

Dossier de Presse



« La gestion vitaminée des forces mobiles de l'entreprise »

- Mars 2002 -



Contact Presse
GBC Conseil
Xavier Delhôme
Tél. : 01 41 31 75 00
Email : xaviera@gbc-conseil.fr

Contact 7DistriInfo France (siège social)
4ter, rue Honoré d'Estienne D'Orves - 92150 Suresnes
Laurent SAMAMA – Responsable Marketing Europe
Tél. : 01 41 18 67 90
Email : lsamama@7info.com



@lizes, une solution du groupe 7DistriInfo

SOMMAIRE

Informatique mobile : marché & perspectives	3
7DistriInfo : l'expert en stratégie mobile	4 à 5
• <i>Qui est 7DistriInfo ?</i>	
• <i>L'équipe dirigeante</i>	
@lizés : l'accès permanent à l'information de l'entreprise	6 à 9
• <i>Le flux d'informations optimisé</i>	
• <i>@lizés : une offre 100% packagée</i>	
• <i>Les solutions Métier</i>	
• <i>Le Pack @lizés Pro</i>	
• <i>Les bénéfices pour l'entreprise</i>	
Quelques références actives	10
En savoir plus sur @lizés	11

Informatique mobile : marché & perspectives

Avec 30 millions de professionnels itinérants en Europe, 100 millions d'ordinateurs portables et plus de 13 millions de PDAs* (dont 3 millions en Europe), le marché de l'informatique mobile connaît actuellement une évolution très rapide.

Aujourd'hui, l'un des enjeux majeurs de l'entreprise consiste à accéder instantanément et de manière permanente à **son** information, sans aucune contrainte d'espace ou de temps.

Les plus récents moyens de communication (Emails, sites Web, serveurs Intranet, places de marché...) sont mis à contribution pour optimiser les relations entre les salariés, les fournisseurs et les clients de l'entreprise.

La mise en place d'une véritable stratégie liée à l'informatisation des forces itinérantes constitue également, une excellente approche pour l'entreprise, dans sa capacité à constamment améliorer sa productivité et rester à l'écoute de son marché.

A ce titre, la solution logicielle @lisez conçue par la société 7DistriInfo, répond parfaitement à ces attentes et permet de mieux communiquer avec l'ensemble des équipes terrain et relayer les opérations commerciales et marketing, en temps réel.

* Personal Digital Assistants.

Source : Gartner Dataquest Juillet 2001.

7DistriInfo : l'expert en stratégie mobile

Qui est 7DistriInfo ?

Créé en avril 1999 par Stéphane Burlon, à l'origine du succès du PALM® en France, 7DistriInfo est l'éditeur/concepteur d'@lizés™, solution logicielle destinée à optimiser la gestion des forces mobiles (commerciaux, courtiers, enquêteurs, visiteurs médicaux...) de l'entreprise.

Groupe français à vocation Européenne, 7DistriInfo est constitué de professionnels du secteur high-tech et de la Distribution. Les consultants 7DistriInfo ont une expertise complète, qui leur permet de proposer des solutions personnalisées aux entreprises, dans des secteurs d'activité très variés.

En 2002, 7DistriInfo est implantée en France, Benelux, Allemagne, Espagne et Italie.

7DistriInfo s'affirme comme un véritable expert en stratégie mobile pour l'entreprise et se positionne comme un acteur majeur sur le marché de l'Accès Permanent à l'Information ("*Pervasive Information Management*" - P.I.M -).

7DistriInfo, en un clin d'œil

Siège Social	4 ^{ter} Rue Honoré d'Estienne d'Orves 92150 Suresnes (France)
Pays	France, Benelux, Allemagne, Espagne, Italie
Date de création	Avril 1999
Dirigeants	Stéphane Burlon – Fondateur et Président Jos Helewaut – VP International Business Development Olivier Liber – Directeur technique Europe Didier Brochet – Directeur Commercial France Laurent Samama – Responsable Marketing Europe
Effectifs	15 Personnes (France)
Missions	7DistriInfo répond aux contraintes spécifiques liées à la Gestion de la Relation Client Mobile (M-CRM), et apporte un support global à l'entreprise : installation de la solution @lizés™ sur les PDAs (sous PALM O.S ou Pocket PC*), formation des utilisateurs, hébergement des données sur serveur Internet sécurisé (en mode ASP) ou intégration des données dans le système d'information de l'entreprise et maintenance de la solution en ligne.
Marchés cible	high-tech - merchandising Distribution alimentaire Compagnies d'assurance Cabinets de conseil Instituts de sondage Industries cosmétiques et pharmaceutiques Grands groupes internationaux
Capital social	687 460 Euros (S.A.S)
Site WEB	http://www.alizes-europe.com

*Courant 2002.

L'équipe dirigeante

Stéphane Burlon - Fondateur et Président

Agé de 36 ans, Stéphane Burlon est à l'initiative du concept @lizés. Avec plus de 15 années d'expérience dans le domaine high tech, et des responsabilités européennes au sein de 3Com (fabricant de solutions réseaux pour entreprises), Stéphane Burlon met aujourd'hui sa vision, au service d'@lizés.

Jos Helewaut – Vice-Président International Business Development

Agé de 51 ans, Jos Helewaut a pour mission de créer et gérer les structures pour l'introduction, la promotion, la représentation et la distribution des solutions @lizés hors de France (Europe et USA).

Fort d'une expérience de plus de 30 ans dans l'univers de l'image, du son et de l'informatique, Jos Helewaut a commencé sa carrière chez Barco Electronics. PDG de U.S. Robotics pour l'Europe, entre 1991 et 1997, il a été Directeur Général de 3Com pour l'Afrique et le Moyen Orient.

Didier Brochet - Directeur commercial France

Agé de 32 ans, Didier Brochet a pour mission de commercialiser la solution @lizés, auprès des grands comptes et des PME / PMI, en France.

Didier Brochet a commencé sa carrière chez Flodor comme responsable des ventes indirectes. Il intègre ensuite le secteur High Tech où il met son expertise au service d'U.S. Robotics puis de 3Com, en tant que responsable des ventes Grande Distribution.

Olivier Liber – Directeur technique Europe

Agé de 31 ans, Olivier Liber prend en charge au niveau international, la gestion des projets stratégiques et la supervision de l'équipe de développement opérationnel (7 ingénieurs). Depuis 1995, Olivier Liber a enchaîné les postes à responsabilité technique chez des constructeurs informatiques majeurs.

Laurent Samama - Responsable Marketing Europe

Agé de 31 ans, Laurent Samama est chargé de la promotion du logiciel @lizés en France et en Europe, au travers d'actions de marketing/communication et de partenariats d'envergure. Sa mission consiste également à accroître la notoriété de 7DistriInfo et à positionner la société sur le marché de « l'Accès Permanent à l'Information » (Pervasive Information Management – P.I.M). Laurent Samama cumule près de 10 ans d'expérience marketing dans le secteur IT et a contribué au succès du lancement du Palm®, en France, dès 1997.

@lizés : l'accès permanent à l'information de l'entreprise

Le flux d'informations optimisé

@lizés est une solution pour une gestion interactive et efficace des ressources mobiles de l'entreprise.

Totalement évolutif et 100% nomade, @lizés est totalement personnalisable et peut être également piloté à partir de postes fixes, pour apporter la réponse la mieux adaptée aux besoins de chaque entreprise et permettre l'accès instantané et permanent à son information.

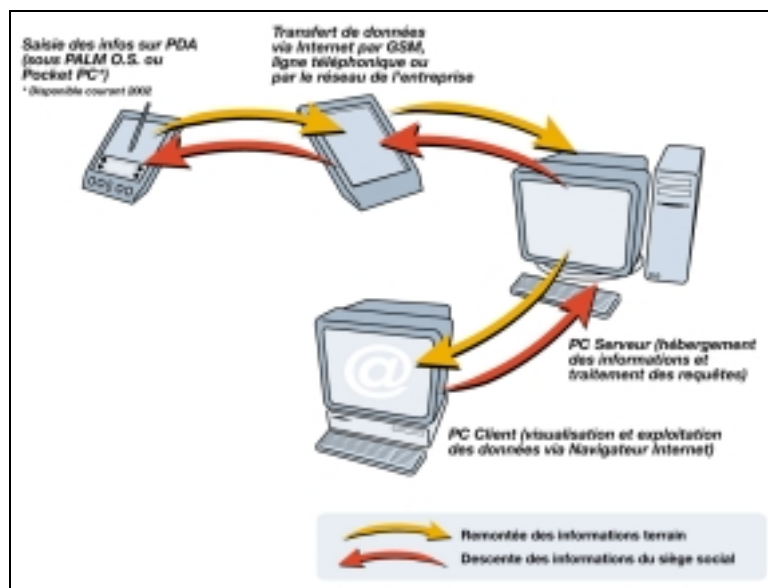
@lizés s'appuie sur le format et l'ergonomie des PDAs (sous PALM OS ou Pocket PC), et délivre une vision terrain intelligente et non figée de l'entreprise, aux responsables commerciaux et marketing.

Les informations recueillies sont au choix :

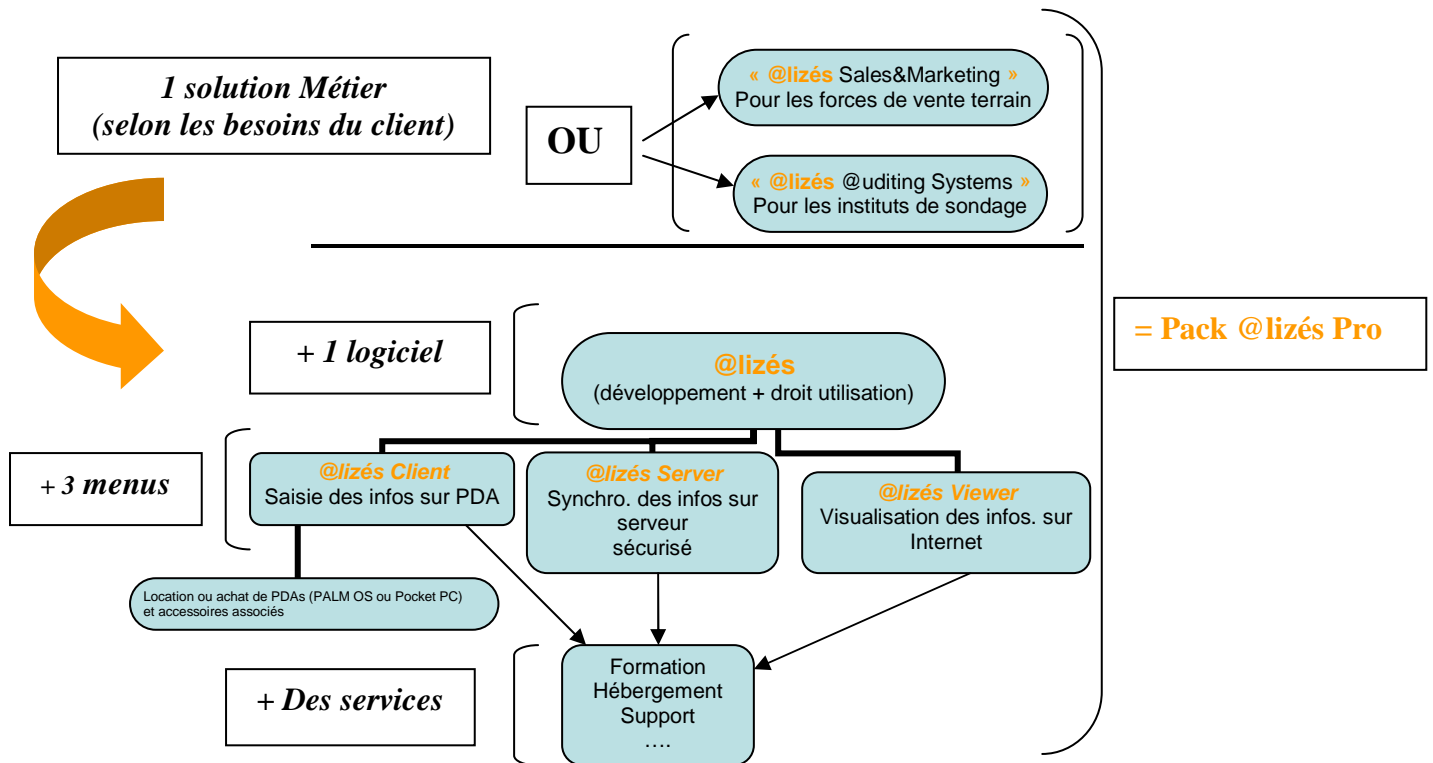
- Consultables et exploitables en temps réel, sur un site Internet dédié et sécurisé (mode ASP),

Ou

- Exportables directement à partir des serveurs de 7DistriInfo, vers les systèmes d'information de ses clients.



Le principe @lizés : une offre 100% packagée !



• **Les solutions métier**

Afin de prendre en compte les divers types d'itinérants existants au sein de chaque entreprise, 7DistriInfo a développé des « solutions métier » qui sont parfaitement adaptées à leurs besoins.

A ce jour, 2 solutions métier existent :

- « @lizés Sales&Marketing TM », pour les forces de vente mobiles.
- « @lizés @uditing Systems TM », dédié aux instituts de sondage, pour les enquêteurs réalisant des études en face à face.

D'autres solutions métier sont actuellement en cours de développement.

• **Les Menus**

@lizés Client TM - Conçu pour les forces itinérantes et les commerciaux terrain, il permet la planification des rendez-vous et des visites, la saisie des informations commerciales et marketing ainsi que la sauvegarde et la synchronisation des données, à partir de n'importe quel PDA (sous Palm O.S ou Pocket PC).



Informations client & produits

A l'intérieur du menu @lizés Client, des modules optionnels ont été développés pour répondre aux problématiques spécifiques des clients.

Quelques exemples :

- Module « Bons de commande »,
- Module « Relevé de prix ou de linéaires »,
- Module « Questionnaire » (pour les enquêteurs terrain)

@lizés Server TM - Idéal pour le traitement et la synchronisation des informations entre le PDA et le serveur, en un clin d'œil (grâce à *SYNC@lizés ServerTM*, technologie développée par les ingénieurs 7DistriInfo, pour la synchronisation simultanée, transparente et à distance des données et des fichiers sur le serveur). Les infos. terrain sont stockées en toute sécurité sur le serveur et sont à disposition de l'entreprise, 24h/24. Un historique des données synchronisées peut être réalisé sur une période de plusieurs années.

Les avantages de SYNC@lizés Server :

- *Optimisation des transferts via GSM ou GPRS,*
- *Facilitation du Web management (contrôle des PDAs à distance, traitement des journaux...)*
- *Installation des PDAs à distance via le serveur Web @lizés*

Des centaines de PDAs peuvent ainsi être synchronisés simultanément.

@lizés Viewer TM - Menu de visualisation des informations, il permet une exploitation analytique et statistique immédiate des données via Internet. Un navigateur Web classique suffit pour accéder au site dédié et sécurisé 7DistriInfo (les données peuvent être aussi exportées vers le système d'information du client). Il offre la possibilité de consulter les informations mises à jour en temps réel, de communiquer avec ses forces itinérantes, et de modifier dans un environnement convivial, les données servant aux analyses (modification des prix, nouveaux produits...). Les données visualisées peuvent être exportées vers Microsoft[®] Excel ou PowerPoint, en toute simplicité. Menu idéal pour les responsables commerciaux ou marketing dans l'entreprise, il constitue l'atout majeur de la solution @lizés.



Des graphes synthétiques



- **Le pack @lizés Pro TM : tout @lizés en un seul pack !**

L'ensemble des prestations relatives à la commercialisation de la solution logicielle @lizés est regroupé dans le Pack @lizés Pro.

Ce pack comprend l'ensemble des éléments nécessaires au déploiement d'@lizés dans l'entreprise :

- *Le logiciel @lizés (développement de l'application + droit d'utilisation sous forme de licences) correspondant à la solution métier @lizés choisie par le client,*
- *Location ou vente des PDAs et de leurs accessoires idoines,*
- *Mise à disposition de l'ensemble des services 7DistriInfo pour l'entreprise (installation sur site, formation, hébergement, hot-line...)*

Le Pack @lizés Pro est proposé au choix du client, en mode locatif ou à l'achat.

@lizés : des bénéfices à tous les niveaux de l'entreprise



@lizés, le concentré de réactivité et de mobilité !

Pour les équipes itinérantes :

- Une solution 100% électronique, simple et légère
- Une vision immédiate de leur base clients
- Une meilleure implication dans l'ensemble du processus commercial
- Une meilleure négociation avec les clients/prospects
- Des ventes optimisées

Pour les directeurs commerciaux & marketing :







- Une meilleure connaissance de l'environnement concurrentiel
- Une excellente évaluation de la performance des commerciaux
- Une communication instantanée avec la force terrain
- La mesure des retombées immédiates des actions marketing
- Le positionnement de l'offre produit facilité et les demandes du marché devancées
- Une meilleure prévision des demandes produits
- L'analyse et l'exploitation visuelle des informations, en temps réel
- L'automatisation des tâches et procédures liées à l'activité commerciale
- L'augmentation des ventes à court terme

Pour les directeurs financiers :

- Un retour sur investissement rapide
- Des coûts d'acquisition réduits
- Un outil flexible et évolutif selon les besoins de l'entreprise

Quelques références actives

@lizés est aujourd'hui présent dans de nombreux secteurs d'activité et compte des clients prestigieux en France et en Europe, parmi lesquels :

	RENTOKIL Initial (produits d'hygiène pour l'entreprise)
	AVIKO (fournisseur de produits surgelés)
	KODAK (périphériques et accessoires multimédia - Secteur image)
	LOGITECH (constructeur informatique)
	PESCANOVA (fournisseur de produits surgelés)
	VERTIGO (forces de vente supplétives)

* Liste non exhaustive au 1/3/02.

Leur avis sur @lizés :



"Grâce à @lizés, nos commerciaux connaissent mieux leurs clients, leur politique d'assortiment, les prix, les promos et le positionnement des produits en linéaire. Il y a véritablement un suivi et un historique de visites. Cela me permet également d'avoir plus de recul en terme d'analyse et d'être beaucoup plus réactif par rapport aux actions commerciales et marketing à mettre en place ; l'accès à information de l'entreprise étant instantané, permanent et vivant. »

Frédéric MAUGER - Directeur Général Logitech France

PESCANOVA

"Nous intervenons principalement en grande distribution alimentaire. Le métier de notre force de vente évolue : nos commerciaux passent leur journée debout en magasin, il doivent faire des visites plus fréquentes, plus rapides et plus efficaces. Ils avaient besoin d'un outil léger, mobile et simple d'utilisation. Du côté de la direction, nous recherchions un outil de pilotage qui nous permette d'être plus réactifs, d'avoir accès à des analyses plus poussées et des tableaux de bord en temps réel faciles à consulter. C'est notre compétitivité qui est en jeu."

Xavier GOUGEON, Adjoint au Directeur Général PESCANOVA France

Pour en savoir plus

> **7DistriInfo France (siège social)**

4ter, rue d'Estienne d'Orves
92150 Suresnes - France
Didier Brochet – Directeur commercial
Tél : 01 41 18 67 90
dbrochet@7info.com



> **7DistriInfo à International**

BIZZtel (agent)
53, Avenue de l'Europe
B. P. 25
59435 Roncq Cedex – France
Jos Helewaut
Tél : +33 (0) 6 07 02 44 11
jhelewaut@7infoonline.com

> **7DistriInfo en Allemagne**

Consito GmbH (agent)
Feringastr. 6
D- 85774 Unterföhring - Germany
Christian Bächmann
Tél : +49 (0) 89 99 216 438
cbaechmann@7infoonline.com

> **Site WEB**

- www.alizes-europe.com : tout savoir sur @lizés (le concept, les news, les démos...)



> **Contacts**

Presse (France)

Agence GBC CONSEIL
Xavier Delhôme
Tél. : 01 41 31 75 00
xavierd@gbc-conseil.fr

7DistriInfo (siège social)

Laurent Samama
Tél. : 01 41 18 67 90
lsamama@7info.com