

Comment, dans la série TV *24 heures chrono*, la cellule antiterroriste peut-elle faire passer de façon sécurisée sur le smartphone de Jack Bauer des plans d'installation ultrasensibles ou lui permettre de tracer des suspects? Par une application métier comme en développe le groupe Synox? «*Pas tout à fait*, répond Emmanuel Mouton, fondateur et président-directeur général de l'entreprise. *Mais il est vrai que nos clients font souvent référence à des programmes comme Les experts, qui incitent à développer tout un imaginaire autour de nos technologies. Nous les invitons à nous confier leurs souhaits les plus audacieux, que nous transposons pour eux dans la réalité avec des technologies réelles et industrialisables.*» Consultant spécialisé dans les environnements collaboratifs chez IBM, Emmanuel Mouton avait pressenti dès l'émergence du BlackBerry le potentiel de la convergence entre la mobilité et l'informatique collaborative. «*La messagerie, c'est le cœur de la collaboration dans l'entreprise. Quand sont arrivés les terminaux mobiles, j'ai eu envie de créer une société pour intégrer les deux dans des solutions destinées à des entreprises orientées B to B. Le groupe Synox est né à Montpellier en 2003 et, en 2005, a fusionné avec une entité créée à Toulouse par un de mes amis.*»

Une naissance sous d'heureux auspices : dès 2003, Synox signe avec SFR un partenariat de covente, qui lui offre des débouchés immédiats. «*Notre collaboration a débuté autour de l'installation d'infrastructures – notamment des serveurs BlackBerry – chez des clients qui, immédiatement après nous ont formulé leurs besoins métiers. Nous avons commencé à faire des solutions de réclamations locataires pour des organismes de HLM ou des solutions de traçabilité pour l'agroalimentaire, grâce à l'intégration de lecteurs de codes-barres dans les terminaux mobiles. Ce qui est important pour SFR, c'est l'utilisation de la capacité de ses réseaux. Plus les données transitent par leurs lignes, plus l'usage de la mobilité augmente, plus leurs recettes sont importantes. Mais l'innovation logicielle est hors de leur cœur de métier. À nous d'apporter cette brique. En contrepartie, SFR nous ouvre toutes les portes. Concrètement, lorsqu'un commercial SFR détecte chez un de ses clients un besoin de solution mobile, il nous propose le projet. Nous nous rendons ensemble au rendez-vous. Si nous allons jusqu'à la signature de contrat, nous nous partageons la tâche : SFR fournit les lignes et les terminaux mobiles,*



© Didier Cocatrix

### Philippe WANG

Directeur Solutions et Produits M2M  
SFR BUSINESS TEAM

«*Notre coopération avec Synox illustre parfaitement ce qu'est l'ADN de SFR. Plutôt que de créer et de déployer seule les services, notre entreprise a pour vocation de travailler avec des partenaires leaders dans leur domaine. Qu'il s'agisse de très grandes entreprises comme de jeunes pousses. Ceci pour offrir à nos clients une gamme de solutions nourrie et de garantir à l'utilisateur final la meilleure expérience possible. Le domaine professionnel a de nombreux besoins en applications métiers – en plus de la téléphonie, des textos, des e-mails, de l'agenda, etc. – par exemple pour gérer des plannings de forces de maintenance et les documenter. Le groupe Synox en a développé un grand nombre qui étoffe notre catalogue tandis que, dans le cadre du partenariat, SFR Business Team apporte les terminaux mobiles et services de télécommunications optimisés pour ces applications métiers.*

Cette relation s'appuie sur le partage de valeurs, comme le professionnalisme, l'agilité et la réactivité. Nous recommandons le groupe Synox à nos clients car nous avons une totale confiance en la solidité de la solution qu'il proposera, que ce soit en termes commerciaux, techniques ou de qualité de service. Le groupe Synox réalise des développements applicatifs, en intelligence avec nous et avec beaucoup de souplesse. Ce point est essentiel, car lorsque vous traitez avec une entreprise ou une collectivité territoriale, son environnement de travail existe déjà. L'application que vous proposez doit s'y adapter et non supposer un changement radical de process.

Nous avons réussi à combiner le facteur d'échelle et la customisation, qui généralement sont antagonistes. Comme avec l'ensemble de notre écosystème partenarial, la collaboration avec le groupe Synox est d'autant plus fructueuse qu'elle s'appuie sur une parfaite fluidité entre forces commerciales de nos deux sociétés, en particulier au niveau régional. Elle est aussi évolutive, car l'environnement commercial et sociétal est en perpétuelle mutation. Au début des années 2000, accéder à ses e-mails via un téléphone portable semblait extraordinaire aux yeux des clients. Aujourd'hui, c'est passé dans les mœurs. Le groupe Synox s'est par ailleurs diversifié dans le machine to machine, et nous adressons déjà ensemble de nombreux projets, en particulier dans les domaines de la téléassistance et de la télésurveillance.»

tandis que le groupe Synox apporte le logiciel, qu'il existe déjà sur étagère ou qu'il fasse l'objet d'un développement spécifique. Si, de plus, nous préconisons un hébergement de serveur, nous proposons les services de SFR. Bien sûr, nous avons aussi des partenariats avec les autres opérateurs. En tant que société de conseil, nous ne pouvons pas travailler uniquement avec SFR, surtout si le client est déjà engagé par un accord-cadre avec un opérateur concurrent. Mais la fluidité de notre coopération sur le terrain intensifie de jour en jour notre lien historique avec SFR. Le bénéfice de cette relation qui dure depuis plus de huit ans est vraiment réciproque», s'enthousiasme Emmanuel Mouton qui évalue à 30 % environ la part de SFR dans la croissance du groupe Synox.

Applications pour tracer le transport des sacs bancaires, pour manager des équipes de nettoyage de tags, pour mesurer la pollution visuelle d'une ville due aux enseignes lumineuses... Ou encore aide à l'écoconduite grâce à une technologie qui capte les variations de consommation de carburant selon la manière de conduire – accélérations ou freinages trop brusques – et les envoie à un serveur qui conseille ensuite les conducteurs. Les projets développés par le groupe Synox s'adressent autant aux collectivités locales qu'aux groupes industriels. « Pour les deux types de clients,

nous devons nous attacher à la compréhension du métier, des process et des problématiques des personnes qui travaillent sur le terrain. Ce qui les différencie, c'est qu'avec les collectivités territoriales, nous travaillons sur appels d'offres. Elles ont des enveloppes budgétaires et des enjeux d'image auprès des citoyens. Avec les industriels, nous intervenons davantage en amont. Moyennant financement, nous réalisons des démonstrateurs, étape nécessaire pour quantifier le retour sur investissement qui incite à se lancer dans le projet. »

Depuis 2009, le groupe Synox s'est diversifié vers le *machine to machine*. « Là aussi nous collaborons avec SFR : nous lui achetons des cartes SIM que nous intégrons dans une offre de service globale qui peut concerner, entre autres le photovoltaïque, l'e-santé ou le transport. C'est une activité que nous allons doter d'une entité indépendante. Quant à Synox et son cœur de métier originel, les indicateurs en progression pour 2012 nous rendent confiants, tout en demeurant vigilants aux mouvements du marché. Nous avons aussi pour objectif de nous faire encore mieux connaître des commerciaux de SFR. Nous animons des réunions pour leur faire connaître notre savoir-faire et les former à nos solutions. Cela prend du temps car ils sont plus d'un millier et le groupe Synox compte 53 salariés. »

## GROUPE SYNOX EN BREF

### Activité

Le groupe Synox est une société informatique spécialisée dans les solutions mobiles (développement d'applications métiers sur smartphones et tablettes) et collaboratives (portails collaboratifs intranet/extranet, gestion électronique documentaire, automatisation de processus métiers...). Il optimise pour ses clients leur organisation interne, les relations de travail, la transmission de l'information et la productivité globale.

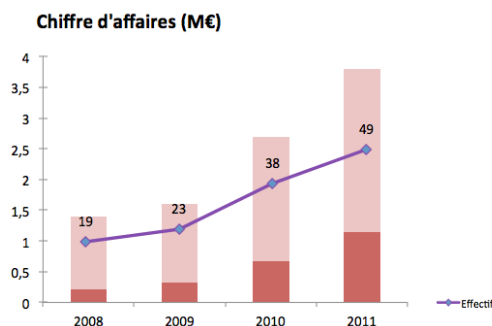
### Effectif

53 personnes.

### Implantation

Balma (31), Montpellier (34), Lissieu (69), Paris (75).

### Croissance



### Objectif

Atteindre, en 2012, un chiffre d'affaires groupe de 5,5 M€.

[www.groupe-synox.com](http://www.groupe-synox.com)



Emmanuel MOUTON,  
PDG