



# Opti-Time met les bouchées doubles

■ En mariant optimisation des tournées et gestion des ressources humaines, le fruit de la fusion de Magellan et Delia, Opti-Time compte se hisser en tête d'un marché en pleine expansion.



Opti-Time On Demand planifie et optimise en temps réel des déplacements d'équipes mobiles, en s'adaptant aux besoins des clients de l'entreprise et aux contraintes liées aux ressources.

La fusion, en mars 2008, de Magellan Ingénierie, spécialiste de l'optimisation de tournées et de Delia Systems, spécialiste de la planification des interventions et de la gestion des équipes, semble être une opération gagnante. "Sur les trois premiers trimestres de 2009, nous avons enregistré une croissance de 30 %", assure Pierre-Yves Minarro, directeur général d'Opti-Time, fruit de la réunion des deux sociétés. Cette année, l'entreprise vise ainsi un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros. Et le petit Français coté au marché libre ne cache pas son ambition : "Nous comptons tripler d'ici à 4 ans", déclare Pierre-Yves Minarro.

## Des compétences complémentaires

Pour le directeur général, les deux entités étaient très complémentaires. "Magellan Ingénierie disposait d'une forte expertise dans le système d'information géographique et la gestion de tournée, avec notamment l'emploi de statistiques routières. Delia disposait pour sa part de l'expérience dans la gestion de SAV et des ressources humaines, mais utilisait des outils de géographie plus simples", explique-t-il. L'ensemble

des deux est présent sur différents métiers : l'enlèvement et la livraison pour des PME ou des géants de la distribution tels que Carrefour ou Casino, l'organisation d'interventions de spécialistes de la maintenance ou encore de l'expertise technique (diagnostic, prélèvement d'eau...), l'optimisation de tournées commerciales ou de services à la personne... "C'est très large", reconnaît Pierre-Yves Minarro, "mais toutes ces activités ont un point commun : elles sont fondées sur le déplacement de personnels."

Face à des concurrents tels que Routing international et son logiciel de planification et d'optimisation de tournées Winroute, PTV Loxane et Géoconcept, présents sur les services d'information géographique (SIG), de gestion de tournées, d'aide à la navigation, de gestion de flotte et de géomarketing, Opti-Time bénéficie d'un atout : "Nous savons gérer des tournées en tenant compte des compétences des personnels", explique le directeur général. Sa gamme est constituée de quatre produits : Opti-Time On Demand pour la planification et l'optimisation en temps réel des déplacements d'équipes mobiles, en s'adaptant aux besoins des clients de

l'entreprise et aux contraintes liées aux ressources, **TourSolver** pour l'organisation des tournées, Chronomap pour l'analyse géomarketing et Geocoder, qui garantit le positionnement précis des adresses des clients à servir.

## Un marché très porteur

Sa progression rapide, Opti-Time la doit d'abord à l'absence d'équipement dans les entreprises. "La gestion des tournées est encore souvent vierge de toute informatisation", témoigne Pierre-Yves Minarro. Et les économies d'énergie générées par ces outils peuvent être importantes. "En partant de tournées existantes, les gains apportés par nos solutions se situent entre 20 et 50 % sur les chemins parcourus. Cela signifie que pour une flotte de 10 véhicules, deux peuvent rester au garage", assure le directeur général. Un point crucial pour les entreprises soucieuses de l'environnement. "Nous avons d'ailleurs des contrats incluant des bonus en fonction des tonnes de CO<sub>2</sub> que l'on économise", poursuit le directeur général.

Ensuite, Opti-Time et ses concurrents surfent sur un marché très porteur. Les services à la personne, en particulier, explosent. Les livraisons à domicile se

## L'ESSENTIEL

■ Opti-Time emploie une quarantaine de personnes à Paris, Grenoble, Caen, Madrid et Bogota.

■ L'entreprise est présente dans 35 pays, en direct ou via des distributeurs.

■ La firme mise sur un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros en 2009, en progression de 25 % par rapport à 2008.



"Nous savons gérer des tournées en tenant compte des compétences des personnels",  
PIERRE-YVES MINARRO,  
DIRECTEUR GÉNÉRAL D'OPTI-TIME



multiplie également. Celles de vêtements auraient ainsi augmenté de 115 % l'an dernier. Explication du spécialiste : "Les achats sur internet se multiplient et certains grands noms réintègrent de plus en plus la livraison de leurs produits, qu'ils confiaient auparavant aux spécialistes de la messagerie".

Enfin, l'entreprise a également profité de phénomènes très récents. "Nous avons équipé beaucoup de clients en urgence avec les risques de grippe A. Les entreprises ont voulu parer à un absentéisme important en minimisant l'impact sur leur activité", explique Pierre-Yves Minarro.

### Partenariats et développement international

"Nous comptons actuellement 600 clients et nous en accueillons 40 nouveaux par trimestre", déclare Pierre-Yves Minarro. Pour aller plus loin et remplir son objectif d'ici à 2010, le Français mise sur

le rapprochement avec des acteurs de la mobilité. Opti-Time a notamment signé des partenariats avec TomTom, RIM-BlackBerry, Orange Business Services, Masternaut, Navteq et TeleAtlas, pour mettre au point des solutions permettant l'échange d'informations avec les véhicules en tournée. "Avec Masternaut, nous allons même jusqu'à intégrer la signature électronique", commente Pierre-Yves Minarro. L'entreprise travaille également sur des intégrations croisées de solutions avec d'autres éditeurs de logiciels intervenant sur des marchés de niche.

Enfin, si la France est son premier marché, Opti-Time compte également se développer à l'international, notamment en Espagne, en Italie et au Mexique, où elle dispose de bureaux, mais également en Grande-Bretagne et les autres marchés européens, au travers de distributeurs et d'intégrateurs locaux.

Jean-Sébastien Scandella

### Un rendez-vous fixé dans les deux minutes ? C'est possible

Les 3000 techniciens de Savelys, filiale de GDF Suez spécialisée dans l'entretien et la réparation de chaudières, effectue près de 20 000 interventions par an. Depuis cette année, l'entreprise implémente Opti-Time On demand, en lien avec l'ERP Oracle Ebusiness Suite, dans ses structures régionales. Dans ses centres d'appels, le logiciel affiche un écran de prise de rendez-vous indiquant les créneaux les plus pertinents économiquement lors de la prise d'un appel client. Les plannings distinguent les types d'interventions, les secteurs, les rendez-vous figés ou déplaçables. Chaque nouvelle demande est liée à une durée probable d'intervention et le logiciel fait le lien avec les tournées prévues des techniciens, en fonction de leurs disponibilités et de leurs qualifications. Résultat, l'opérateur du call center est en mesure de proposer un rendez-vous dans les deux minutes suivant un appel.

J-S.S.