

# Philippe Ravix (UmapMe) : « Nous ne géolocalisons pas les véhicules mais les utilisateurs »

Basée à Sophia-Antipolis, la société UmapMe a été créée dans l'idée de servir les besoins de nomadisme, notamment en direction des flottes de véhicules. Mais « *plus que les voitures, ce sont les utilisateurs que nous équipons* », précise son président **Philippe Ravix**. Une offre d'équipement qui s'effectue simplement par la distribution d'une application dédiée : PromapMe.

Destinée exclusivement aux smartphones (ou tablettes), l'installation de cette application de géolocalisation est simplifiée par le modèle de distribution depuis les vitrines applicatives des systèmes d'exploitation mobiles, voire la distribution en ligne directe. On est loin de la complexité des systèmes embarqués à installer sur tous les véhicules. Les fonctionnalités de PromapMe sont variées. Positionnement à quelques mètres près (par triangulation du réseau mobile, GPS, et wifi) de l'utilisateur, calcul de la vitesse de déplacement, retraçage de l'itinéraire, historique (jusqu'à deux mois en arrière au regard de la CNIL « *mais il est possible techniquement de remonter plus loin* », confirme le dirigeant), système d'alerte selon un itinéraire prédéfini, ou à l'attention de l'utilisateur pour redéfinir un itinéraire de dernière minute, optimisation du trajet, etc. Bref, la solution offre le monitoring complet des itinéraires. « *L'application peut même servir de système de contrôle des heures supplémentaires, généralement difficiles à réaliser avec les équipes nomades* », ajoute Philippe Ravix.

## **Données exportables**

Dans les faits, l'administrateur dispose d'une console de visualisation et d'administration en ligne des itinéraires avec l'ensemble des services associés précités et bien plus. « *Calcul de moyenne, consommation de carburant, comparaison de route... tout cela est possible puisque que les données sont exportables* », explique notre interlocuteur qui précise que les calculs s'effectuent sur les serveurs de l'entreprise et non sur le téléphone ou le poste de travail. Au final, la solution permet de mieux gérer ses équipes tout en offrant un outil permettant de répondre dynamiquement aux attentes des clients. Ainsi, une société de livraison sera en mesure, grâce à la visualisation en temps réel du parcours d'un livreur, d'informer le client si sa marchandise a été livrée ou, le cas échéant, quand elle le sera. « *Cela fait gagner énormément de temps puisque le responsable n'a plus à appeler le livreur ou son service pour savoir où il est avant de rappeler le client.* »

Quand aux risques de flicage que les employés pourraient voir d'un mauvais oeil, c'est paradoxalement l'inverse qui se passerait, selon Philippe Ravix. « *Depuis que les responsables chargés de superviser les équipes nomades disposent d'un outil leur permettant de voir à tout moment où se trouvent les employés, ils sont beaucoup moins souvent sur leur dos à leur demander des justifications.* » La finesse de la solution de géolocalisation permet, dans nombre de cas, de déterminer si l'utilisateur se trouve plutôt dans un bâtiment (donc en rendez-vous) ou sur une route adjacente. Productivité et économie de consommation d'énergie devraient s'en trouver optimisées, au final. « *Les données générées permettent aussi, par exemple, de comparer les performances des uns et des autres en croisant le*

*temps passé en rendez-vous avec les ventes réalisées. »*

## **Les grands comptes en 2013**

Fonctionnelle sur 35 pays en Europe, Amérique, Asie, Magrheb, PromapMe est disponible sur plates-formes BlackBerry et les principaux terminaux sous Android (Philippe Ravix ne cache pas les difficultés rencontrer pour gérer les différentes versions d'Android). L'application vient de débarquer sur l'incontournable iPhone... sur iOS 4. *« Il nous faut encore tester iOS 5 »*. En revanche, *« on reste attentiste face à Windows Phone où il n'y a pas encore de marché »*. Quand à Nokia (Symbian), *« on laisse tomber »*.

Le modèle économique s'appuie sur une offre SaaS accessible à toutes les bourses puisqu'il varie de 13 à 18 euros par mois par utilisateur selon la durée d'engagement et le prépaiement. Pour l'heure, UmapMe vise les PME à travers les marchés de livraison express, de BTP, les flottes commerciales... Tout en visant, à terme, les grands comptes. Après une levée de fonds de 300 000 euros en février dernier, UmapMe (jusqu'alors financé en fonds propres) poursuit sa recherche d'investisseurs. Un tour de table qui lui permettra de s'attaquer aux entreprises de 50 à 200 personnes, de développer une offre spécialisée « voyage d'affaire » pour les grands comptes et de partir à la conquête des marchés étrangers dès 2013.