sur tout le territoire. Leur nombre ne cesse de croître, pour former aujourd'hui une communauté dynamique de près de 150 partenaires, poids lourds de l'informatique et des télécoms, mais aussi nombre de TPE et PME spécialistes dans leur métier. Tous ont en commun de vouloir travailler en réseau, en complémentarité avec d'autres acteurs du monde des télécoms et de l'informatique. Ce qui permet aux acteurs du Mobile IT Program de proposer des solutions plus agiles, plus complètes et mieux adaptées aux besoins de leurs clients.



Constructeurs

Depuis l'avènement des solutions de mobilité, les constructeurs et les grands assembleurs de matériel télécoms et informatique développent un nombre croissant d'équipements intégrant des solutions d'informatique mobiles prêtes à l'emploi (ordinateurs portables, PC, boîtiers, « box » tout en un ou smartphones communicants). Ces offres packagées, de plus en plus performantes, sont ensuite souvent complétées par d'autres solutions développées par des éditeurs de solutions informatiques.

Les compétences du Mobile IT Program en chiffres

Éditeurs de logiciels

Les applications qu'ils développent peuvent être généralistes ou spécialisées sur un secteur d'activité (la banque, l'assurance...) ou une fonction (la comptabilité, la maintenance, la vente...). Des progiciels de gestion intégrés aux applications verticales d'aujourd'hui et de demain, leurs solutions sont accessibles au monde du mobile dans le cadre du Mobile IT Program.

Revendeurs

Les revendeurs ou VARs (*value added resellers*) qui s'engagent dans le Mobile IT Program sont des fournisseurs de produits et de services informatiques ou télécoms. Ils ont la mission de garantir la compatibilité du matériel avec les solutions mobiles mises en place dans les entreprises. Ils interviennent donc à de multiples niveaux : conception, installation, formation...

Intégrateurs

Ils implémentent les diverses solutions mobiles choisies par l'entreprise (infrastructures réseaux, matérielles, logicielles) et assurent leur déploiement sans faille. Ils préviennent toute rupture de la chaîne de compétences de la mobilité et optimisent ses performances.

53%
Intégrateurs

18%
Sociétés de services
et de conseil

10%
Sociétés et groupes
multimétiers

10%
Éditeurs de logiciels

9%
Revendeurs

Sociétés de services et de conseil

Les SSII ou les cabinets de conseil interviennent le plus souvent en amont du déploiement. Audit et formalisation des besoins des entreprises sont quelques-unes de leurs missions. Lorsque le cahier des charges est établi, ils imaginent et conçoivent les solutions adéquates. Puis ils accompagnent les entreprises dans la gestion de leur projet, tant sur les aspects relatifs aux métiers et à l'organisation que sur les questions techniques.

NOS PARTENAIRES TÉMOIGNENT

INTÉGRER LE MOBILE IT PROGRAM,
ON A TOUT À Y GAGNER! QUATRE
SOCIÉTÉS SPÉCIALISÉES DANS
LE DÉVELOPPEMENT DE SOLUTIONS
MOBILES DATA S'EXPRIMENT..

SCC (intégrateur) « Nous gagnons en souplesse et en réactivité »

Acteur majeur européen des services informatiques d'infrastructure, SCC emploie plus de 7000 collaborateurs. La société a rejoint le Mobile IT Program début 2008. « Nous rapprocher d'un opérateur était essentiel pour bien négocier la montée en puissance de la data mobile, commente Jérôme Bouvet, business manager réseaux, sécurité et mobilité. Nous équipons régulièrement nos clients de PC portables dotés de connexions mobiles haut débit. Grâce au Mobile IT Program, nous entretenons une relation privilégiée avec un opérateur clairement identifié. Nous travaillons en commun, et cela nous rend plus réactifs, plus agiles dans la façon dont nous intégrons la data mobile dans nos services. » Et Jérôme Bouvet de conclure : « Le partenariat aide à comprendre les métiers des uns et des autres. Cela nous conduira sûrement à développer d'autres projets communs, par exemple à nous rapprocher d'éditeurs spécialisés sur des univers métier donnés. »

Plus d'infos sur SCC : www.scc.com



Airria (société de services et de conseil) « Le Mobile IT Program rassure nos clients »

Depuis octobre 2007, le réseau d'agences franchisées Airria fait partie du Mobile IT Program. Le réseau est présent sur tout le territoire et compte beaucoup de PME parmi ses affiliés. Il doit aujourd'hui, convergence oblige, répondre à de multiples besoins réseaux, voix et données, fixe et mobile. « Le Mobile IT Program augmente notre crédibilité, se félicitent Olivier Coin et Antoine Dréano, fondateurs d'Airria. L'expertise technique de SFR Entreprises et de ses distributeurs se révèle très rassurante pour les clients. » Travailler en réseau amène aussi chaque partenaire à s'adapter et à être plus créatif. Et d'ajouter que « les effets sur la croissance interne de l'entreprise se font déjà sentir ». Que souhaiter de plus ? « Que le réseau s'intensifie et contribue à la croissance de tous. D'ailleurs, certains de nos futurs alliés sont sûrement déjà dans le Mobile IT Program. »

Plus d'infos sur Airria : www.airria.fr

Alsatel (intégrateur) « Nous sommes enfin en mesure de personnaliser les solutions »

L'intégrateur Alsatel, qui développe le pôle national télécoms et réseaux de Forclum, du groupe Eiffage, a rejoint le Mobile IT Program l'an dernier. « Notre partenariat avec SFR est très transparent, il n'y a aucun risque de conflit d'intérêt », explique Olivier Horent, son directeur d'établissement Alsace. Ce partenariat permet à Alsatel de compléter son expertise sur les solutions applicatives et les équipements par de nouveaux savoir-faire dans le domaine des télécoms. Une expertise dont profitent ses 10 000 entreprises clientes, principalement de 20 à 500 utilisateurs. L'association lui offre aussi un accès à tout le catalogue de solutions packagées de SFR, « et surtout à leurs spécifications techniques ». Des informations qu'Olivier Horent juge essentielles pour « personnaliser parfaitement les offres selon les besoins des clients ». Enfin, compte tenu des avancées de SFR en la matière, le Mobile IT Program représente également une ouverture vers la convergence fixe-mobile pour Alsatel, qui a ainsi « ajouté un pan supplémentaire à son offre ».

Plus d'infos sur Alsatel : www.alsatel.fr



Swing Mobility (éditeur de logiciels) « Une démarche dynamique vis-à-vis des distributeurs »

Spécialisé dans les logiciels de mobilité, Swing Mobility a rejoint le Mobile IT Program dès sa création. « En tant qu'éditeur de solutions embarquées à destination de populations typiquement nomades comme les commerciaux et les techniciens de maintenance, nous proposons à nos clients différents types d'abonnements 3G de plusieurs opérateurs pour la synchronisation de leurs données, explique Patrick Metzger, le PDG de Swing Mobility. SFR, dont nous sommes client depuis la création de l'entreprise en 1993, se distingue par sa démarche active et dynamique vis-à-vis des distributeurs. Le Mobile IT Program est un bon exemple de promotion de la mobilité réellement tournée vers des partenariats avec des sociétés comme les nôtres. Il permet également d'échanger et de faire remonter les souhaits des sociétés partenaires sur l'évolution et l'adaptation des offres. Un atout sans aucun doute ! En témoigne le Trophée SFR Data 2008, que nous avons remporté en mars dernier pour notre projet SwingPortage. »

**Plus d'infos sur Swing Mobility :
www.swingmobility.com**



Un logiciel développé sur mesure, et adapté pour fonctionner sur PDA, a permis à une société de course de la région parisienne de révolutionner son organisation logistique.

ZOOM SUR UNE RÉALISATION

LES NOUVEAUX COURSIERS



CETTE SOLUTION, QUI RÉPOND À L'ENSEMBLE DE NOS BESOINS, EST UN SYSTÈME GAGNANT POUR L'ENTREPRISE ET VALORISANT POUR LES COLLABORATEURS »

Éric Darras,
président du conseil d'administration des Nouveaux Coursiers.





LES NOUVEAUX COURSIERS, UN DES LEADERS DES LIVRAISONS EXPRESS EN RÉGION PARISIENNE, UTILISENT DEPUIS JANVIER DERNIER UNE SOLUTION DATA CRÉÉE EN PARTENARIAT PAR SFR ENTREPRISES, LE DISTRIBUTEUR AVENIR ENTREPRISES ET L'ÉDITEUR DE LOGICIELS WEELOG. TÉMOIGNAGE D'ÉRIC DARRAS, PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION.

Quelle était votre problématique ?

Éric Darras : Nous gérons chaque jour environ 170 coursiers, à deux-roues et en camion, pour livrer nos clients le plus rapidement possible dans les meilleures conditions. Pour cela, nous devons optimiser les flux et suivre les courses en temps réel : prises de commande, livraison, information à la clientèle, traitement administratif... Notre logiciel de livraison commençant à vieillir,

nous avons besoin d'une solution globale data garantissant une parfaite qualité de service.

Vous avez choisi une solution construite autour du logiciel WeeWare 150, développé par Weelog. Sur quels critères ?

É.D. : Weelog, en partenariat étroit avec notre distributeur Avenir Entreprises et SFR Entreprises, qui assure l'ensemble de nos communications data et voix, nous a proposé avec

WeeWare 150 une solution quasi « sur mesure », qui répond parfaitement à nos besoins. Son intégration à notre système global permet la prise de commande, la délivrance en temps réel de l'ordre de mission, la transmission directe des accusés de réception, mais aussi la gestion du temps de travail des coursiers, avec consommation de carburant et relevé kilométrique. Sur le plan matériel, nous voulions un terminal adapté : grand écran pour une bonne visibilité, autonomie assurée sur toute une journée de travail... C'est pourquoi nous avons opté pour un PDA 3G+ de SFR, dont sont équipés tous nos coursiers.

Pour l'utilisateur, le système retenu est-il simple à prendre en main ?

É.D. : Tout à fait. La formation des salariés a été facilitée par la simplicité d'utilisation du logiciel. De plus, le PDA est valorisant pour le personnel, qui se l'est très bien approprié en tant qu'outil de gestion globale de leur métier.

Quels sont les bénéfices de cette solution ?

É.D. : Nous avons gagné beaucoup de temps dans la « chaîne de communication » : prise de commande, liaison avec les coursiers, traçabilité... Quant aux clients, ils bénéficient d'une meilleure information en temps réel en cas d'incident, et, avantage très apprécié, ils peuvent désormais suivre en direct l'avancement de leur course sur Internet!

À PROPOS DES NOUVEAUX COURSIERS

CRÉATION : 1981
FONDATEUR :
Éric Darras
CLIENTS :
plusieurs milliers en région parisienne
CHIFFRE D'AFFAIRES :
7 millions d'euros en 2007
PARTENAIRE :
Weelog (éditeur)
Plus d'infos sur www.weelog.fr



Grâce à un système complet intégrant lecteurs de codes à barres, PDA et géolocalisation, une entreprise spécialisée dans le traitement de déchets, notamment pharmaceutiques, a opté pour une gestion automatisée de la traçabilité.

ZOOM SUR UNE RÉALISATION

SODICOME



GRÂCE À CETTE
SOLUTION MOBILE,
NOUS FAISONS

FIGURE DE PIONNERS DANS LA
DÉMATÉRIALISATION DE LA
TRAÇABILITÉ DES DÉCHETS. »

Philippe Roullé,
directeur général de Sodicome et responsable
du projet de traçabilité par code à barres.





SODICOME, SOCIÉTÉ SPÉCIALISTE DU TRAITEMENT DES DÉCHETS, GÈRE LA TRAÇABILITÉ DES PRODUITS COLLECTÉS CHEZ SES CLIENTS GRÂCE À UNE SOLUTION MOBILE REPOSANT SUR LES OFFRES SFR ENTREPRISES. PHILIPPE ROULLÉ, DIRECTEUR GÉNÉRAL ET RESPONSABLE DU PROJET DE TRAÇABILITÉ PAR CODE À BARRES, NOUS EN DIT PLUS.

Quelle était votre problématique ?

Philippe Roullé : Notre société est spécialiste de la collecte des déchets sanitaires des professionnels de santé. Conformément à la loi, la traçabilité des contenants est assurée via des bordereaux papier Cerfa. Soit près de 40 000 feuilles à traiter et à numériser manuellement chaque année, avec les risques de pertes et d'erreurs inhérents. Vu les volumes, le temps de collecte de l'information était devenu un critère déterminant de la performance de l'entreprise. Nous avons donc décidé d'adopter une solution de traçabilité et de collecte de données dématérialisée.

Vous avez opté pour une solution Nomadvance, Logutil et SFR Entreprises. En quoi consiste-t-elle ?

P.R. : Nous avons équipé nos douze chauffeurs collecteurs de « kits de mobilité » composés d'un PDA Motorola et de deux imprimantes portables. Une interface développée par Logutil leur permet de récupérer en début de journée par GPRS le programme de leur tournée (infos clients, adresses, types d'emballages) sur leur PDA. Lors de la dépose d'un contenant, un code à barres unique est imprimé et apposé sur la boîte. Il est ensuite flashé, ce qui l'affecte automatiquement à la fiche client dans le PDA. Lors de la collecte, la seconde imprimante permet de générer un ticket remis au

client où figurent son nom, la date, et l'heure de la collecte, le type et le nombre d'emballages et les coordonnées GPS du camion, grâce à la géolocalisation que nous venons de mettre en place. Les données collectées sont ensuite remontées au système d'information par GPRS.

Pour quelles raisons avez-vous choisi SFR Entreprises ?

P.R. : Deux raisons : nous sommes clients de SFR depuis la création de la société en 1994 et nous avons toujours été satisfaits du service fourni. En comparant les offres, nous avons constaté que SFR offrait la meilleure couverture GPRS du marché. Le choix s'est fait naturellement.

Quels bénéfices tirez-vous de cette solution aujourd'hui ?

P.R. : Grâce à la solution Nomadvance combinée à l'offre SFR Data, nous faisons aujourd'hui figure de pionniers dans la démarche de dématérialisation de la traçabilité des déchets, un exemple qui nous permet de convaincre les autorités des avantages de ce type de solution. Nous avons aussi amélioré la fiabilité du processus de traçabilité, tout en améliorant la productivité et les conditions de travail des chauffeurs collecteurs, donc les performances de l'entreprise. Enfin, cela nous a permis de réduire fortement le volume de papier utilisé et de nous inscrire dans une démarche de développement durable. Cette solution nous ouvre aussi de nouvelles possibilités, comme la génération automatique des factures, que nous implémenterons en 2009.

À PROPOS DE SODICOME

CRÉATION :
1994
ACTIONNARIAT :
Philippe Le Hannier, PDG
CLIENTS :
12 000 clients répartis sur 47 départements
CHIFFRE D'AFFAIRES :
2 millions d'euros en 2007
PARTENAIRE :
Nomadvance (revendeur).
Plus d'infos sur www.nomadvance.com



En dotant chacun de ses commerciaux de la solution Global Access, une société de vente d'équipements de sécurité a développé son chiffre d'affaires tout en offrant une plus large autonomie à ses collaborateurs.

ZOOM SUR UNE RÉALISATION

BOLLORÉ PROTECTION



GRÂCE À LA SOLUTION
GLOBAL ACCESS,
NOS COMMERCIAUX
TRAVAILLENT N'IMPORTE
OÙ COMME AU BUREAU ET
SONT PLUS RÉACTIFS VIS-À-VIS
DE LEURS CLIENTS. »

Frédéric Bolloré,
directeur commercial.





POUR MIEUX DIFFUSER SES PRODUITS DE SÉCURITÉ, BOLLORÉ PROTECTION A ÉQUIPÉ SES COMMERCIAUX D'UNE SOLUTION MOBILE 3G LES RELIANT À TOUT MOMENT AU RÉSEAU DE L'ENTREPRISE. UN GAIN D'AUTONOMIE ET D'EFFICACITÉ PERMIS PAR L'OFFRE GLOBAL ACCESS. LE POINT AVEC FRÉDÉRIC BOLLORÉ, DIRECTEUR COMMERCIAL.

Quelle était votre problématique ?

Frédéric Bolloré : Bolloré Protection est organisé sur le marché français en quatre zones commerciales. À la tête de chacune, un responsable d'affaires est chargé de l'activité dans sa zone. Jusqu'à il y a quelques mois, pour toute rédaction d'offre à destination d'un prospect, il devait contacter le siège de Nantes, expliquer son besoin à distance et attendre que le document soit rédigé et lui soit

envoyé. Cette procédure prenait beaucoup de temps. Elle mobilisait en outre des ressources au siège et nécessitait plusieurs allers-retours pour toute modification de l'offre. Il devenait donc important de faire en sorte que chaque responsable de zone puisse disposer au plan local des outils informatiques de l'entreprise afin d'être totalement autonome.

Quelle a été votre démarche ?

F.B. : La société DynaMIPS, qui nous avait déjà proposé plusieurs innovations en téléphonie et en informatique, nous a aidés à définir une solution reposant sur un serveur Exchange 2007 et un serveur TSE permettant d'accéder aux applications métier depuis n'importe quel ordinateur portable connecté au réseau de l'entreprise. Les commerciaux étant par définition mobiles, il fallait donc une solution de connexion nomade. Après un tour des offres du marché, la 3G proposée par SFR, qui permet de se connecter de n'importe où et en haut débit, nous est apparue comme la technologie la mieux adaptée à nos besoins. Nous avons fait l'acquisition d'ordinateurs portables, de neuf cartes 3G et souscrit à l'offre Global Access de SFR. La solution complète a été déployée en seulement quatre mois.

Quels bénéfices tirez-vous aujourd'hui de cette solution ?

F.B. : Grâce à l'offre Global Access, les commerciaux disposent d'un accès sécurisé à toutes les applications de l'entreprise : réseaux, plans, bases tarifaires, etc. Ainsi, étant plus mobiles et plus autonomes, ils sont aussi plus réactifs vis-à-vis du client. Ce qui a eu pour conséquence une augmentation de notre chiffre d'affaires.

À PROPOS DE BOLLORÉ PROTECTION

CRÉATION :
1974
ACTIONNARIAT :
famille Bolloré
CLIENTS :
entreprises
et collectivités
locales
CHIFFRE
D'AFFAIRES :
8 millions
d'euros
PARTENAIRE :
DynaMIPS
(intégrateur et
revendeur)
Plus d'infos
sur www.dynamips.com

PROFITEZ DE L'EXPERTISE DU MOBILE IT PROGRAM

VOUS SOUHAITEZ BÉNÉFICIER D'UNE SOLUTION DATA
MOBILE PERSONNALISÉE POUR VOTRE ENTREPRISE ?
PROFITEZ DES AVANTAGES DU MOBILE IT PROGRAM.

**Si vous êtes déjà client SFR Entre-
prises**, adressez-vous à votre distri-
buteur espace SFR Entreprises, qui se
mettra en contact avec le partenaire
Mobile IT Program le plus adapté à
votre problématique. Ensemble, ils vous
apporteront une réponse sur mesure.

**Si vous n'êtes pas client SFR Entre-
prises**, rendez-vous dès à présent sur
le site www.sfrentreprises.fr, rubrique

« Mobile IT Program » pour découvrir
l'ensemble des partenaires Mobile IT
Program et retrouver le distributeur
espace SFR Entreprises le plus proche
de chez vous à la rubrique « Contact ».
En vous adressant à un distributeur
espace SFR Entreprises, vous aurez
la garantie de la prise en charge de
votre problématique et d'une réponse
sur mesure.

Devenir Partenaire du Mobile IT Program

Vous êtes un revendeur, un VAR, un intégrateur, une SSII ou un éditeur spécialisé ? SFR Entreprises met à votre disposition un formulaire d'inscription simplifié sur le site www.mobileitprogram.fr

Quelques minutes suffisent pour y saisir les informations essentielles concernant votre société, ses compétences et ses activités. Votre dossier est ensuite examiné sous 4 à 6 semaines puis, une fois validé*, finalisé par la signature d'un contrat de partenariat.

Devenu partenaire, vous aurez accès à toute une palette de services : support technique et commercial, espace d'échanges et d'information, programme de co-marketing, Intranet dédié...

Une relation commerciale de proximité avec le réseau de distribution SFR Entreprises. Dès qu'un partenaire déclare un projet client, SFR Entreprises le met en contact avec le correspondant régional du programme ainsi qu'avec le distributeur le mieux armé pour travailler avec le partenaire en mode projet. Les critères de complémentarité de compétences, de couverture géographique ou l'existence éventuelle de relations préalables entre le distributeur et le client sont examinés à la loupe.

* SFR se réservant le droit de ne pas accepter le dossier de candidature Mobile IT Program présenté selon certains critères (fournis sur simple demande).



3G

Troisième génération de téléphonie mobile. Associée à la norme UMTS (*Universal Mobile Telecommunications System*) en Europe, la 3G offre un accès haut débit à Internet depuis un téléphone mobile. Débit théorique : 384 kb/s.

3G+

Basée sur la technologie HSDPA (*High Speed Downlink Packet Access*), la 3G+ est une évolution logicielle du réseau 3G qui autorise une augmentation des débits, sans pour autant nécessiter le déploiement de nouvelles infrastructures. Débit théorique : actuellement 7,2 Mb/s.

DISTRIBUTEUR

ESPACE SFR EXPERT DATA

Distributeur exclusif de solutions SFR Entreprises offrant une prestation data globale, avec un conseil sur mesure, une installation performante et un service après-vente.

DISTRIBUTEUR ESPACE SFR EXPERT SERVICES & DATA

Distributeur exclusif de solutions SFR Entreprises offrant, en plus des prestations d'accompagnement et de gestion de parc de mobiles, le suivi permanent, l'analyse du parc et l'assistance utilisateur dédiée.

ISV

Éditeur de logiciel ou « *independent software vendor* » en anglais.

M2M

Le M2M (*machine to machine*) permet à des objets communicants, intégrés à des machines fixes ou mobiles, d'interagir avec le système d'information d'une entreprise, sans intervention humaine.

SII

Société de service en ingénierie informatique. Sa mission d'accompagnement est susceptible de couvrir, entre autres, le conseil, la formation, l'ingénierie, le déploiement, la réalisation et la maintenance autour des solutions.

VAR

Dans le monde IT, le VAR (*value added reseller*) est un revendeur à valeur ajoutée. Il ajoute de la valeur à un système qu'il revend en le personnalisant, par exemple, pour les besoins d'un client ou en l'intégrant à une offre « hybride », alliant différents éléments.

WI-FI

Basé sur la norme IEEE 802.11, le Wi-Fi (*Wireless Fidelity*) est une technique permettant de créer des réseaux locaux sans fil à haut débit.

MÉMO IT DE A à Z

CARTE 3G

Carte PC se branchant sur un port USB pour rendre un ordinateur compatible avec un réseau 3G.

PC PORTABLE EMBEDDED 3G

PC portable avec une carte 3G intégrée en usine par le constructeur.

DATA MOBILE

Services de données mobiles comprenant la messagerie ou la navigation sur Internet.

GESTION DE FLOTTE

Solutions permettant d'optimiser la flotte de véhicules d'une entreprise, notamment par l'intermédiaire de systèmes de géolocalisation ou de positionnement GPS.

GÉOLOCALISATION

Système permettant d'être localisé géographiquement par le biais de son téléphone mobile afin de recevoir des informations propres à l'endroit où l'on se trouve.

GPRS

Appelé également « 2.5G », le GPRS (*General Packet Radio Service*) est une norme dérivée du GSM permettant de transmettre des données trois fois plus rapidement. Débit théorique : 54,4 kb/s.