

Newsletter  
Hello GeoWorld **64**



## COVID 19, QUAND TU NOUS TIENS !

Le dernier numéro du Hello GeoWorld marquait le début du confinement et nous espérions tous que le suivant marquerait la fin de la pandémie ou en tout cas sa maîtrise. Il n'en est rien.

Depuis mars nous avons inventé de nouvelles façons de travailler, à coup de Zoom, Meet, Webex et autres outils de classes virtuelles. Nous avons multiplié les *scrums*, *sprints* et autres *kick-off* pour poursuivre les chantiers engagés et mener à bien les missions confiées par nos clients. Nous avons redoublé d'ingéniosité pour faciliter les échanges entre équipes grâce aux tableaux Trello, Asana et d'autres alternatives de travail collaboratif. Chacun de nous a mieux compris le sens du mot bienveillance en étant attentif à nos collègues et collaborateurs par écran interposé. Nous avons multiplié les rencontres ludiques avec *Scribbl.io* ou des applications de *blindtest* pour maintenir le lien humain.

Si le télétravail a modifié nos manières de travailler, force est de constater que nous n'avons perdu ni en efficacité ni en enthousiasme que ce soit pour conclure de nouvelles affaires, pour « rencontrer » de nouveaux clients et les former à distance, pour délivrer et livrer nos produits en respectant le calendrier, pour continuer à être *customer centric*.

Et nous vous le prouvons avec ce numéro 64 de Hello GeoWorld !

*Note : Nous remercions les propriétaires de toutes les marques citées de nous fournir des outils pour travailler de façon efficiente.*



## SATISFACTION

Parce que votre satisfaction est notre priorité, GEOCONCEPT renforce son implication auprès de ses clients en lançant un vaste programme d'enquêtes et d'échanges. En complément des nombreuses actions déjà en place (enquête de satisfaction, ateliers customer success, plateforme d'adoption digitale...), ce programme vise à améliorer l'expérience de nos clients.

Quelles sont vos attentes, comment évoluent vos besoins, êtes-vous satisfait de vos outils... autant de préoccupations que nous prenons en considération quotidiennement dans la mise en œuvre de nos actions.

Pour nous permettre d'améliorer en continu nos produits et services et vous proposer un accompagnement de qualité, nos équipes travaillent actuellement à la mise en place de nombreux leviers d'amélioration (chatbot, on-boarding personnalisé, plateforme d'échanges entre utilisateurs...) pour lesquels il nous faut connaître vos avis et besoins prioritaires. Nous vous remercions par avance de vos réponses à nos sollicitations que nous tâcherons de rendre les plus concises et ludiques possibles.

Pour démarrer ce programme, nous vous proposons aujourd'hui de répondre à cette question :

Sur une échelle de 0 à 10, quelle est la probabilité que vous recommandiez GEOCONCEPT à l'une de vos relations ?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Pas du tout probable

Extrêmement probable

## EVÉNEMENTS

### Une rentrée événementielle pas comme les autres !

La crise sanitaire mondiale que nous vivons depuis quelques mois a modifié profondément nos quotidiens, nos habitudes de travail mais également nos instants de partage et de rencontre. Le secteur de l'événementiel, comme tant d'autres, s'est adapté en proposant des événements au format hybride et 100% en ligne pour continuer à vous accompagner.

Face à ces nouvelles normes et pour garantir la sécurité de tous, les équipes GEOCONCEPT se mobilisent pour vous proposer d'ici à la fin d'année 2020 des moments d'échanges privilégiés au travers de :

### Webinars thématiques 100% en ligne

- 3 novembre 2020 : webinar expertise Delivery. Découvrez tous les outils pour une logistique intelligente.

[Infos et inscription](#)

- 3 novembre 2020 : webinar Opti-Time for Salesforce. La version Winter est sortie, découvrez les nouveautés !

[Infos et inscription](#)

- 5 novembre 2020 : webinar SDIS. Découvrez les dernières nouveautés de Geoconcept 2021 dans une présentation réservée aux problématiques métier des pompiers.

[Infos et inscription](#)

- 17 novembre 2020 : webinar TourSolver. Toutes les dernières fonctionnalités autour de l'optimisation de tournées branchées sur la version Winter 2020 réunies le temps d'un webinar.

[Infos et inscription](#)

De nombreux webinars sont à venir... Retrouvez toutes les informations sur la page [Actualités](#) de notre site web !

### Des évènements incontournables comprenant des dispositifs sanitaires renforcés pour vous accueillir en toute sécurité :

- 17 et 18 novembre 2020 : **Transports & Logistics Meetings** : prenez rendez-vous avec nos experts du transport et de la logistique pour faire le point sur vos projets.

- 2 décembre 2020 : **Journée Force de Vente LSA** : une journée pour découvrir les grands enjeux d'adaptation de la performance commerciale.

Vous souhaitez plus d'informations sur nos événements et sur nos actualités ? Suivez-nous sur les réseaux sociaux : [LinkedIn](#) - [Facebook](#) - [Twitter](#)



## AFFAIRES GAGNÉES

Pour optimiser les plannings de ses techniciens et commerciaux en France et Benelux, **Photomaton** acteur majeur des cabines photographiques et des laveries automatiques a choisi la solution Opti-Time Field Service.

**TechSell Group**, expert en externalisation commerciale & marketing B2B2C fait le choix de Geoconcept Territory Manager et Opti-Time TourSolver pour s'assurer une sectorisation optimale et des tournées optimisées pour leurs forces de vente et merchandisers.

**Potager City**, service de livraison de colis de fruits et de légumes accélère sa croissance et optimise quotidiennement ses livraisons de box en point relais grâce à la solution Opti-Time TourSolver.

Après avoir équipé ses techniciens, **Bubendorff** continue de faire confiance à GEOCONCEPT en déployant Opti-Time Field Service à l'ensemble de ses commerciaux pour les accompagner dans la planification de leurs rendez-vous et l'optimisation de leurs tournées.

Le fabricant de **Piscines Waterair** présent dans plus de 29 pays à travers le monde, reconnu pour la qualité de ses produits, la fiabilité de ses services, mais aussi pour sa compétitivité exceptionnelle a fait le choix de Geoconcept Territory Manager pour sa sectorisation commerciale.

L'entreprise **LVL**, spécialiste de la collecte, du tri et de la valorisation des cartouches d'impression, a choisi Opti-Time TourSolver pour optimiser les déplacements de ses collecteurs !

## LES NEWS DU BLOG

Les experts GEOCONCEPT suivent pour vous les tendances du moment et les sujets d'actualité. Tous les mois, deux nouveaux articles sont mis à votre disposition.

### Les derniers articles du blog :

[PERFORMANCE COMMERCIALE]

#### **Efficacité commerciale - Et si vous partiez sur de nouvelles bases ?**

Des conseils pour améliorer l'efficacité commerciale de vos équipes, vous en trouverez des milliers partout. Mais tout cela ne sert pas à grand-chose si votre stratégie est construite sur du sable et du vent... Et si vous partiez plutôt sur des bases solides en vous donnant les moyens de mieux comprendre votre activité, de définir des objectifs réalistes et de simplifier le quotidien de vos commerciaux ?

[OPTIMISATION DE TOURNÉES]

#### **Et si on arrêta de transporter du vide ?**

*« Si toutes les remorques étaient chargées à 90% de leur capacité, il y aurait 2 et peut-être même 3 fois moins de camions sur les routes françaises »*

Augmenter les taux de remplissage des véhicules pour améliorer la rentabilité et le bilan carbone des tournées reste un défi quotidien. Les solutions existent, même pour le dernier kilomètre !

[PERFORMANCE COMMERCIALE]

#### **Le retail et la grande consommation face au défi de l'hypersegmentation**

La crise du Covid-19 et ses conséquences vont-elles remettre en cause les stratégies d'implantation des distributeurs et les choix des acteurs des PGC ? Trois tendances sont particulièrement susceptibles d'influer à court ou moyen terme sur la géographie et la sociologie urbaines et, par conséquent, sur les décisions d'investissement et désinvestissement que les enseignes et les marques doivent mettre à l'étude si elles souhaitent rester à l'écoute de leur marché et en phase avec lui.

[OPTIMISATION DE TOURNÉES]

#### **Quelle place pour le ferroviaire dans la logistique française ?**

La volonté de redonner une place au train dans la logistique française est clairement affichée. Mais l'ambition de doubler la part du train dans le transport de marchandises d'ici 2030, justifiée par l'urgence de la transition écologique, n'a pas manqué d'être taxée d'irréaliste tant nous partons de loin...

[>> Lire plus d'articles](#)

## RECRECUTER UN ÉTUDIANT ALTERNANT FORMÉ AUX SOLUTIONS GEOCONCEPT N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI SIMPLE !



Codirigé par GEOCONCEPT, le Master Géomarketing de l'université de Créteil forme chaque année une quarantaine d'étudiants au géomarketing en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

« Unique en France, il permet aux étudiants de master 1 et 2 au rythme de respectivement 3 jours en entreprise - 2 jours à l'université et 4 jours en entreprise - 1 jour à l'université, d'explorer sur 2 ans, le géomarketing, la géomatique et les statistiques, mais également de maîtriser les produits Geoconcept » déclare M. Bilet <sup>(1)</sup>.

Le département Formation et connaissance de GEOCONCEPT qui parraine et accompagne depuis plus de 20 ans cette formation a ainsi instruit plus de 800 experts et professionnels du géomarketing.

« Dans le cadre du plan de relance du gouvernement, les aides à l'embauche d'un alternant ont été massivement renforcées : le coût entreprise pour un apprenti ne revient qu'à **175 € par mois !** » s'exclame M. Da Silva Pires <sup>(2)</sup>

Si vous souhaitez découvrir les profils des étudiants de la nouvelle promotion, diffuser vos offres, ou en savoir davantage sur la formation, n'hésitez pas à contacter les équipes de l'université à : [alternance-llsh@u-pec.fr](mailto:alternance-llsh@u-pec.fr)

<sup>(1)</sup> M. Nicolas Bilet, Responsable du BAIP et des formations continues et alternantes à l'Université PARIS-EST Créteil Val de Marne.

<sup>(2)</sup> M. Albert Da Silva Pires, Responsable du secteur Éducation et Recherche, GEOCONCEPT.

## GEOCONCEPT SIGNE UN CONTRAT DE PARTENARIAT AVEC BE-CLOUD

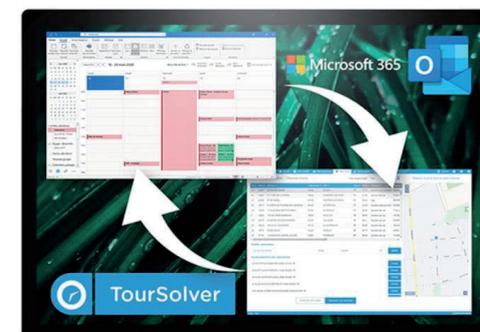
Depuis plusieurs mois, nos équipes travaillent plus étroitement avec les équipes MICROSOFT. Etant donné que les logiciels édités par GEOCONCEPT sont 100% SaaS, nous avons choisi de nous allier avec Microsoft AZURE (Gold Partner) pour nous permettre d'assurer un service de qualité. Azure apporte une disponibilité de la donnée, partout dans le monde et de manière sécurisée.

Pour aller plus loin, nous avons décidé de connecter une de nos solutions phare, TourSolver avec la suite Microsoft Office 365. La suite Office est fortement implantée auprès de nos clients avec l'usage intense d'Outlook (contact, calendrier) pour les forces de vente sur le terrain ou d'Excel pour la transcription des plans de transport des équipes logistiques. L'ensemble de l'offre Microsoft 365 étant disponible avec une mobilité complète (en local, en mode web ou au travers d'applications mobiles), vous pouvez désormais travailler d'où vous voulez en toute sécurité.

TourSolver, application SaaS d'optimisation de tournées intègre une connexion « transparente » à n'importe quel logiciel de la

suite bureautique MS 365, pour toutes les équipes itinérantes : tout particulièrement Outlook pour récupérer les différents rendez-vous dans son agenda ou encore Excel pour les plans de tournées.

C'est dans le cadre de la sortie de cette nouvelle offre que Be-Cloud, société de services Microsoft nous accompagne afin de pouvoir vous proposer notre solution enrichie. Les services Be-Cloud accélèrent la mise en œuvre et l'implantation des outils Microsoft auprès d'un grand nombre de PME. Nous aurons le plaisir de vous présenter ces évolutions, qui renforcent l'alliance d'un outil bureautique et d'un outil métier pour davantage d'efficacité dans l'organisation interne de votre entreprise !





## SAAS ET SOUSCRIPTION, POURQUOI LE PAIEMENT À L'USAGE EST-IL DEVENU AUJOURD'HUI LA NORME DANS LE MONDE DE L'ÉDITION DE LOGICIEL ?

La première raison est évidente : ne plus avoir à acheter une solution avant de l'utiliser puisqu'une simple souscription ou droit d'usage suffit, impliquant immédiatement des **coûts plus faibles** les premières années.

Les dépenses sont quasi-équivalentes tous les ans. Dans certaines organisations, l'ensemble de ces coûts étant assimilés à des coûts de fonctionnement, plus la peine de demander des investissements pour l'acquisition de licences et de rechercher des budgets avant de se lancer. Evidemment, les services de support et de mise à disposition des mises à jour des solutions sont toujours intégrés, pas de dépense à prévoir non plus de ce côté-là.

S'agissant de solutions professionnelles pour lesquelles la formation et l'assistance à la mise en œuvre sont incontournables, le fait de gagner en budget la première année peut être l'occasion pour certains utilisateurs de se faire accompagner davantage et plus longtemps sous forme d'ateliers d'approfondissement ou de consolidation pour gagner en maîtrise de l'application et en efficacité métier.

D'autres éléments liés à l'amélioration de l'expérience client accompagnent ce type d'usage : **simplification et lisibilité de l'offre** et renforcement de la relation unique entre le client et GEOCONCEPT.

### Simplification de l'offre : un leitmotiv

Si vous êtes utilisateur de la solution Geoconcept desktop, fini la multiplicité des déclinaisons, des modules et offres complémentaires. Notre catalogue produit propose une gamme Geoconcept GIS avec deux versions intégrant nombre des modules auparavant vendus séparément. Nous avons commencé par cette gamme avec une version majeure de Geoconcept, attendue par nos clients et nous efforçons, pour l'ensemble de nos offres applicatives et de services SaaS, de gagner en simplicité et complémentarité.

### Etre customer centric

Nous voulons que ces changements bénéficient d'abord à nos clients. Les offres promotionnelles vous sont donc réservées et elles visent deux buts. D'abord, c'est de vous permettre de migrer l'ensemble de votre parc de licences Geoconcept avec leurs options et modules vers ces nouvelles offres, **au prix de votre contrat de maintenance actuel**, sans vous priver des droits dont vous disposez sur vos licences en cours. Vous allez donc pouvoir continuer à utiliser les anciennes licences ou passer aux nouvelles en profitant de l'ensemble des options maintenant intégrées en standard dans nos solutions, pour une fraction du coût de la souscription. Mais nous tenons à faire davantage et vous offrir un autre avantage de la souscription qui

est de **s'adapter en capacité à l'usage**. Ainsi, nous vous permettons, après avoir migré votre parc, de l'étendre facilement en nombre de licences avec une **remise de 50%** sur le prix de la souscription. Grâce à l'offre promotionnelle, vous pouvez utiliser, par exemple, la solution Geoconcept GIS pour 1200€ par an alors qu'une ancienne licence Geoconcept Enterprise vous coûterait 5000 € d'acquisition et 1000€ par an de maintenance (sur la base des prix publics de la solution).

Afin de renforcer nos relations avec vous, clients, et de pérenniser l'utilisation de nos solutions dans vos environnements, il est indispensable de vous écouter décrire vos besoins pour enrichir et prioriser notre backlog d'évolution produits. C'est pourquoi des ateliers customer success ont été mis en place. Une plateforme d'adoption digitale a été intégrée dans nombre de nos applications SaaS afin d'accélérer leur maîtrise et de rendre l'utilisateur confiant. Notre rôle est de vous écouter à tous les points de contact pour personnaliser nos offres de services.

Pour toutes ces demandes et suggestions, nous avons créé une adresse email, sorte de pont entre vous et nous. N'hésitez pas à l'utiliser : [experience@geoconcept.com](mailto:experience@geoconcept.com)

## LES NOUVEAUX GCPACKS M20 SONT PRÊTS !

Ces lots de données comportant entre autres vos cartes, graphes, référentiels géocodage... sont disponibles au téléchargement depuis le début de cet été et nous sommes fiers de vous faire découvrir toutes leurs subtilités.

Pour rendre nos cartes plus simples d'utilisation, nous avons travaillé sur la simplification d'objets volumineux. Les pays, océans, mais également les surfaces hydrographiques ont été simplifiés et classés pour optimiser **les performances d'affichage**, notamment aux échelles intermédiaires. Cette nouvelle hiérarchisation aide à la réactivité de l'affichage et permet une meilleure fluidité de votre carte et donc de votre travail sur l'application !

L'affichage des panneaux routiers a été amélioré. En 2020, nous intégrons le **mode multi pays** permettant d'avoir des panneaux adaptés à chaque pays sur une même carte. Nous avons également optimisé leur affichage pour les rendre plus lisibles et réalistes.

Comme pour ces dernières années, la couche IRIS a été changée grâce à l'acquisition de la **dernière version de la couche IGN Iris... GE v2** (Grande Echelle). Nous repensons entièrement le calcul de la géométrie de nos IRIS en les recalant à la fois avec les données HERE et avec les données IGN. Vos études, géocodages et analyses n'en seront que plus précis.

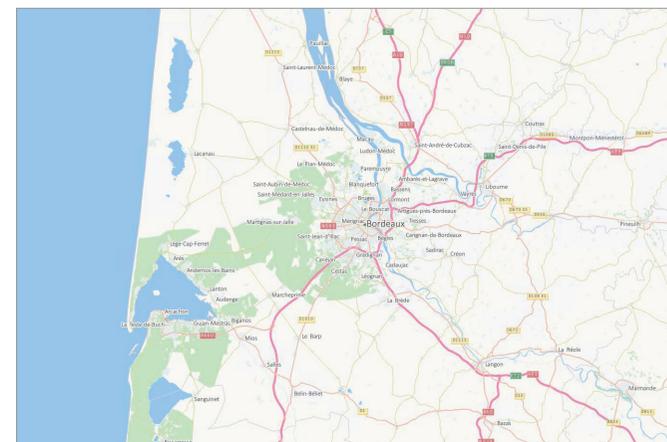
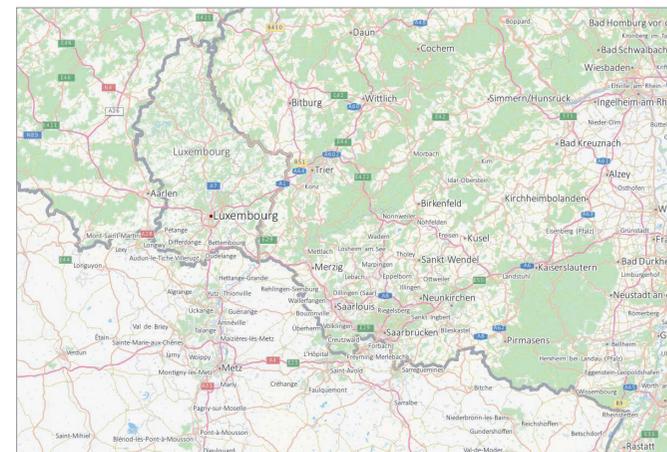
Comme tous les ans, nos unités administratives et zones postales ont été mises à jour. GEOCONCEPT propose des données à la pointe de l'actualité : nos

données HERE datent du **deuxième trimestre de l'année**. Vous avez donc à disposition cette année les unités administratives 2019 et 2020, les IRIS et communes 2018 et les zones postales 2020. De son côté, la base de données INSEE couvre les recensements 2011 et 2016. Nos données SIRENE ont également été rafraîchies et sont à jour au 1<sup>er</sup> juin 2020.

Toute l'année, nous investissons dans les tests et l'amélioration de nos graphes pour optimiser les calculs des temps de parcours. **La typologie du réseau routier mondial est sans cesse affinée** entraînant la création de nouveaux profils et l'adaptation des vitesses existantes. Le **graphe se rapproche de plus en plus de votre réalité terrain** : ils intègrent désormais les **vitesses moyennes de circulation en fonction du trafic routier**.

En plus des données standard, l'équipe Data réalise tous types de prestations spécifiques. Par exemple, nous proposons un **géocodage optimal** de vos fichiers, basé sur l'exploitation de notre catalogue de fournisseurs (HERE, IGN, BAN, etc.). De plus, il nous est possible, en fonction de vos besoins, de vous procurer une extraction géocodée de la base SIRENE concernant vos données métier. N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

Toutes ces nouveautés sont disponibles dans la rubrique **Téléchargement** de MyGeoconcept. Nous vous y attendons nombreux !



## POLYEXPERT ASSURE LA PLANIFICATION DES RENDEZ-VOUS DES 800 EXPERTS TERRAIN AVEC OPTI-TIME

### Le challenge de Polyexpert : une planification multicritère des rendez-vous d'expertise terrain.

Créé en 1997, Polyexpert est un groupe indépendant fruit du rapprochement de cabinets d'expertise régionaux. Sa mission est d'accompagner assureurs, courtiers et entreprises dans la gestion globale de leurs risques. Avec son approche multi-spécialiste, Polyexpert assure un accompagnement global et personnalisé à ses clients grâce à des services d'audit (diagnostic technique bâtiment, thermique, acoustique...), d'expertise après sinistre et d'assistance.

Avec plus de 1850 collaborateurs, dont 800 experts travaillant au plus près des sinistrés pour leur fournir conseil et assistance, Polyexpert place la performance opérationnelle et la qualité de service client au centre de sa stratégie. La société doit pouvoir assurer pour le compte de ses clients une haute disponibilité et réactivité auprès des sinistrés sur l'ensemble du territoire et organiser des expertises sur site dans les meilleurs délais. Or les domaines d'interventions sont nombreux et à chaque type de sinistre (dégât des eaux, incendie, vol, etc.) correspond un pool d'experts aux compétences spécifiques, rendant complexe la planification des interventions.

Auparavant, chaque centre de gestion régional (CGR) gérait manuellement les plannings d'intervention des experts de son secteur. Mais avec la perspective d'une centralisation de la planification des rendez-vous via un centre de gestion national (CGN) en 2015, la mise en

œuvre d'une solution des plannings d'intervention s'est imposée, l'objectif étant de pouvoir prendre en compte simultanément et de manière efficace au niveau national, les nombreuses contraintes de ces rendez-vous : la position géographique du site d'intervention, le type de mission, la compétence requise ou encore le créneau d'intervention souhaité par les assurés et le niveau de criticité de l'intervention.

### La réponse adaptée avec la solution Opti-Time

De la prise de rendez-vous à l'optimisation des déplacements terrain, Opti-Time est une solution de planification complète qui permet à Polyexpert de proposer des interventions ciblées et pertinentes. Ce puissant moteur d'optimisation géographique recherche et identifie le meilleur rendez-vous : le moins coûteux, le plus rapide et le plus adapté aux contraintes de l'entreprise et des sinistrés (comme la localisation des intervenants et des sinistrés, le savoir-faire des experts selon le sinistre et leur disponibilité à se déplacer).

La solution s'intègre directement dans le SI de Polyexpert sous forme de web services géographiques hébergés (API), permettant d'accélérer la performance tout en simplifiant les process de l'entreprise.

Frédéric Duflos, Directeur des Systèmes d'Information chez Polyexpert commente : « *Nous avons été séduits par la capacité d'intégration dans notre SI de la solution et sa capacité à prendre en compte l'ensemble de nos exigences. Opti-Time est aussi devenu un véritable atout pour proposer de nouveaux services à nos clients.* »



### Alléger l'empreinte environnementale

Opti-Time offre de nombreux avantages à Polyexpert. En optimisant la planification des interventions, la solution permet à la société de maîtriser le nombre de kilomètres parcourus. Les conditions de travail des experts s'en trouvent également améliorées, en garantissant le temps nécessaire pour réaliser les rendez-vous expertise. L'outil prend en compte dans son calcul les temps de parcours entre la localisation du domicile, les interventions et tous les autres rendez-vous et contraintes de l'agenda.

« *Nous sommes attentifs au plan produit d'Opti-Time, afin d'identifier les évolutions qui nous permettront d'améliorer le taux de remplissage des agendas et de réduire la distance parcourue. Nous sommes également en train d'envisager de possibles évolutions dans notre utilisation de l'outil, pour pouvoir par exemple permettre aux experts de re-planifier eux-mêmes certains rendez-vous en temps réel depuis le terrain* » assure Frédéric Duflos.

En travaillant avec les principaux groupes d'assurance français, Polyexpert se doit de répondre à de nombreuses contraintes opérationnelles. Grâce à Opti-Time, Polyexpert propose des délais de rendez-vous répondant aux exigences des assureurs, tout en prenant en compte de nombreuses exigences opérationnelles.



## DES SECTEURS ET DES PORTEFEUILLES COMMERCIAUX OPTIMISÉS EN CONTINU À LA FRANÇAISE DES JEUX

La Française des Jeux (FDJ) et GEOCONCEPT, c'est une histoire qui s'inscrit dans la durée. Dès 2007, la société fait appel à l'expertise et aux outils de GEOCONCEPT à des fins de géomarketing et de production de cartes, puis, à partir de 2014, pour des problématiques de sectorisation commerciale dans un contexte de transformation. Anaïs Combes, Project Manager chez FDJ, revient sur l'organisation et les outils mis en place pour créer, optimiser et actualiser en permanence les portefeuilles des commerciaux de terrain.

### L'organisation commerciale de la Française des Jeux a connu d'importants changements depuis 2014. Pouvez-vous décrire l'organisation actuelle et nous dire un mot de ces changements ?

L'organisation repose aujourd'hui sur 3 Directions Régionales, subdivisées en 52 secteurs géographiques matérialisés par autant d'agences locales. Chaque agence s'appuie sur une équipe de commerciaux ayant pour mission de développer et animer les points de ventes de leur territoire. Nous avons donc une force de vente **pour gérer un réseau de 30 000 points de vente** – composé en grande majorité de bars, bureaux de tabac et maisons de la presse – répartis sur plus de

11 000 communes. En nombre de points de vente, le réseau de distribution de FDJ est connu pour être le plus étendu de France !

À partir de 2014, FDJ a engagé une transformation de son organisation commerciale et logistique. L'équipe dont je fais partie a eu pour mission d'accompagner le réseau et les agences dans les étapes clés de cette transformation. Dans le cadre de cette transformation, nous avons fait appel à GEOCONCEPT pour faire des simulations de mapping de cartographie de secteurs commerciaux.

Dans le cadre de la mise en place du nouveau modèle organisationnel avec un approvisionnement direct des colis clients vers les points de vente, les missions de la force de vente ont été recentrées sur leur cœur de métier et les portefeuilles commerciaux ont donc dû être rééquilibrés et redimensionnés.

*Nous avons donc décidé de rechercher un outil spécialisé qui nous aiderait à faire de l'optimisation et de l'équilibrage de portefeuille multicritère «à la demande» afin de répondre rapidement aux besoins spécifiques des agences.*

### De quel outillage disposiez-vous à l'origine pour travailler sur la sectorisation et les portefeuilles ?

Nous avons travaillé pendant un certain temps de manière plutôt archaïque, à partir de fichiers Excel et de cartes, souvent sur Google Maps et parfois sur papier. Compte tenu du nombre de paramètres à manipuler, c'était à la fois long et compliqué – et d'autant plus chronophage qu'il fallait quasiment tout reprendre à zéro si un des paramètres changeait ou si la proposition ne convenait pas à l'agence concernée. Nous avons donc décidé de rechercher un outil spécialisé qui nous aiderait à faire de **l'optimisation et de l'équilibrage de portefeuille multicritère «à la demande»** afin de répondre rapidement aux besoins spécifiques des agences. La solution **Geoconcept Territory Manager** a été retenue d'une part parce que GEOCONCEPT était connu de la FDJ pour ses **solutions géomarketing**. D'autre part, parmi les solutions évaluées, c'est celle qui répondait le mieux à l'ensemble de nos critères. Notre choix a été pleinement validé après une période pilote concluante.

### Quels sont les principaux paramètres utilisés pour la création et l'équilibrage des portefeuilles ?

Un des points clés est la segmentation de notre réseau de points de vente en quatre catégories : Platine, Or, Argent et Bronze. Cette segmentation, fondée sur

# TÉMOIGNAGE

les mises moyennes des points de vente, détermine en particulier la fréquence des visites que doivent effectuer les commerciaux. Typiquement, un point de vente 'Platine' est visité 4 fois plus souvent qu'un point de vente 'Bronze'. Le but de l'exercice est **de proposer des portefeuilles cohérents par rapport à cette segmentation** et, bien sûr, de faire un équilibrage entre les portefeuilles des commerciaux d'un même secteur. Leurs portefeuilles doivent être équivalents en nombre de points de vente et de visites, sachant que chaque point de vente est associé à un nombre prédéterminé de visites. Chaque portefeuille doit aussi être **cohérent d'un point de vue géographique**, notamment par rapport au lieu d'habitation du commercial, point de départ habituel de ses tournées. Avant **Geoconcept Territory Manager, il nous fallait au moins une journée pour construire un seul scénario**. Aujourd'hui, on modifie directement les paramètres dans Geoconcept Territory Manager, et **l'outil nous propose un scénario en 30 secondes** et plusieurs en un temps record. Le gain de temps est tout simplement énorme !

*Nous fournissons aux agences FDJ un service d'optimisation de portefeuilles à la carte.*

## **Comment êtes-vous organisés pour répondre aux demandes de modification de portefeuilles ?**

Nous avons centralisé et mutualisé cette compétence. Nous sommes 4 au sein de l'équipe à utiliser Geoconcept Territory Manager et à pouvoir répondre aux demandes et aux besoins spécifiques des agences commerciales. En fait, nous fournissons aux agences FDJ **un service d'optimisation de portefeuilles à la carte**.

Les Directions Régionales remontent les besoins pour que nous puissions planifier les interventions. Ensuite, grâce au système de capitalisation des critères des agences dans l'outil, il nous est possible de réaliser autant de simulations que nécessaire sur demande des responsables d'agence. **Geoconcept Territory Manager** permet de fournir un produit de sortie qui comprend une cartographie du secteur, avec un détail sous format Excel des éléments.

## **Après bientôt 2 ans d'utilisation, quels sont les bénéfices majeurs de Geoconcept Territory Manager pour vous, en tant qu'utilisatrice, et pour FDJ ?**

Nous sommes extrêmement satisfaits de Geoconcept Territory Manager. En tant qu'utilisatrice, le premier bénéfice est incontestablement **le gain de temps**. Le deuxième est **le gain de pertinence des sectorisations proposées aux agences** et il y a beaucoup moins d'aller-retour avec les agences. C'est vraiment

un outil facile à utiliser qui, intrinsèquement, évite des erreurs de pondération ou tout simplement des oublis. J'ajoute qu'après la formation, j'ai été rapidement autonome. Le support GEOCONCEPT a toujours été très réactif et aidant dans la recherche de solution.

Pour FDJ, Geoconcept Territory Manager c'est la possibilité de **traduire rapidement des hypothèses et des simulations en lien avec l'organisation commerciale**. C'est donc un gain d'agilité pour l'organisation.



Crédits photo : Dylan Noite - Unsplash

# PRODUITS

## LE E-LEARNING ET LES TUTORIELS GEOCONCEPT 2021

À l'occasion de la sortie de la gamme Geoconcept GIS, le parcours e-learning Geoconcept et les tutoriels disponibles sur le site Mygeoconcept ont été revus, actualisés et enrichis afin d'y intégrer toutes les nouveautés de la gamme 2021.

Pour rappel, les parcours **e-learning** font partie intégrante de la formation. Ces parcours sont proposés lors de toute commande de formation. Ils permettent de découvrir les concepts, la philosophie du SIG, les fonctions fondamentales et le vocabulaire nécessaire avant d'aborder la deuxième partie personnalisée de votre apprentissage en face à face avec le formateur.

Le parcours Geoconcept se décompose en 7 modules : Découvrir, Naviguer, Interroger, Importer, Représenter, Analyser et Diffuser.



1 - Découvrir



2 - Naviguer



3 - Interroger



4 - Importer



5 - Représenter

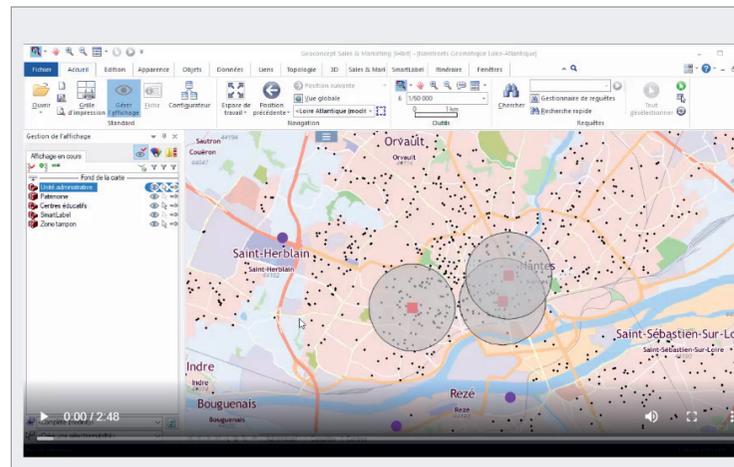
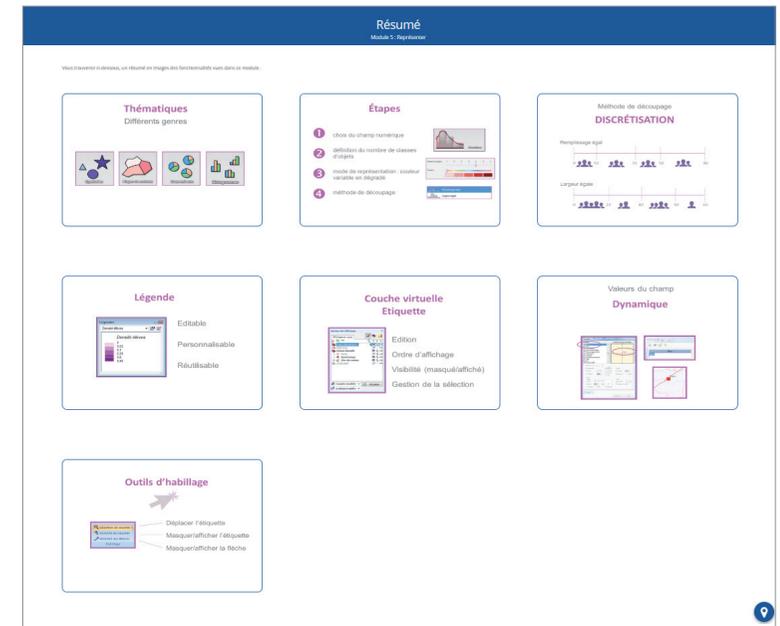


6 - Analyser



7 - Diffuser

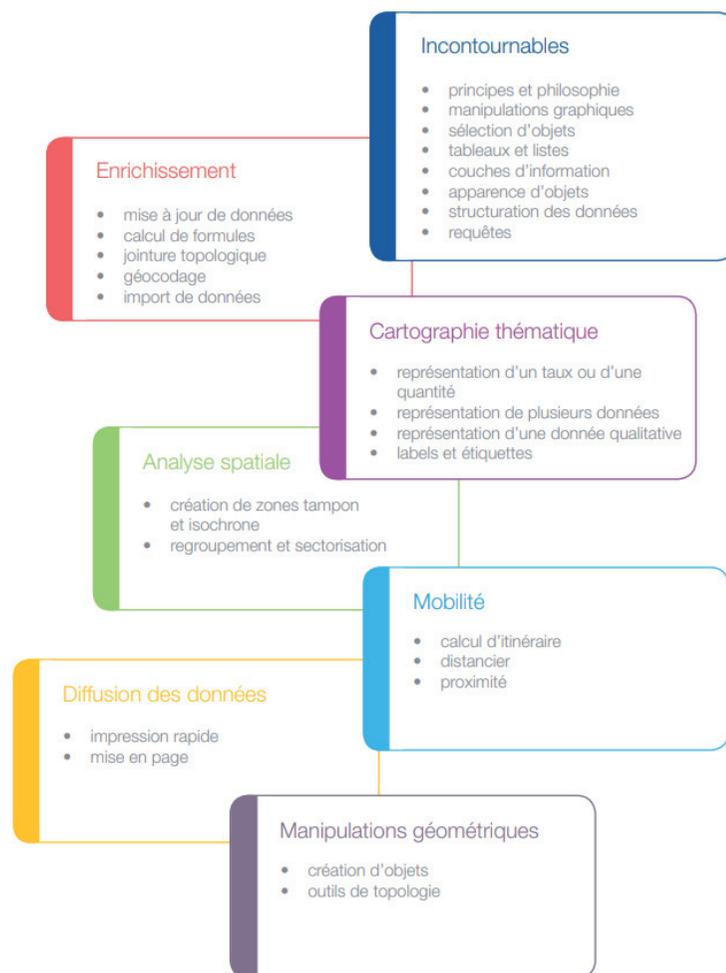
Pour chacun de ces modules, vous avez accès à des séquences vidéos explicatives des fonctionnalités, un résumé pour fixer les concepts, les méthodes de mise en œuvre, les mots-clés et un quiz pour valider à chaque étape ses acquis. Un jeu de données est mis à disposition pour que vous puissiez refaire les exercices présentés dans chacune des vidéos.



## ZONES ISOCHRONES

Les zones isochrones se construisent à partir d'objets sélectionnés (ponctuels ou surfaciques). Avant de pouvoir utiliser cette fonction, il faut déclarer un graphe (.sht) dans le menu **Itinéraire/Propriétés du graphe**. Le bouton **Isochrone** ou **Isodistance** du menu **Itinéraire** déclenche l'ouverture d'une fenêtre permettant de faire un choix entre **Isochrone** et **Isodistance**, de choisir le genre graphique des objets résultants (surfacique ou linéaire) et enfin de préciser le nombre de zones à créer. L'interface propose un tableau pour indiquer un temps (ou une distance) pour les zones à créer. Un Type/Sous-type est automatiquement créé et nommé en fonction de la valeur choisie. Il est possible de modifier la couleur des Sous-types.

# PRODUITS



Par ailleurs, sur le site [Mygeoconcept](#) dans la page *Aide/Tutoriels/Geoconcept*, le parcours pédagogique vous sert de support et de guide pour maîtriser les fonctions Incontournables d'analyse de la solution Geoconcept.

Vous pouvez télécharger d'une part un fichier PDF présentant les fonctionnalités pour chacun des modules et d'autre part un jeu de données vous permettant de refaire les exercices présentés.

Dans cette page *Aide/Tutoriels/Geoconcept*, toujours dans le souci de vous donner des exemples d'utilisation de Geoconcept, un nouveau tutoriel vient enrichir votre site Mygeoconcept : il s'agit d'une étude d'implantation de la société **LOC-ELEC**. Le scénario vous fait endosser le rôle de directeur commercial de la compagnie LOC-ELEC qui propose un service de location de véhicule électrique en libre-service. Actuellement votre activité est implantée en milieu urbain. Vous aimeriez l'étendre en milieu semi-rural.

Votre analyse va vous permettre de cartographier les implantations de bornes électriques existantes, les données sur les déplacements de population domicile/travail et les données Insee sur l'équipement des ménages. A l'aide de ces données, vous pourrez affiner le découpage du territoire afin que les commerciaux puissent démarcher les ménages potentiels et vérifier si les lieux d'implantation des agences sont correctement choisis.

Que ce soit par les parcours e-learning ou par les scénarios applicatifs, la société GEOCONCEPT met tout en œuvre pour vous faciliter l'apprentissage des solutions. Alors, n'hésitez pas... formez-vous, informez-vous et soyez acteur de votre formation !

## GEOCONCEPT WEB 2021

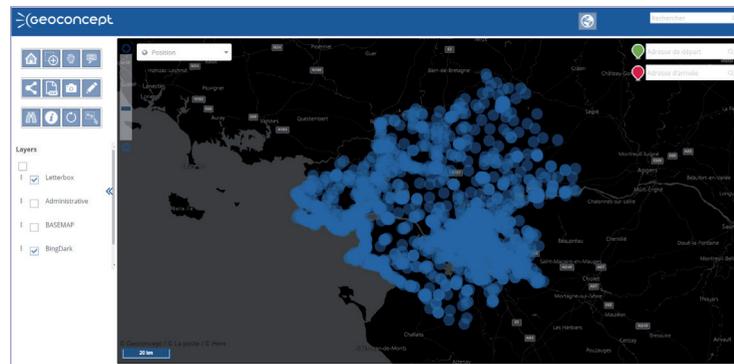
Cette version de Geoconcept Web intègre beaucoup de nouveautés qui permettent d'une part de faciliter sa gestion avec une **administration** sensiblement remaniée et un **assistant enrichi** et d'autre part, d'étoffer le **catalogue des fonctionnalités** pour la conception et l'utilisation de portails géographiques.

Les **sources de données** utilisées peuvent être dorénavant totalement externalisées. Plus besoin de se préoccuper de maintenir sur son propre serveur des fichiers pour le référentiel de géocodage, pour le calcul d'itinéraire ou/et pour les fonds cartographiques car ils sont accessibles et toujours à jour dans l'offre de web service de Geoconcept : les Geoptimization API.

Désormais les administrateurs peuvent composer des applications combinant couches provenant du SIG Geoconcept avec l'intégralité des propriétés des cartes (apparences, représentations thématiques, couches Publisher, flux et oursins, etc...), et couches en provenance d'autres fournisseurs (Bing, Here, Geoptimization API) ou suivant les standards OGC : WMS et WMTS.

De **nouveaux widgets** font leur apparition et d'autres ont été considérablement améliorés. Parmi eux nous pouvons citer : la recherche à proximité du centre de l'écran ou de ma position, l'impression rapide, l'ajout des requêtes spatiales, la sauvegarde des isochrones/isodistances, l'analyseur de couches qui permet de faire un focus sur une partie du territoire, une meilleure utilisation de l'espace pour le gestionnaire de couches dans les versions mobiles des portails, ...

Geoconcept Web c'est aussi une **plateforme LBS** qui permet d'intégrer la puissance des web services géographiques de GEOCONCEPT dans vos propres solutions. Cette version a bénéficié de l'ajout d'un web service de calcul d'itinéraire par lot et fournit également des résultats affinés pour les calculs d'itinéraire et pour le géocodage inverse.



## LES GEOOPTIMIZATION API FALL'20

Comme chaque année l'automne est la saison où notre offre cloud de web services géographiques, les Geoptimization API, est mise à jour avec les nouvelles **données du millésime 2020**, pour les cartes, le **géocodage** et le **calcul d'itinéraire**. Parmi les nouveautés, est intégrée une carte des stations de recharge pour aider à utiliser les **véhicules électriques**, l'ajout d'un nouveau service pour fournir l'heure d'arrivée à destination en tenant compte du trafic en temps réel (ETA), l'amélioration des **performances** pour les services de la famille de calcul d'itinéraire (routage, matrice, ...) et également des résultats affinés pour les calculs d'itinéraire et de géocodage inverse.

Découvrez et testez nos  
Geoptimization API :

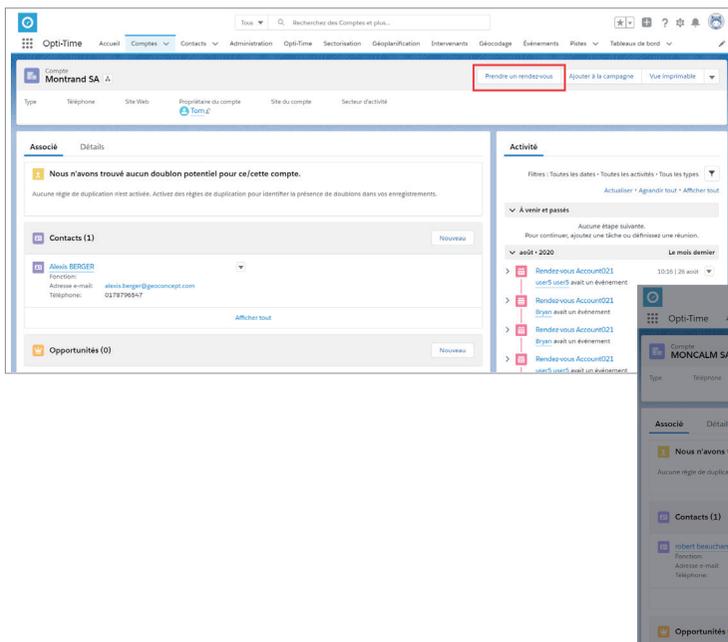
<https://fr.geoconcept.com/les-api-cloud-de-geoptimisation>

## OPTI-TIME FOR SALESFORCE : LES NOUVEAUTÉS WINTER 21

Dans cette version, de nouvelles fonctionnalités conjuguent l'amélioration de la productivité des utilisateurs avec une interface plus conforme à leurs enjeux. En voici un aperçu :

### Prise de rendez-vous en temps réel

Nous avons ajouté, une fonction de recherche automatique des prochains créneaux rendez-vous dans les pages contact et compte du CRM. L'objectif de cette nouveauté est simple : permettre au commercial de réagir toujours plus rapidement et efficacement à la demande d'un client et parfaire sa stratégie de prospection.

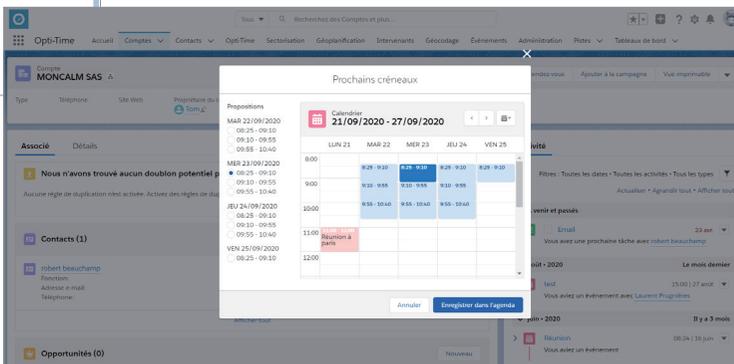


### Prise en compte de la saisonnalité dans la géoplanification

Certaines activités sont soumises tout au long de l'année à des variations de charge de travail (grande consommation, tourisme...). Opti-Time for Salesforce permet désormais de prendre en compte cette saisonnalité en adaptant les stratégies de visites commerciales à ces pics et creux d'activités.

### Recherche de proximité enrichie

La fonctionnalité de recherche à proximité permet d'identifier facilement les contacts et comptes situés dans un périmètre choisi. Nous l'avons approfondie, Il est désormais possible de définir un critère de priorité afin de ne sélectionner que les contacts les plus stratégiques.

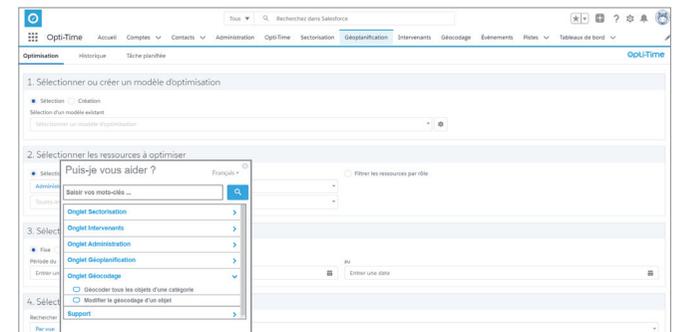


### Nouveau moteur d'optimisation

Un nouveau moteur d'optimisation est disponible, il offre des performances accrues en termes de vitesse de calcul, résultats d'optimisation, volumes de données gérés...

### Intégration d'une plateforme d'adoption digitale

Opti-Time for Salesforce embarque dans cette nouvelle version une application de guidage. 16 guides pas à pas guident les utilisateurs vers une maîtrise complète d'Opti-Time for Salesforce. Ce nouveau système vous accompagne à travers des parcours d'apprentissage spécialement conçus pour mettre en œuvre rapidement les fonctions clés de l'application. La plateforme est d'une grande aide pour les utilisateurs novices ou plus ponctuels ; elle décrit de manière interactive le chemin à emprunter pour géocoder, optimiser, sectoriser etc..



## OPTI-TIME FIELD SERVICE WINTER 2021 RENFORCE L'AUTONOMIE DES RESSOURCES MOBILES SUR LE TERRAIN

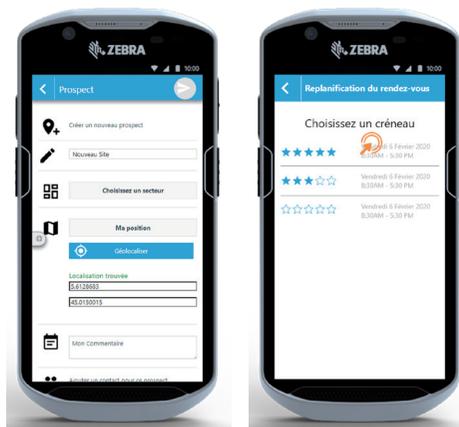
Dès l'automne 2020, la solution Opti-Time Field Service, dans sa version Winter 2021, propose entre autres nouveautés, la gestion des astreintes, la localisation des pauses déjeuners ou encore la configuration de nouvelles alertes afin d'enrichir toujours plus le périmètre fonctionnel et le potentiel métier de la solution.

Du côté de l'application mobile, la version précédente intégrait de nouvelles fonctionnalités pour améliorer le travail des intervenants sur le terrain et satisfaire au mieux la clientèle : gestion des colis et matériels (scans intégrés de codes-barres et de QR codes, suivi du statut en temps réel...) et fonctionnalités collaboratives (localisation des collègues, communication entre collègues, bouton SOS...). Avec la version Winter 2021, l'application mobile permettra de renforcer l'autonomie de la ressource mobile à deux niveaux : la gestion de son planning et la gestion de nouveaux sites clients.

En effet, grâce au nouveau module **Prospects**, l'intervenant accède désormais à une liste de sites potentiels, complémentaires de la liste de ses sites à visiter. Il peut également directement renseigner un nouveau site prospects depuis sur

terminal mobile : création d'un nouveau site, renseignement des informations de contact, localisation, ajout d'une photo. Pour chaque site prospect, l'intervenant peut ensuite facilement planifier un rendez-vous dans son agenda.

Planifier un rendez-vous dans son agenda est une fonctionnalité essentielle pour une ressource mobile sur le terrain. Opti-Time Field Service Winter 2021 étend encore ces fonctionnalités en proposant la **replanification d'interventions programmées**. Par exemple, si un client est absent au moment de la visite d'un technicien, celui-ci peut accéder à de nouvelles propositions de créneaux et reprogrammer en un clic le rendez-vous dans son agenda.



## RECONNAISSANCE DU MARCHÉ : GEOCONCEPT DOUBLEMENT RÉCOMPENSÉ PAR GARTNER

Pour la troisième année consécutive, GEOCONCEPT a l'honneur d'être doublement distingué par le leader mondial de la recherche et du conseil informatique, le cabinet américain GARTNER.

Être à nouveau positionné dans le Magic Quadrant for Field Service Management et le *Market Guide for Vehicle Routing & Scheduling* confirme à la fois la qualité et la pertinence de l'offre d'optimisation des interventions terrain de GEOCONCEPT et sa réactivité face aux nouvelles demandes du marché et à l'évolution rapide des technologies.

Nous sommes heureux de partager cette reconnaissance avec l'ensemble de nos clients et partenaires. Cette récompense est avant tout le témoignage de votre confiance. Nos équipes ayant à cœur de vous proposer les solutions les plus innovantes possibles, elles travaillent d'ores et déjà sur vos fonctionnalités de demain, parmi lesquelles : utilisation de la réalité virtuelle pour l'assistance à la préparation des techniciens et à la réalisation des missions, enrichissement des outils de collaboration, tableaux de bord interactifs...

## GEOCONCEPT TERRITORY MANAGER WINTER 21

Toujours plus d'outils pour vous rendre efficient en matière de sectorisation

Disponible dans le courant du mois de novembre, la solution SaaS de sectorisation **Territory Manager Winter'21** offre une série de nouveaux outils pour vous accompagner et aller encore plus loin dans la pertinence et la qualité de vos sectorisations.

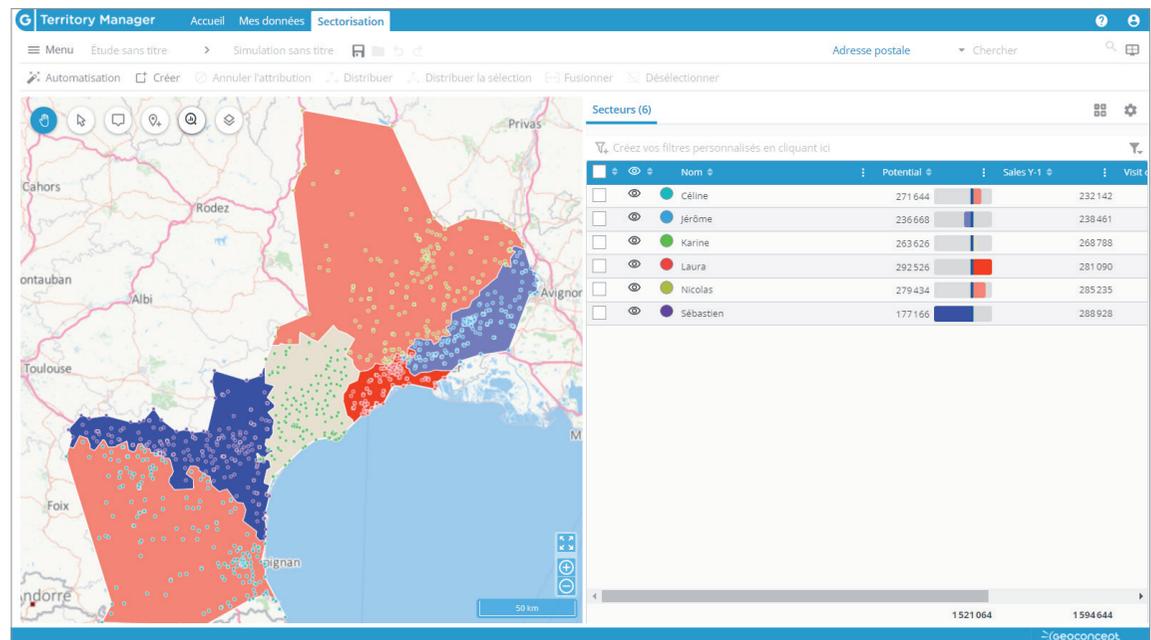
De nouveaux **outils d'analyse** nécessaires et préalables à la sectorisation permettent une meilleure connaissance de l'existant en mettant en exergue, à la fois dans la carte et le tableau, les écarts entre les indicateurs sur les différents secteurs.

La mise en place d'un mécanisme dans la carte d'un **glisser/déposer** accélère le transfert entre secteurs.

De nouvelles options pour la **sectorisation automatique** laissent le moteur calculer lui-même le nombre idéal de secteurs correspondant à un objectif fixé, ou en autorisant une sectorisation partielle sur un choix limité de secteurs.

L'ajout des UGA, la maille de référence du monde pharmaceutique, est particulièrement attendu par certains de nos utilisateurs de la solution.

Enfin, la possibilité offerte de **comparer deux simulations** permet d'obtenir une vue synthétique, que ce soit dans la carte ou au niveau des indicateurs, entre **l'avant** et **l'après** pour mieux en expliquer les différences aux collaborateurs concernés.





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

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

