

Gestion de projet : Do.com intègre Le Cloud Pro d'Orange Business

Orange Business Services (OBS) vient d'ajouter une nouvelle application à son offre Le Cloud Pro ; **Do.com** de Salesforce.com. Une annonce faite dans le cadre de l'événement « LeWeb'12 London ». Rappelons que Le Cloud Pro est l'offre de services de gestion d'entreprise en mode cloud qu'OBS commercialise depuis le début de l'année. La plate-forme compte aujourd'hui une quinzaine d'applications pour 15 000 clients environ. Un chiffre que **Luc Bretones**, en charge du marché professionnel PME, nous dévoile en exclusivité.

Héritée de l'acquisition de Manymoon par Salesforce.com en février 2011, Do.com est une application sociale qui assure la mise en route et la gestion de projet entre les salariés et l'entreprise et ses partenaires. « Par exemple, en réunion vous décidez avec vos partenaires de réaliser une tâche, illustre Luc Bretones, plutôt que de la noter dans un cahier vous allez directement dans Do, entrez le projet, les personnes impliquées, les délais, la documentation, les commentaires associés, etc.. Plus besoin de savoir qui va rédiger le compte-rendu. Et l'application se charge alors d'assister le suivi du projet, en rappelant notamment les tâches à effectuer en fonction des délais. Si le projet est plus complexe, Do se charge de le décomposer en sous-projet. Tout ça en temps réel. »

Le responsable d'Orange Business croit beaucoup à la viralité de l'application. Laquelle s'appuie notamment sur les outils de messagerie et le carnet d'adresses de l'utilisateur. Trois clics suffisent pour inviter une personne à rejoindre un projet. Une démarche qui nécessitera d'ouvrir un compte Le Cloud Pro au besoin. « Mais avec un profil à usage limité autour de l'usage de Do avec identifiant et mot de passe uniquement requis », relativise Luc Bretones qui assure qu'OBS ne cherchera pas à faire de Do un produit d'appel pour la plate-forme de services Cloud.

Pallier l'absence de solution CRM

D'ailleurs, le responsable se dit convaincu de la qualité de l'application et, donc, de son potentiel d'adoption. « C'est une application à l'interface épurée, très simple à utiliser, conçue autour de l'expérience client et non autour de fonctionnalités poussées. Je suis persuadé que l'usage prime sur le répertoire de fonctions et la différence se fera par le bouche à oreille. » Sa disponibilité multiplateforme (PC, smartphone, tablette) lui offre en effet un large choix d'utilisation, particulièrement en mobilité. À noter que seuls iOS et Android sont aujourd'hui supportés. Gageons que Salesforce.com supportera Windows Phone à terme.

Si Do.com est disponible en toute indépendance, le client aura tout intérêt à utiliser l'application dans le cadre du Cloud Pro ce qui lui permettra de bénéficier de l'interface en français, de l'identifiant et la facturation unique, du support technique de niveau 1 et de la personnalisation de la messagerie. « Les liens entre Do et la messagerie sont évidents. Donc cela offre une expérience simplifiée pour le client dans un contexte intégré. »

Avec Do.com, OBS entend donc pallier l'absence de solution de gestion de la relation client au sein du Cloud Pro. « Le CRM est trop compliqué pour les PME (de moins de 50 salariés, cible de l'offre,

NDLR), en revanche les solutions de gestion de projet sont faites pour elles. » D'où ce partenariat pour l'heure exclusif avec Salesforce.com né d'un an de discussions. « On est le premier partenaire en Europe à la distribuer et le seul opérateur à l'échelle mondiale », se félicite Luc Bretones.

Offre gratuite

En France, l'opérateur bénéficie d'une exclusivité « sur une période significative qui va nous permettre d'équiper les PME et bien travailler le marché français », mais dont notre interlocuteur ne précisera pas la durée. Plus de 6 mois, a-t-il admis. Pour l'heure, l'offre est gratuite. Se grefferont, plus tard, des fonctionnalités payantes à valeur ajoutée qui se concentreront sur la gestion de projets plus avancés. Mais nous n'en saurons pas plus, Luc Bretones préférant rester discret sur le sujet pour l'heure (d'autant qu'OBS n'est pas l'éditeur).

Do.com vient donc compléter une offre déjà étoffée (Microsoft Office, stockage SugarSync, conférence pro, archivage, etc.) et qui s'enrichit d'une application par mois actuellement. Un rythme amené à ralentir. « Nous cherchons la qualité, et non pas l'exhaustivité, pour répondre efficacement aux besoins de nos clients », résume Luc Bretones. Do.com sera proposé dans Le Cloud Pro à partir de septembre prochain.

(Article mis à jour le 21/06/12.)