

SRC Solution. Lancement de Pilot Telecom



● Éric Szymkowiak, directeur de SRC Solution (photo DR).

La société toulousaine SRC Solution vient de lancer la commercialisation de Pilot Telecom. Résultat de quatre années de développement, cette solution logicielle permet aux PME de suivre et d'optimiser leur budget télécoms.

« Les télécommunications sont un des premiers postes de dépenses pour les entreprises. Et pourtant, elles vérifient rarement leurs factures téléphoniques », constate Éric Szymkowiak, dirigeant fondateur de SRC Solution. La société de conseil en télécoms et réseaux a donc mis au point en septembre dernier un logiciel baptisé Pilot Telecom. Fruit d'un développement de quatre ans, soutenu par une avance remboursable d'Oséo, cet outil, spécifiquement adapté aux PME, permet le suivi et l'optimisation des budgets de télécommunications. « Notre solution est en particulier intéressante pour des sociétés qui ont plusieurs sites et gèrent une cinquantaine de portables environ », explique-t-il. En effet, grâce à cet outil, l'entreprise peut vérifier ses factures téléphoniques, avoir une vision claire

de son parc, contrôler la consommation de ses collaborateurs par implantation ou par services, etc. Chaque mois, elle reçoit un rapport mensuel pour l'ensemble de ses opérateurs. « Juste en vérifiant ses factures, une entreprise peut économiser 10 à 15 %, assure le dirigeant de SRC Solution. Si une analyse plus poussée est réalisée par notre équipe, elle peut atteindre 30 % d'économie ».

La société propose des prestations supplémentaires telles que des analyses détaillées, la mise en concurrence des opérateurs afin de trouver l'offre la mieux adaptée, le règlement de litiges avec des opérateurs ou encore l'externalisation de la gestion des télécoms.

Alors que vient de débiter la commercialisation de Pilot Telecom, SRC Solution est actuellement à la recherche de financement, environ 1 M€, afin de soutenir le développement commercial du produit et aboutir à une nouvelle version d'ici à trois mois.

M. L.

Tél. : 05.34.57.01.01
www.src-solution.com
www.pilottelecom.com

Cogeser. Entrée dans le capital d'Actigram et Actimédia

Le groupe Cogeser vient d'entrer dans le capital des sociétés toulousaines Actigram et Actimédia. Une nouvelle étape dans sa stratégie de croissance externe.

Erel, CJ2 Information, Gesti Informatique, Infonord, DDO Organisation, Actigram et Actimédia... Toutes ces sociétés ont en commun de faire partie du groupe toulousain Cogeser. En effet, depuis 2006, l'éditeur de logiciels et intégrateur d'ERP a adopté une stratégie de croissance externe assez soutenue. « Nous souhaitons à la fois organiser une diversification territoriale et compléter nos offres sur nos différents marchés », explique Frédéric Berger, P-dg du groupe. C'est donc pour atteindre ce double objectif que Cogeser a décidé d'entrer au capital des sociétés Actigram et Actimédia, créées et dirigées par Julien Lachèze. La première édite des logiciels de gestion destinés aux TPE (agriculteurs, viticulteurs, artisans, commerçants) tandis que la seconde offre des services de routage et mailing. « Nos

compétences technologiques sont proches. Nous complétons la gamme de Cogeser en leur permettant de toucher les TPE. Quant à nous, ce rapprochement nous permet de bénéficier d'un nouveau canal de distribution : les coopératives », explique Julien Lachèze. Si les quatre salariés de la société Actigram ont déménagé dans les locaux de Cogeser, Julien Lachèze reste à la tête d'Actigram et prend en plus en charge le développement d'Agri-sis, gamme de logiciels à destination notamment des coopératives agricoles. Quant à Actimédia, elle permet au groupe Cogeser de se doter d'une toute nouvelle activité dans le domaine du routage (traitement de courrier, mailing marketing, courrier de gestion). Si ce rapprochement permet à Cogeser d'enrichir son offre, le groupe ne couvre pas encore toute la France. Il lui manque par exemple des implantations à Lyon et dans le Centre. Différentes pistes sont à l'étude...

M. L.

Tél. : 05.62.72.79.10
www.groupe-cogeser.fr

ALSATIS. LANCEMENT D'UNE OFFRE D'INTERNET PAR SATELLITE

La société toulousaine Alsatis, fournisseur d'accès internet en zones blanches, a lancé la commercialisation de la solution Tooway, service d'accès à internet haut débit par satellite d'Eutelsat. Elle complète ainsi la gamme des technologies utilisées (Wifi, Wimax, fibre optique, etc.) dans son catalogue de services internet et téléphonique. Tél. : 08.11.95.59.12 - www.alsatis.com

WebSourd. Une entreprise à l'écoute des sourds

La société toulousaine innove dans le développement de projets d'accessibilité aux modes de communication. Elle affiche un militantisme en faveur de l'égalité pour tous les citoyens.

Même si un long chemin reste à faire, sourds et entendants se parlent plus facilement depuis quelques années. Et cela en partie grâce à WebSourd. Cette société toulousaine est en effet pionnière dans la mise en œuvre de services d'accessibilité pour les personnes dépourvues d'audition et le développement d'outils qui favorisent leur indépendance. Elle a notamment développé, depuis 2002, un programme de visioconférence qui leur permet de communiquer à distance avec les valides, par le biais d'une plateforme d'opérateurs qui assure la traduction en temps réel. Ce service est utilisé par des particuliers, des professionnels (Airbus, Orange, SFR) et des services publics.

Fondée sous forme d'association en 1995, WebSourd s'est transformée en société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) en 2003. « C'est une entreprise militante à vocation sociale depuis son origine, signale son directeur, François Goudenove. Nous ne travaillons pas pour des actionnaires mais pour l'intérêt général. »



● WebSourd a développé une plateforme de traduction qui permet aux sourds et aux entendants de communiquer entre eux à distance (photo DR).

Car les choses ne coulaient pas de source en France pour les sourds, avant la loi du 11 février 2005 sur les droits des personnes handicapées. « Ils étaient exclus de la vie culturelle, politique, économique, sociale... La scolarisation était une catastrophe. Elle dépendait de la Ddass donc de la santé, explique le directeur. Dans les années 80, il y a eu un sursaut identitaire fort. Ils se sont battus contre leur exclusion et la médicalisation de leur singularité. La loi de 2005 leur a ouvert les services publics et le monde de l'entreprise. Mais aujourd'hui encore, 60 à 80 % des adultes sont fâchés avec l'écrit, un sur deux est au chômage et 4 % seulement font des

études supérieures. » Cependant François Goudenove est optimiste car « la loi a inauguré un marché et donc un potentiel de développement. Il y a une demande forte avec 500.000 sourds en France. » Ce qui est de bonne augure pour la SCIC qui voit ses commandes et projets se multiplier.

Projet européen

L'entreprise emploie aujourd'hui 20 personnes, dont 15 n'entendent pas, et en recrutera cinq de plus cette année. Elle développe son activité selon quatre axes : le service de communication à distance, la traduction de contenus (conférences, événements, etc.). Elle diffuse

ainsi sur son site Internet des reportages en langue des signes et un bulletin quotidien d'information. « Je rêve de partenariats avec d'autres médias », avoue son directeur.

Autre axe : la création d'avatars, c'est-à-dire de personnages numériques animés. Le SNCF en a commandé un pour équiper les écrans plats qui vont progressivement remplacer les écrans à balayage des gares. L'avatar traduira les informations diffusées en langue des signes, en simultané. Enfin, WebSourd consacre 20 à 25 % de son énergie à la recherche. Par exemple elle travaille actuellement pour l'Union européenne, sur une commande liée à son dessein de concentration de tous les appels d'urgences vers un numéro unique. La SCIC planche en l'occurrence sur l'accessibilité et, plus difficile, la traduction d'une langue des signes nationale en une autre. François Goudenove souligne que « la recherche pour les sourds fait faire des progrès à la recherche en général. La société entière y est gagnante. »

Gaël Morandeau

WebSourd

Dirigeant : F. Goudenove
CA 2009 : 1,3 M€
Effectif : 20 salariés
Tél. : 05.61.44.72.11
www.websourd.org

T-Systems. L'activité infogérance se renforce à Toulouse

Présent à Toulouse depuis 2003, T-Systems, filiale grands comptes de Deutsche Telekom, regroupe une importante partie de son activité infogérance dans la Ville rose.

C'est suite à la signature de deux contrats avec Airbus et un avec Eurocopter que T-Systems s'est implantée en 2003 à Toulouse. La filiale grands comptes de Deutsche Telekom assure à la fois la gestion des serveurs (mainframes) de l'avionneur européen et l'assis-

tance bureautique via plusieurs centres d'appels (trois en France dont un à Toulouse, un en Allemagne et un en Espagne).

« Par an, nous traitons à Toulouse plus de 600.000 appels, émanant des sites français et anglais d'Airbus. Nous assurons ce service 24 heures sur 24. Nos équipes techniques peuvent intervenir aussi bien à Toulouse qu'à Nantes, Saint-Nazaire et Méaulle », précise Olivier Crène, directeur de la division Infogérance et membre du comité de direction de T-Systems en France.

Les deux contrats avec Airbus ayant été renouvelés début 2008 (et ce, jusqu'en 2011-2012), T-Systems a décidé de renforcer sa présence à Toulouse.

Désormais l'activité Infogérance du groupe est partagée entre le site parisien et la Ville rose. « Ce choix a été fait dans une logique d'optimisation des coûts et de la qualité, explique Olivier Crène. Par exemple, dans le cas de notre offre globale de monitoring, nos équipes s'appuient désormais sur un système de visualisation sophistiqué qui leur permet, en

cas de problème, de prendre la main sur les équipements des clients. »

Présent en région, essentiellement dans le secteur de l'aéronautique, T-Systems pourrait se positionner sur celui du spatial...

Marie Lepasant

T-Systems

Dirigeant : Rolf Werner
CA 2008 : 286 M€
Effectif : 1.800 personnes (dont 150 à Toulouse)
Tél. : 05.34.63.86.11
www.t-systems.fr

Crux Consulting. « Maîtriser la technologie Ruby on Rails pour se différencier »

En pépinière depuis avril, Julien Palmas veut enrichir ses prestations de conseil et de création de site, d'application web et d'email marketing d'un volet formation à la technologie open source Ruby on Rails.

En décidant de donner une orientation informatique à sa carrière, après un diplôme d'ingénieur en papeterie-imprimerie obtenu à Grenoble en 2004, Julien Palmas savait que lancer une activité de conseil et de création autour d'Internet ne suffirait pas pour se faire une place. Au fil de ses expériences professionnelles salariées, il s'est donc forgé une expertise dans ce qui est devenu « l'agent différenciant » de Crux Consulting, la société qu'il a créée en avril dernier à Toulouse. Ce petit plus que revendique Julien Palmas, c'est la maîtrise de Ruby on Rails (RoR), une technologie libre encore confidentielle en France mais qui suscite un fort engouement au Japon et aux États-Unis depuis quelques années. Basée



● La maîtrise de la technologie open source Ruby on Rails a permis à Julien Palmas de décrocher son 1^{er} contrat avec lespagesmaghreb.com.

sur le langage de programmation Ruby, RoR est utilisée pour développer des applications et des sites qui se veulent très interactifs, dans l'esprit web 2.0. « Cette spécificité technique m'a permis de décrocher mon premier contrat avec la société algé-

rienne LPM, qui édite l'annuaire professionnel lespagesmaghreb.com », raconte le jeune dirigeant. La première phase du contrat qui vient de s'achever portait sur la création d'un nouvel intranet afin de « faciliter le travail des opérateurs dans leur sai-

sie quotidienne des nouvelles entreprises recensées ». Crux Consulting va maintenant travailler à la refonte du site web grand public de LPM.

Un partenariat signé avec Média Création

En parallèle, Julien Palmas accompagne de petites entreprises de la région toulousaine dans leurs projets en lien avec Internet : développement de sites et applications web, création et envoi d'emails marketing mais aussi élaboration de campagnes de publicité sur Internet. Un partenariat vient d'ailleurs d'être signé avec l'agence de design Média Création (Tarn-et-Garonne) pour donner un coup d'accélérateur à ce volet de l'activité. Côté perspectives, Julien Palmas dit aussi vouloir « promouvoir la technologie Ruby on Rails en région. » Des formations pourraient venir enrichir l'offre de Crux Consulting très prochainement.

A. G.

Tél. : 05.82.95.00.73
www.cruxandco.com