

Orange Business Services aborde la gestion de parc de smartphones

Orange Business Services (OBS) étoffe son offre de services réseaux vers la mobilité. Son directeur exécutif, **Vivek Badrinath**, a introduit trois nouvelles offres qui entreront en fonction dans la semaine. De nouveaux services qui visent à répondre aux usages mobiles croissants et aux besoins des entreprises de redéfinir leurs organisations de travail en fonction de ces nouveaux usages mobiles. A titre d'exemple, l'e-mail mobile connaît une croissance de 50% par an dans le monde professionnel. Aujourd'hui, ce sont les applications métiers qui se doivent d'être accessibles depuis les smartphones puisque 4 employés sur 10 connaissent aujourd'hui de fréquents déplacements.

Objectif pour l'intégrateur : permettre de « *gérer un parc mobile au-delà de la facturation [et] tirer parti des technologies mobiles pour améliorer les performances opérationnelles de l'entreprise* », selon Vivek Badrinath. Pour y parvenir, OBS propose d'accompagner les entreprises dans le déploiement des applications mobiles dans le cadre de la gestion du parc de terminaux (toutes plates-formes confondues), mais aussi d'accompagner les utilisateurs finaux dans la prestation de services. En d'autres termes, **se positionner comme intégrateur et opérateur complet sur les services IT mobiles.**

La flotte mobile gérer en mode SaaS

Les deux premières offres se concentrent sur la gestion de parcs mobiles. **Service Managé pour Smartphone BlackBerry** se concentre sur la gestion des terminaux de Research In Motion (RIM) pour laquelle OBS « *héberge un serveur BlackBerry Entreprise en mode SaaS* », confie Caroline Comet-Fraigneau, directrice solution mobilité et *End User*. Utilisateurs (avec push mail, gestion de la pièce jointe, agenda, accès Internet et d'applications de l'entreprise), gestionnaires (console d'administration, gestion de groupe d'utilisateurs) et DSI (politique granulaire de sécurité avec les 450 règles du serveur BES) retrouvent donc les caractéristiques de la plate-forme BlackBerry. Avec l'avantage du mode SAAS (Software as a service) dont la facturation forfaitaire et la flexibilité en fonction des besoins. L'offre démarre à partir de 8 euros par mois par utilisateur.

La seconde offre, toujours proposée en mode SaaS, s'ouvre à la gestion des flottes mobiles pour le reste des environnements: Windows Mobile, Symbian, iPhone, Android, et même BlackBerry. Cette offre propose une console de gestion, développée par Sybase. Contrairement à l'offre BlackBerry, **Service Managé Multi-Smartphone** se décompose en plusieurs niveaux de services : la gestion des mobiles (pack standard), la sécurité (réinitialisation à distance du mot de passe) et l'administration (pack premium) avec la prise en main à distance et le déploiement d'applications. L'offre de base commence à 5 euros (par mois par utilisateur).

OBS, éditeur d'applications

Enfin, OBS se propose de **développer des applications métiers** pour les entreprises. Qu'on ne s'y méprenne pas, « *nous n'avons pas pour ambition de devenir le premier fournisseur d'application pour smartphone*, précise Vivek Badrinath, mais *d'assurer la qualité de l'offre* ». Une offre qui passe donc par le «sur mesure». Quelques applications sont déjà en service. Pour EDF en Corse, où les agents

saisissent les informations depuis leur téléphone sur les lieux d'intervention directement synchronisées avec l'application du fournisseur d'électricité. Données éventuellement enrichies de photos prises avec les terminaux et qui enrichissent les informations. Selon OBS, l'application apporte un **gain de temps d'une vingtaine de minutes par jour et par intervenant**.

Autre exemple, le suivi et la planification des services à domicile **à partir des technologies NFC ([sans contact](#))**. En mettant en contact son téléphone avec une carte (ou puce) NFC, l'agent lance l'application sur son terminal. Laquelle « pointe » son passage (facilitant ainsi le suivi des tournées en temps réel) tout en lui délivrant des informations (par exemple, livrer tel type de repas à telle personne...). Si le gain de temps est l'objectif derrière ces services, la qualité que l'application y apporte importe aussi. *« Il y a une notion d'efficacité plus que de gain de productivité, rappelle **Pascal Ancian**, directeur mobiles entreprise France, la satisfaction du client est aussi importante que le gain de coût. »*

Soulignons également l'offre **Mobile Web Edition** qui propose aux entreprises de **créer des flashcodes** pour accéder directement aux applications ou au site web depuis le terminal mobile, simplement en capturant l'image du code barre à deux dimensions à l'aide de l'appareil photo. L'offre propose également la conception et l'hébergement de sites mobiles en plus de la création des flashcodes. Des applications et services qui seront proposés aux entreprises en France comme à l'international, quels que soit leur opérateur de réseau mobile.