



Newsletter  
Hello GeoWorld **60**

 geoconcept



## DES PRODUITS BIENVEILLANTS À VOTRE SERVICE

Cette nuit, j'ai fait un rêve (merveilleux) !! Passionnée d'andragogie, j'ai imaginé une formation ubiquitaire, attentive à nos activités, à nos moindres difficultés, toujours là pour voler à notre secours. Plus que ça, je l'ai envisagée observant nos modes de fonctionnement pour identifier nos manquements, nos mauvaises habitudes de travail, nos préférences, en notant minutieusement nos comportements, nos contenus préférés et s'immisciant sans s'en apercevoir dans nos agissements et dans nos outils pour nous conduire, pas à pas, sans en avoir l'air, vers les meilleures pratiques et nous donner en retour les informations souhaitées au bon moment.

**Cette révolution est en marche !**

Vous planifiez les agendas des techniciens sur le terrain, vous définissez les tournées de vos livreurs, vous optimisez les plannings des commerciaux, vous organisez au mieux les visites des uns et des autres. Vous avez une telle pression sur la gestion de votre temps que parfois, vous en oubliez le mode opératoire de votre application normalement maîtrisée après un apprentissage efficace et perdez ainsi du temps, trop de temps.

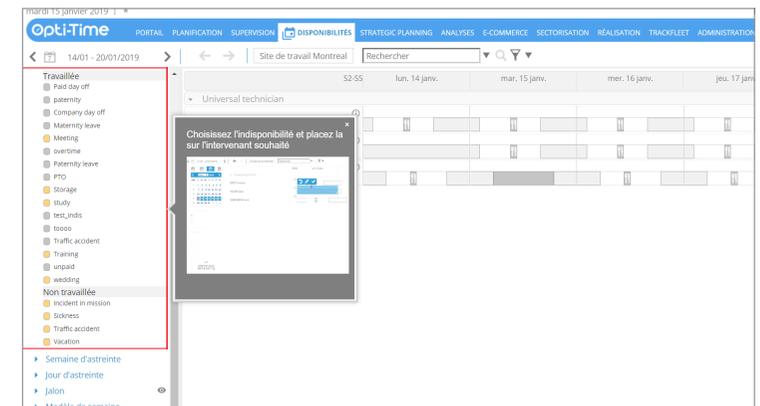
Être toujours au top des outils qui composent votre quotidien et qui font accroître vos compétences, facilitent et valorisent votre travail, c'est un vrai défi aujourd'hui !

C'est pourquoi, avant l'été 2019, nos trois produits d'optimisation des plannings et des tournées, Opti-Time, Opti-Time for Salesforce et TourSolver seront enrichis d'un GPS applicatif qui vous guidera intelligemment dans l'utilisation de ces applications.

Lorsque vous avez besoin d'aide, vous ouvrez le menu ? intégré à votre application et vous posez vos questions. Il vous guide dans vos processus et vous donne des conseils dans l'utilisation de l'application. Il vous tient au courant des derniers changements fonctionnels de l'application et le chatbot peut même vous aider à compléter automatiquement certaines tâches. Vous apprenez rapidement de vos erreurs à l'aide des conseils dispensés au fil de l'eau et vous dominez ainsi votre application.

Construit sur la technologie Walk me, le guide ? au sein de votre application, c'est l'assurance de gagner en autonomie rapidement et de réduire le TCO (coût total de possession).

Orienter, guider contextuellement l'utilisateur dans son action, automatiser certaines tâches fastidieuses de l'interface en bypassant des clics vides et enfin collecter et analyser les données d'usage pour identifier les obstacles, améliorer l'interface de nos produits et faire grandir l'UX, telles sont les engagements que nous prenons en intégrant Walk me dans nos applis SaaS et web.



## OPTI-TIME FOR SALESFORCE 4.4 : DES FONCTIONNALITÉS AJUSTÉES À L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR

Pour les utilisateurs du CRM Salesforce, les bénéfices de l'application tant en termes de gains de productivité (10 à 30 % de RV en plus, de temps improductif en moins) que de qualité du service client (ponctualité, flexibilité, engagements respectés...) ne sont plus à démontrer et l'application Opti-Time for Salesforce continue son enrichissement fonctionnel à une cadence soutenue.

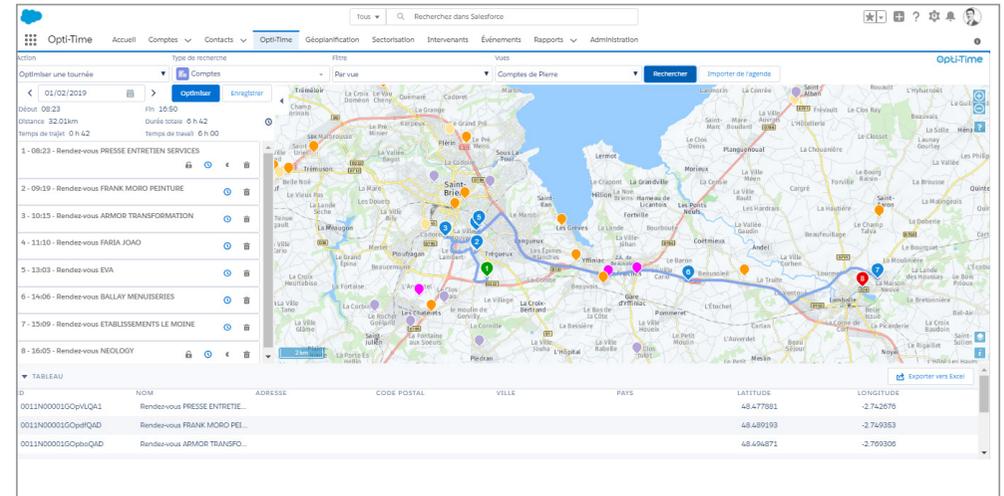
Avec sa version 4.4, Opti-Time for Salesforce s'attache plus que jamais à :

- **maximiser les ventes de l'entreprise** en facilitant la planification d'actions commerciales coup de poing, c'est-à-dire des visites prioritaires sur une cible et une période données ;
- **équilibrer le potentiel commercial** en affectant de manière optimale le portefeuille clients aux différents intervenants (commerciaux, managers, chefs de secteur, représentants...);
- **optimiser les rendez-vous** à réaliser chez un même compte par plusieurs collaborateurs de profil différent ainsi que les rendez-vous annulés qu'il est nécessaire de replanifier ;
- **faciliter l'optimisation globale** de l'ensemble des rendez-vous en apprenant de l'expérience utilisateur pour proposer une interface profondément remaniée.

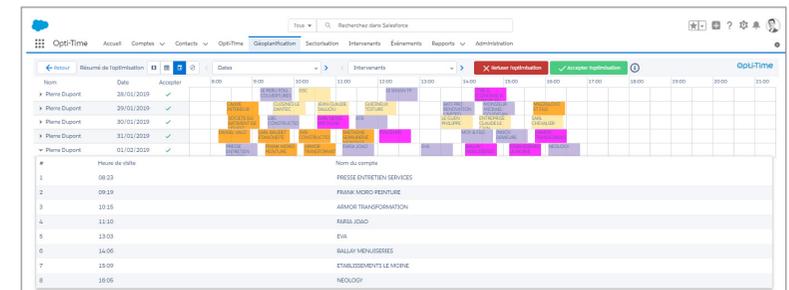
En effet, rechercher les comptes situés à proximité d'une adresse, d'un compte, d'un contact ou de ma position, quoi de plus banal pour un commercial itinérant pour ajuster sa tournée de visites. Optimiser une feuille de route en ajoutant ou modifiant de façon interactive des comptes à visiter est une tâche indispensable afin de préserver la maîtrise de la tournée par le commercial et l'implication de ce dernier.

Opti-Time for Salesforce 4.4 répond parfaitement à ses attentes triviales pour une appropriation complète de l'outil. **L'interface a été entièrement repensée pour garantir un parcours utilisateur plus fluide et minimiser le nombre de clics** : plus que jamais, Opti-Time for Salesforce booste l'efficacité et la productivité des équipes !

➤ [Tester gratuitement Opti-Time for Salesforce 4.4](#)



Pour une intégration optimale, Opti-Time for Salesforce 4.4 est compatible avec Salesforce Winter '19.



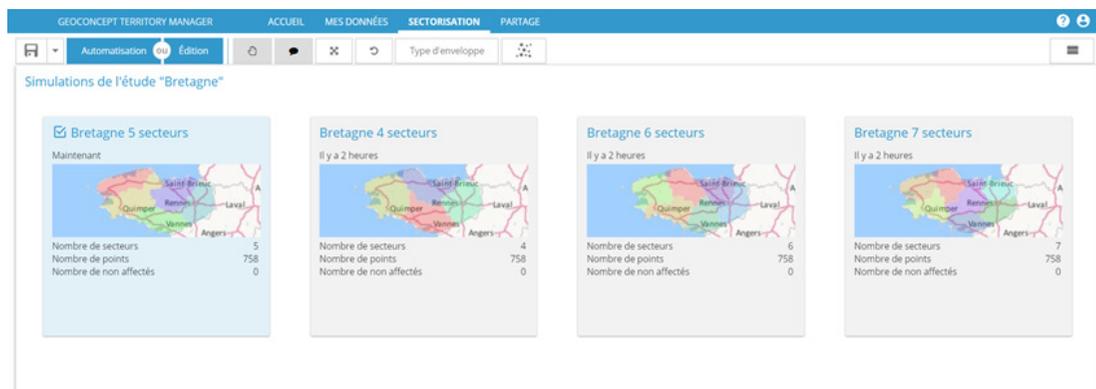
## EQUILIBRER UN TERRITOIRE : DU NOUVEAU POUR TERRITORY MANAGER

Geoconcept Territory Manager (GTM) continue son petit bout de chemin en proposant à une cadence soutenue des améliorations fonctionnelles. Avec cette nouvelle édition de début d'année 2019 :

- la **sauvegarde des différents scénarios de simulation** au sein de la solution représente une avancée majeure. Il est désormais possible de gérer votre historique, de comparer des simulations entre elles pour estimer leurs enjeux ;
- l'équilibrage des secteurs peut être construit en utilisant simultanément plusieurs indicateurs ;
- l'exportation des données intègre une carte des secteurs réalisés pour une meilleure compréhension du territoire d'étude.

- la retouche manuelle souvent indispensable pour ajuster à la marge des secteurs est facilitée avec le calcul dynamique de la somme des indicateurs supports sur la sélection courante.

Les toutes dernières évolutions de l'application **concernent l'amélioration des performances**, la facilitation du partage des simulations avec les collaborateurs, de nouvelles cartes de densité pour l'analyse des données et l'intégration d'un nouvel algorithme afin **d'équilibrer non seulement sur le temps de visite mais également sur une estimation de temps de trajet** pour déterminer une charge optimale par secteur.



## CHRONOMAP 6.0

Une nouvelle version 6.0 de ChronoMap est sortie fin septembre. Il s'agit d'une version 64 bits pour garantir la compatibilité avec MapInfo 64 bits. Cette nouvelle version inclut désormais de nouveaux moteurs plus puissants pour l'ensemble des calculs (calculs d'isochrones, accessibilité, itinéraires, distanciers, équilibrage de territoires, affectations...) et utilise un nouveau format de données routières. L'interface a été également revue pour s'adapter aux menus à rubans.

## À VOS AGENDAS

Pour 2019, une actualité chargée en événements vous attend. Nos équipes sont d'ores et déjà en pleine effervescence afin de préparer nos futures rencontres et rendez-vous.

Prenez part à nos événements :

**- 7 février 2019 : Webinar de démonstration Geoconcept Web**

Nos experts seront présents pour vous faire découvrir et appréhender toutes les clés nécessaires à l'utilisation de la solution.

**- 5 au 8 mars 2019 : Smart Industries – Eurexpo, Lyon**

Salon de l'industrie connectée, GEOCONCEPT vous attend sur le village IoT pour échanger sur vos projets et bâtir de nouvelles collaborations.

**- 26 au 28 mars 2019 : SITL – Porte de Versailles**

Rendez-vous incontournable du transport et de la logistique, notre équipe vous attend sur le stand B68 pour présenter ces dernières innovations dédiées à l'optimisation des déplacements des forces mobiles.

**- 10 avril 2019 : Retail Chain – La Défense**

Prenez rendez-vous avec nos experts afin d'échanger sur les solutions Retail de demain.

Tout au long de l'année, des **petits-déjeuners thématiques** seront organisés pour répondre plus précisément à vos préoccupations :

- **pour commencer au mois de mars, venez découvrir les clés pour une organisation commerciale efficace** au petit-déjeuner axé sur la performance commerciale ;

- en avril et mai, la gestion des interventions et l'application pour Salesforce seront mis en avant ;

- **GEOWORLD - 6 juin 2019** : toutes les infos de l'évènement sur la page suivante.

L'année 2018 a été une nouvelle fois une année riche pour GEOCONCEPT.

Nous avons le plaisir de compter parmi nous de nouveaux clients, tous notoires :

### Danone Produits Frais France

Leader de l'ultrafrais, Danone a décidé d'axer une stratégie dédiée au commerce de proximité.

Pour répondre aux enjeux de transformation digitale de ses forces de ventes, Danone a fait le choix de la solution d'optimisation de la sectorisation et des plannings de tournées de visites clients **Opti-Time for Salesforce**.

### Alizé Santé

L'ensemble des interventions des techniciens du spécialiste du traitement de l'apnée du sommeil (ventilation assistée, oxygénothérapie) sont planifiées au travers de notre solution d'optimisation de la planification des équipes mobiles **Opti-Time**.

Alizé Santé rejoint de nombreux acteurs santé déjà clients : Air Liquide Santé, LVL, Groupe Asten, Santelys, Orkyn ...

### Renault

La direction Marketing & Performance Pièces Europe déploie **Opti-Time for Salesforce** pour rendre ses équipes commerciales encore plus performantes sur le terrain.

### Société Générale Insurance

Dans le cadre de sa stratégie de conquête de souscription de contrats IARD et d'amélioration continue de sa relation client, la Société Générale Insurance a fait le choix de Geoconcept Web pour géocoder de manière précise les adresses clients/prospects et proposer ainsi des offres tarifaires toujours plus personnalisées.

### IGN

L'IGN renouvelle sa confiance à GEOCONCEPT pour 4 ans. Plus de 25 ans de partenariat !

Et encore d'autres : Crédit Agricole, Gefco, Eurofins, Hervé Thermique, Proserve Dasri, Calicéo...

Nous nous inscrivons dans une relation durable de partenariat avec nos clients et les remercions chaleureusement.

## SAVE THE DATE GEOWORLD : la rencontre annuelle des utilisateurs GEOCONCEPT débutera le 6 juin 2019

En juin 2020, GEOCONCEPT soufflera sa 30e bougie. L'occasion de partager avec nos clients et nos partenaires un GEOWORLD d'exception célébrant 30 ans d'innovation, d'expertise et d'échanges mais résolument tourné vers l'avenir !

Pour vous aider à patienter, GEOCONCEPT a décidé de prendre un peu d'avance en lançant un évènement unique en son genre : une rencontre virtuelle **qui s'installe dans la durée (presque un an)**, qui s'adapte à votre rythme et dont vous êtes le principal acteur.

### De quoi s'agit-il ?

Depuis bientôt 30 ans, GEOCONCEPT accompagne votre transformation digitale et répond aux enjeux économiques, sociétaux et environnementaux qui vous concernent. Fort de cette expérience, **nous souhaitons aujourd'hui partager avec vous notre vision et nos solutions pour répondre à vos défis de demain**. Pendant un an, nos clients et experts partageront avec vous les challenges qui les animent et les solutions dont ils disposent pour y répondre.

### Comment ça fonctionne ?

Conférences et formations gratuites en ligne, vidéos témoignages suivies de chat en live, sondages participatifs pour sélectionner les thématiques qui vous intéressent... : **une plateforme web interactive vous donne accès aux clés de la performance dans chacun de vos métiers**. Tout au long de l'année jusqu'en juin 2020, les sujets qui y seront traités seront ceux que vous aurez plébiscités.

Le compte à rebours est lancé, rendez-vous le 6 juin 2019 pour le lancement de votre GEOWORLD online.



## UNE QUALITÉ AGILE

Le test logiciel chez GEOCONCEPT, c'est l'affaire de plusieurs équipes. Au cours des trois dernières années, l'équipe de testeurs a plus que doublé de taille. Au programme, toujours plus de tests : sur nos logiciels, mais aussi sur une offre cartographique qui s'est considérablement étoffée pour couvrir le monde entier en ce qui concerne les cartes et les calculs d'itinéraires. D'autre part, un support 24h/24 et 7j/7 a été mis en place pour nos serveurs cloud et depuis début 2019, pour l'assistance en anglais sur Toursolver, effectuée par l'équipe de tests.

Aujourd'hui, les exigences vis à vis de l'assurance qualité sont d'autant plus élevées que lorsque nous mettons à jour nos serveurs du cloud, non seulement cela impacte tous les clients en même temps, mais il faut également tenir compte des problématiques de performance, de stabilité, de tenue de charge, etc. Au final, des triples, voire quadruples niveaux de test ont été mis en place. Tests unitaires, tests fonctionnels des applications, test de l'environnement de production (en pré-production), ainsi que tests de performances et de charges sont au programme.

Dans cette dynamique et pour coller au plus près des développements, un brainstorming interne a été

conduit fin 2017 pour repenser l'articulation de la communication, des attentes et des compte-rendus entre développeurs, responsables d'équipes, responsables de projets et testeurs. Passage des réunions en anglais pour que tous les intervenants basés en plusieurs endroits du globe se comprennent, démos du travail des uns et des autres mieux partagées via des vidéos ou des participations directes aux réunions : ce ne sont que quelques exemples des mesures qui ont aidé à faire en sorte que les tests collent aux développements en temps réel.

Nos testeurs créent ainsi de nouveaux scénarios sans relâche. Alors, pour que les vérifications de ces scénarios puissent être faites à chaque nouvelle version interne reçue, leur exécution est automatisée autant que faire se peut par des programmeurs testeurs. À cela s'ajoute, toujours dans un cadre automatisé et quand cela est possible, une variation des paramètres en entrée pour s'assurer de la stabilité de la fonctionnalité dans un maximum de situations.

Enfin, au fur et à mesure que des dysfonctionnements sont trouvés en-dehors des tests qualité, nous les intégrons à nos scénarios pour éviter de nouvelles régressions sur ces cas d'utilisation.

Alors que les lois de la combinatoire nous rappellent que les situations à tester se comptent en milliards (par exemple, pour les échanges de données entre Geoconcept et des bases externes, on trouve plus d'une dizaine de variables indépendantes pouvant chacune prendre de trois à plusieurs dizaines de valeurs), notre équipe de tests, appuyée par les PO (product owners) et les SM (scrum masters), s'efforce chaque jour de faire les meilleurs choix pour que les anomalies soient de moins en moins nombreuses.



## DAYTONA S'ASSOCIE À GEOCONCEPT POUR OPTIMISER SA SECTORISATION COMMERCIALE

Dans le cadre de ses activités, Daytona, agence d'externalisation commerciale récompensée pour ses opérations de marketing terrain, a besoin de gérer et optimiser les secteurs de ses commerciaux, notamment en fonction de leur lieu d'habitation, pour permettre au service de recrutement de les affecter le plus judicieusement possible, au plus proche des points de vente concernés.

Après avoir réalisé un benchmark de plusieurs solutions de géomarketing, Daytona a choisi de s'appuyer sur la solution Geoconcept Territory Manager. Le prix de la solution, la qualité de la proposition, la possibilité d'ajouter différentes briques mais aussi la proximité géographique entre les sociétés ont été des critères déterminants dans ce choix.

Laura Sen, Responsable Business Intelligence au sein de Daytona, commente : « *Nous sommes ravis de cette collaboration avec GEOCONCEPT. Depuis l'intégration de l'outil, il est désormais plus facile de préparer des sectorisations et nous avons gagné en réactivité sur les projets. Nous pouvons également mieux valoriser le ROI sur les missions qui nous sont confiées. C'est un réel atout pour nos clients.* »

Avec Geoconcept Territory Manager, Daytona peut réévaluer les secteurs en fonction des nouvelles exigences des clients ou ajouter des secteurs

supplémentaires pour élargir leur champ d'action. Pour aller plus loin, Daytona envisage d'ajouter une brique optimisation de tournées à son expertise pour répondre à une problématique métier : la difficulté à mesurer les gains réels en termes de kilomètres par nuitée ou de nombre de kilomètres moyen, etc. Intégrer des plans de tournées optimisés serait un réel plus pour de nombreux projets.

### **Daytona et GEOCONCEPT, duo gagnant pour l'optimisation de tournées dans le secteur pharmaceutique**

Exemple d'application conduite avec succès chez une organisation cliente de Daytona : une organisation du secteur pharmaceutique souhaitait optimiser sa sectorisation pour gagner de nouveaux clients et améliorer sa productivité. En 1 an, l'objectif était de réaliser les mêmes résultats en passant de 17 à 13 commerciaux, et de 1700 à 1400 pharmacies visitées tout en maintenant le nombre moyen de visites à 4.3 par jour. Outre les formations, les commerciaux devaient également proposer une animation sur leurs lieux de visites. Les principaux défis étaient d'éviter le turnover, d'optimiser les coûts et renouveler les contrats clients.

Grâce à Territory Manager de GEOCONCEPT, Daytona a pu proposer une sectorisation commerciale plus concentrée. Les commerciaux ont pu effectuer des tournées dans des secteurs plus proches de leurs habitations, ce qui améliore leur qualité de travail.

Cette nouvelle organisation de tournées a donné la possibilité aux commerciaux d'optimiser leurs déplacements et ainsi de passer moins de temps sur la route, d'économiser des nuitées et de voir plus souvent leurs principaux clients. Ainsi, l'organisation a observé une augmentation de 60% du temps passé dans les pharmacies, une diminution de 35% des frais de nuitées et une augmentation de 23% des ventes.

Grâce aux fonctionnalités de ciblage et de sectorisation, Daytona définit automatiquement le nombre d'intervenants nécessaires pour chaque campagne et leur zone d'affectation idéale.

➤ [Lire le témoignage complet.](#)



## 88% D'ENTRE VOUS RECOMMANDENT GEOCONCEPT : C'EST VOUS QUI FAITES NOTRE RÉPUTATION !

Ce n'est pas vous qui me contredirez : la satisfaction client est au centre des préoccupations commerciales de notre société de plus en plus digitale.

C'est pourquoi vous avez été sollicité(e)s en fin d'année 2018 sur les différents postes qui jalonnent nos interactions, des relations commerciales et techniques à la qualité des produits utilisés en passant par un jugement des outils de communication dont vous disposez pour échanger avec nous

Voici en vrac quelques éléments d'analyse de notre baromètre de la satisfaction client que nous vous donnons à lire en toute transparence.

L'appréciation des produits adressés nous intéresse au plus haut point et nous sommes satisfaits de constater que le podium des atouts proposés est constitué dans l'ordre, de l'expertise, l'ergonomie et les performances, à savoir la richesse et la diversité des fonctionnalités métiers, la prise en main et l'ergonomie des applications utilisées suivies enfin par la rapidité d'affichage et l'efficacité des algorithmes de traitement.

Les compétences des interlocuteurs techniques avec qui vous dialoguez sont reconnues avec toujours plus de 4 étoiles (sur 5).

Une attention toute spéciale mérite d'être notée à propos du support technique. Même si nous souhaitons progresser encore, tant dans les délais de réponse, la qualité des réponses que la transparence dans le suivi des dossiers, nous constatons que les outils et mécanismes mis en place en 2018 portent leurs fruits avec 66 % d'entre vous qui notent les efforts faits et reconnaissent les améliorations.

Même si vous connaissez pratiquement tous notre base de connaissance MyGeoconcept et que vous y piochez des articles, des FAQ, des tutos, nous devons faire encore des efforts pour rendre plus simple et plus facile l'accès à la plateforme de reconnaissance des licences pour le téléchargement des versions nécessaires.

Nous avons bien compris les axes d'amélioration clairement exprimés. Le premier s'inscrit dans le processus global d'amélioration de la qualité de nos



produits sur laquelle nous renforçons nos efforts et nous engageons à communiquer régulièrement auprès de vous. Vous pouvez dès ce numéro, lire l'article faisant un état des lieux de la qualité logicielle chez GEOCONCEPT.

Enfin, en tant qu'éditeur à l'écoute de ses utilisateurs, nous renforcerons les rencontres privilégiées que nous pouvons avoir avec vous pour écouter vos doléances, vos besoins et faire en sorte que nos produits soient LES VÔTRES.

Nous vous remercions chaleureusement de la confiance que vous nous témoignez.

Soyez convaincu(e)s de notre volonté de vous satisfaire toujours davantage.



Connectez-vous sur [www.mygeoconcept.com](http://www.mygeoconcept.com)

Contact : Christine Daniaud-Galet / [hellogeoworld@geoconcept.com](mailto:hellogeoworld@geoconcept.com)

