

La valeur ajoutée de la géolocalisation intégrée à une solution métier

A retenir

- Des solutions adaptées à une approche métier
- Une technologie ouverte, permettant de développer des solutions métier à forte valeur ajoutée
- Un véritable outil d'aide à la décision pour l'utilisateur
- Une collaboration forte entre TomTom et son partenaire

Un intégrateur en phase avec les besoins actuels des entreprises en matière de mobilité

En 25 ans d'existence, Page Up a su évoluer avec les nouveaux besoins des entreprises comme avec les nouveaux usages des outils et des technologies. Dirigée par son fondateur, Jean-Claude Rousseaux, Page-Up s'est spécialisée dans le domaine des applications mobiles professionnelles, au démarrage à destination des métiers de l'entrepôt et de la logistique, puis progressivement auprès de l'ensemble des fonctions itinérantes, dans le monde du transport ou de la maintenance par exemple.

Une expertise qui a conduit Page Up à s'intéresser aux outils de géolocalisation et à rechercher une solution à la fois simple et évolutive, comme l'explique Jean-Claude Rousseaux : « il y a 7 ou 8 ans, lorsque nous avons commencé à vouloir intégrer des fonctions de géolocalisation dans nos applications métier, nous nous sommes trouvés face à des solutions très complexes, tant dans leur appréhension que dans leur utilisation, et surtout fermées, sans réelles possibilités d'intégration avec nos logiciels. Sans compter que leur efficacité était loin d'être parfaite, la géolocalisation se faisant de manière très aléatoire. Nous avons alors mis ce projet de côté, tout en surveillant les évolutions des technologies comme des outils. Puis, en 2010, un premier projet réalisé avec TomTom Telematics nous a en quelque sorte réconcilié avec la géolocalisation ! ».

Ce projet ouvre alors la voie à un partenariat durable et qui porte ses fruits, puisque en 4 ans, Page Up a équipé plus de 1500 véhicules dans une centaine d'entreprises de solutions WEBFLEET de TomTom.



Le partenaire :

Page Up

- Créé en 1989
- Basé à Dijon, rayonnement national
- 15 collaborateurs
- 400 clients
- CA 2013 : 3,3 M€

Un accompagnement de proximité et personnalisé

« Le succès de Page Up est en grande partie due à son approche métier, spécifique et personnalisée, visant à apporter de la valeur à ses clients, et non à simplement leur vendre des produits ou des boîtes », explique Pierre Cortial, Responsable Régional chez TomTom Telematics. « Cette démarche trouve un parfait écho dans l'approche de TomTom, qui est depuis ses débuts, de concevoir des solutions de gestion de flottes et de géolocalisation basées sur des technologies ouvertes, de manière à permettre aux spécialistes tels que Page Up d'enrichir leurs propres applications. Nous leur donnons accès à l'ADN de nos solutions, et nous voulons aller encore plus loin, en les impliquant de plus en plus en amont pour concevoir avec eux les solutions télématiques de demain ». Exemple concret de cette ouverture, LINK.connect, une solution permettant d'intégrer en toute fiabilité et sans fil des données d'outils tiers.

Face aux demandes croissantes des entreprises et à une population professionnelle itinérante de plus en plus nombreuse et en quête d'outils mobiles performants, Page Up décide en 2012 de dédier une équipe aux solutions WEBFLEET. Un choix qui s'avère payant puisqu'aujourd'hui près de 10% du chiffre d'affaires de l'intégrateur est réalisé avec TomTom et qu'il permet à l'intégrateur d'afficher une belle croissance.

« L'accompagnement sur-mesure que nous pouvons proposer à nos clients, nous en bénéficions aussi de la part de TomTom. Ils sont impliqués au quotidien, quelle que soit la taille du projet ou du client, et c'est vraiment main dans la main que nous travaillons à apporter la meilleure solution possible », ajoute Jean-Claude Rousseaux.

Faciliter l'aide à la décision en renforçant la valeur ajoutée des solutions métier

Le marché est très porteur ; entre 2012 et 2013, Page Up a ainsi quasiment triplé le nombre d'unités installées chez ses clients. Et la demande est de plus en plus importante, car les besoins des entreprises vont aujourd'hui au-delà d'un outil de gestion de flotte : elles veulent qu'il s'intègre avec leurs solutions métier, de CRM, de livraison, de gestion commerciale ou de gestion des stocks... comme le précise Jean-Claude Rousseaux : « tout doit s'imbriquer et communiquer ensemble pour permettre ensuite une aide à la décision pertinente et qui tient compte de l'ensemble des paramètres de l'activité de l'entreprise. C'est pourquoi les solutions WEBFLEET.connect, grâce à leur architecture ouverte, constituent pour nous de véritables pépites technologiques, nous offrant de multiples possibilités pour enrichir les solutions métier que nous développons pour nos clients ».

