

Mobile Santé

Mars 2006 Les outils de la mobilité Numéro 5

Édito

2005 aura été pour Nomadvantage synonyme d'expansion et de diversification.

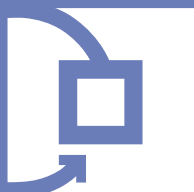
Expansion, avec une importante croissance du parc exploité : six forces de vente, dont celles de Sunstar depuis octobre 2005 et d'Alliance Santé depuis janvier 2006, utilisent quotidiennement Open VM ou Open Pharma ; et plus de mille collaborateurs nomades bénéficient déjà d'Open Quizz.

Ce développement accéléré de nos solutions mobiles intégrées témoigne de la confiance de nos clients !

Diversification, avec le lancement d'une nouvelle prestation d'Asset Network Management. Fort de son expertise des réseaux nomades, Nomadvantage étend son offre de Full Service Provider à la prise en charge et à la gestion des réseaux et parcs de PC fixes de ses clients. Sa prestation va du conseil à la sécurité, en passant par l'installation, le paramétrage et le contrôle. Avantage : un seul interlocuteur pour une offre globale fiable et sur mesure.

Dans ce nouveau numéro de Mobile Santé, vous découvrirez quelques-unes de nos réalisations. Bonne lecture !

Olivier Wallut
Directeur du développement



nomadvantage

Sunstar choisit Open VM

La filiale française du laboratoire japonais spécialisé dans l'hygiène bucco-dentaire a choisi d'équiper son réseau (trente-cinq délégués dentaires) avec Open VM de Nomadvantage tout en continuant de s'appuyer sur la base de données Cegedim. Meilleure anticipation, réactivité, diminution des erreurs... Open VM permet aux uns de mieux se consacrer à l'action commerciale et aux autres à l'animation des réseaux. Mobile Santé a rencontré Jacques-Édouard Goulard, Directeur de Sunstar Pharmadent.



Au préalable, pouvez-vous nous présenter Sunstar Inc ?

Sunstar, présent en France par l'intermédiaire de sa marque Butler-GUM depuis le début des années 80, est le deuxième groupe japonais en hygiène bucco-dentaire et le numéro sept mondial. Aujourd'hui, c'est certainement l'une des entreprises avec le plus d'expérience dans ce secteur et qui propose la gamme de produits la plus complète du marché. Le chiffre d'affaires annuel du groupe s'élève à environ un milliard de dollars. En France, nous disposons de notre propre réseau de délégués dentaires - 35 personnes. Celui-ci fait à la fois du conseil et de la



En bref

Formation continue interactive

Complément idéal d'Open Quizz, outil par excellence d'animation de réseau, Cahier de Campagne a été conçu par Nomadvantage. Cette application interactive d'acquisition de connaissances a pour vocation d'offrir une information sur les produits, leurs composants techniques et leur marché. Disponible sur les mêmes supports qu'Open Quizz (PC, PDA, sous Palm OS et Windows Mobile), elle s'articule autour de différents thèmes : coordonnées utiles, stratégie de campagne par produit (objectifs, aide à la visite, matériel...), objections, réponses appropriées et charte de la visite médicale (missions du délégué, déontologie...). Pour la direction commerciale, Cahier de Campagne est la garantie que le VM peut avoir accès à tout moment à l'informa-

tion sur la stratégie produits ; pour la direction de la formation, c'est un outil pouvant servir à l'élaboration de quiz destinés à contrôler les connaissances. À noter justement que Nomadvantage a noué un partenariat avec l'agence Nostromo pour élaborer des contenus d'Open Quizz et de Cahier de Campagne adaptés aux différentes problématiques.

Derniers contrats signés :

- Alliance Santé : Open Pharma (40 utilisateurs)
- Chugai Pharma France : Open Quizz (18 assistants scientifiques)
- CL Innovation : Open Quizz (470 collaborateurs en Pocket PC)
- Pierre Fabre Médicament : Open Quizz (plus de 450 personnes équipées)
- Sunstar Médicadent : Open VM (35 visiteurs)

vente. En d'autres termes, il présente aux dentistes trois types de produits : ceux qu'ils vont prescrire, ceux qu'ils vont conseiller pour une meilleure hygiène bucco-dentaire et ceux qu'ils vont utiliser au fauteuil. Parallèlement, nous avons une activité « pharmacie » qui représente 80 % de notre chiffre d'affaires..

Pourquoi avez-vous choisi la solution Open VM de Nomadvantage ?

Il était important, à la base, que nos délégués puissent cibler les dentistes et enregistrer leur rapports de visite. Si nous avons retenu Open VM, c'est parce que cette solution de Nomadvantage intègre également tout ce qui concerne

les commandes. L'objectif était d'avoir un outil qui puisse d'un côté, permettre aux délégués de mieux gérer leur clientèle, d'avoir une vision détaillée de l'historique de leur activité avec chacun de leurs prescripteurs – historique des visites, chiffre d'affaires, etc... – et qui, de l'autre, permette au siège d'avoir une visibilité immédiate, avec pour résultat une meilleure efficacité pour tous. Notre environnement devenant toujours plus complexe, il était important de faciliter le travail de nos délégués en leur procurant un matériel performant et adapté.

OpenVM : la solution pour harmoniser le travail des délégués

Avec Nomadvantage, Sunstar est passé d'une organisation satisfaisante à une solution mobile performante basée sur le même référentiel Cegedim. Démonstration.



État des lieux

Jusqu'en octobre dernier, les délégués dentistes de Sunstar utilisaient différents systèmes d'information et de communication. Ils saisissaient leur activité sur un PDA (Palm), alors qu'ils envoyaient leurs demandes de congés, leurs messages aux directeurs régionaux (DR) et les rapports des activités hospitalières par Minitel. Quant aux commandes (sauf celles d'échantillons et de matériel pour les congrès transmises par Minitel), elles étaient passées par téléphone ou courrier. De leur côté, les DR faisaient des extractions vers Excel à partir de leur PC, utilisaient deux types de messagerie et deux supports pour suivre l'évolution du chiffre d'affaires. Et au siège, on comptait trois bases de données.

Nouveaux objectifs

Nomadvantage a conçu pour Sunstar une solution qui homogénéise les procédures et in fine facilite le travail des délégués. Il s'agit d'une solution de visite médicale standard auprès des dentistes et des pharmaciens (Open VM), associée à un module de gestion commerciale (Open Pharma) et complétée par des formulaires spécifiques (dotations et activité). Open VM, qui s'accompagne d'un mail standard (pop3),

s'appuie sur un fichier clients unique (référentiel Cegedim), mis à jour quotidiennement.

Avantages d'Open VM

- Un traitement des commandes automatisé.
- Une analyse de l'activité facilitée grâce à des tableaux de bord actualisés en temps réel.
- Un réseau piloté en toute autonomie depuis le back-office qui donne accès, sans intervention de Nomadvantage, à toutes les possibilités de modification et de modélisation (sectorisation du réseau, rapports de visite, modification des articles du catalogue...).
- Des VM qui disposent dans leur PDA des seules informations et fonctionnalités nécessaires à l'exercice de leur métier. L'appropriation de l'outil est immédiate.
- Un siège et des DR plus réactifs dans l'animation du réseau. Si un produit est en rupture de stock, l'information est automatiquement diffusée pour éviter de gérer les attentes ou les avoirs.

Le Fujitsu Loox 720

La plateforme retenue est un PDA Fujitsu Siemens Loox 720 qui dispose d'une connectivité sans fil très complète (Bluetooth, WiFi) et d'un écran VGA (640x480). Cet outil (environ 170 g) est équipé de Windows Mobile 2003. Cadencé à 520 MHz, son processeur est doté d'une mémoire de 128 Mo. À noter que le Loox 720 dispose d'un module appareil photo de 1,3 mégapixel. Ses interfaces de connexion lui permettent d'accueillir un slot modem pour la synchronisation avec le serveur de données et d'éventuels modules périphériques (imprimante, lecteur de codes-barres...). Cet équipement mobile, tout comme le serveur hébergé par Nomadvantage, fonctionne sous Oracle 10g. Dernière précision : la base de données est interfacée avec Sage pour le traitement comptable.

Concrètement, comment s'est déroulée la mise en œuvre d'Open VM ?

Tout a commencé il y a six mois. La période entre juin et septembre 2005 a été consacrée au recensement de nos besoins et au développement. Ensuite, il a fallu récupérer les différentes bases de données utilisées à ce jour et les homogénéiser pour n'en faire plus qu'une. Un vrai chantier en cours de finalisation. Deux formations de l'équipe au nouvel équipement ont déjà eu lieu. Le système est opérationnel dans sa première étape. Plusieurs réglages et interfaces restent néanmoins à être mis en oeuvre. Tout le back-office est hébergé chez Nomadvantage. A ce stade toutes les commandes sont encore validées au siège par notre administration des ventes. Cette tâche devrait rapidement être simplifiée.

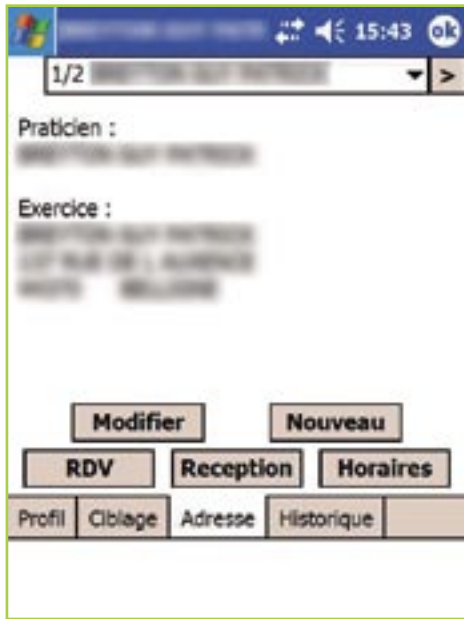
Quel premier bilan dressez-vous ?

Nous sommes déjà très satisfaits par la flexibilité du système et la visibilité qu'il commence à nous apporter. Les commandes seront directement canalisées vers nos centres logistiques dans les trois mois, ce qui permettra d'éviter ainsi les doubles, voire triples saisies, et donc de minimiser les risques d'erreurs. Plus généralement, cette évolution était nécessaire et logique compte tenu de l'environnement dans lequel nous vivons. Nous avons déjà gagné en rigueur et en efficacité, l'un des avantages du système étant le gain de temps et la visibilité pour tous. Nous sommes en train de finaliser la première phase du projet et d'envisager déjà de nouvelles fonctionnalités avec Nomadvantage, dont l'équipe se montre très disponible et coopérative.



O PEN VM : une solution tout en un

Open VM est la solution de Nomadvantage qui gère l'intégralité de l'activité commerciale et de visite. Fiabilité de son noyau Oracle embarqué, efficacité de son application aussi bien destinée aux rapports de visite qu'aux bons de commande ou aux dotations, et facilité de son utilisation : voici toutes les raisons qui font d'Open VM la solution mobile intégrée particulièrement appréciée des VM.



Fiabilité

Open VM se base sur l'architecture ultra communicante d'Open Pharma de Nomadvantage, opérationnelle depuis plus de trois ans et bâtie autour d'un noyau Oracle 10g directement embarqué sur les terminaux. Cette conception éprouvée offre non seulement une stabilité unique à toute l'organisation mobile de l'entreprise, mais permet aussi une vitesse d'exécution impressionnante. À tout moment de leur journée, les VM disposent des dernières informations sur l'activité de leur secteur.

Polyvalence

Open VM, c'est une seule application pour deux actions, rapport de visite et bon de commande, avec en plus une gestion standardisée des besoins spécifiques.

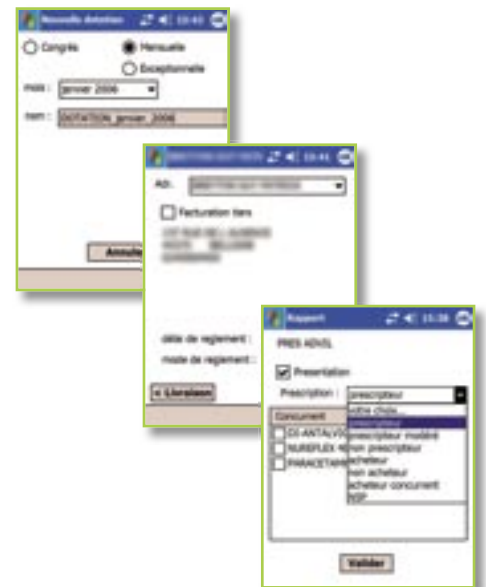
Le rapport de visite concerne aussi bien le dentiste que le pharmacien, et distingue le cabinet de la collectivité (cabinet en association, dispensaire, hôpital...). Dans ce dernier cas, les personnes rencontrées (collaborateurs, internes...) sont comptabilisées dans le rapport. En outre, chaque présentation de produit tient compte de la prescription et de la concurrence.

Le bon de commande est organisé en gammes d'articles. Pour un produit commandé, la remise et le nombre d'unités gratuites sont gérés et les frais de port automatiquement affectés. Plusieurs éléments complémentaires peuvent être précisés : date, adresse, facturation à un tiers, mode de règlement, confirmation de commande par fax ou mail.

Enfin, les dotations, c'est-à-dire les commandes destinées à des représentations ou des échantillons, sont directement intégrées par Open VM. Elles sont réparties en trois catégories : « Congrés », « Mensuelle » ou « Exceptionnelle ».

Ergonomie

Open VM intègre une ergonomie efficace et claire, particulièrement facile d'utilisation pour les collaborateurs nomades. Onglets et boutons spécifiques permettent d'accéder aux informations, synchronisées en permanence avec le siège. Le VM alimente lui-même les données qui le concerne (horaires, ciblage...) et qu'il retrouve dans l'historique par rendez-vous, commande ou rapport de visite. En témoignent les séances de formation particulièrement courtes données par Nomadvantage : une journée pour tout le réseau !



U ne nouvelle offre : l'Assets Network Management

Nomadavantage, qui accompagne ses clients dans la gestion de leur parc informatique, confirme son expertise de Full Service Provider en élargissant son offre à l'Assets Network Management.

Après la gestion de leurs parcs mobiles, certains laboratoires poursuivent leur stratégie d'externalisation et souhaitent confier la gestion des prestations informatiques de leur siège : machines, lan, mail, serveurs, sauvegarde... Nomadvantage, qui gère déjà les parcs mobiles de ses clients (PC, PDA, applications...), confirme son expertise de Full Service Provider auprès de ces derniers et leur propose désormais de prendre en charge et

gérer intégralement les réseaux et parcs de PC de leur siège. Cette offre d'Assets Network Management comprend le conseil, l'installation, le paramétrage, le contrôle et la sécurité des ordinateurs, logiciels, serveurs et matériels informatiques fixes de l'entreprise...

Nomadavantage propose également des offres de location évolutive, assurance contre le vol, la perte ou les bris de matériel incluse, sur tout type de matériel.

En confiant à Nomadvantage la gestion de leur parc et de leur réseau ainsi que la maintenance applicative des solutions de gestion commerciale (Open VM, Open Pharma), les entreprises peuvent se consacrer exclusivement à leur cœur de métier. De son côté, fort de son offre d'Assets Network Management, Nomadvantage est à même de mieux les conseiller et d'anticiper leurs demandes tant mobiles qu'au niveau du siège.

Nous avons sélectionné pour vous quatre matériels récents (un smartphone, un PDA et deux tablettes) aux performances remarquables et tout à fait compatibles avec les solutions mobiles Open de Nomadvantage. Besoins quotidiens, dimensions, image de marque de votre réseau, prix... : à vous de choisir l'équipement idéal de vos équipes nomades ! N'hésitez pas à nous interroger...

SMARTPHONE – QTEK 9100

- www.qtek.eu.com
- Poids : 160 g.
- Dimensions (HxLxP) : 108 x 58 x 23,7 mm
- Écran : LCD TFT 2,8 pouces (65 000 couleurs)
- Processeur : TI OMAP 850, 200 MHz
- Réseau : quadri-Bande GSM/GPRS (850/900/1800/1900), EDGE, Bluetooth, Wi-Fi
- Stockage : 128 Mo (ROM) + 64 Mo (RAM)
- Le premier smartphone Edge, Wifi et GPRS avec clavier coulissant AZERTY pour une saisie plus rapide. Fonctionne sous Windows Mobile 5.0 Pocket PC Phone Edition. Caméra 1,3 millions de pixel. Batterie rechargeable Lithium-Ion Polymère 1250 mAh (autonomie : de 150 à 200 heures en mode veille et de 3,5 à 5 heures en communication). Connecteurs Mini-USB et carte Mini-SD



PDA – ACER N300

- www.acer.fr
- Poids : 135 g.
- Dimensions (HxLxP) : 110 x 70 x 13.7 mm
- Écran : TFT LCD 3,7 pouces (65 536 couleurs)
- Processeur : Samsung S3C2440 à 300Mhz (n310) ou 400 MHz (n311)
- Réseau : Wi-Fi (802.11b), Bluetooth
- Stockage : 64 Mo SDRAM + 64 ou 128 Mo de mémoire flash pour le système d'exploitation, les applications embarquées, le stockage et les applications de l'utilisateur.
- Fonctionne sous Windows Mobile Version 5.0 Edition Premium avec Outlook 2002. Batterie rechargeable et amovible Lithium-Ion Polymère 1200 mAh (autonomie : 8 heures sans rétro éclairage).



TABLETTE – MOTION COMPUTING LS800

- www.motioncomputing.fr
- Poids : 1 020 g.
- Dimensions (HxLxP) : 230 x 170 x 221 mm (un livre de poche !)
- Écran : 8,4 pouces
- Processeur : Intel Centrino 1,2 GHz
- Réseau : Wi-Fi (802.11a/b/g), Bluetooth, IrDA
- Stockage : 60 Go UDMA 100
- Fonctionne sous Windows XP Tablet PC (compatible Windows XP). Se transforme en ordinateur de bureau avec la station d'accueil MobileDock (alimentation, chargeur et 2 ports USB). Intègre un lecteur d'empreinte digitale pour protéger contre toute utilisation abusive.



TABLETTE – ACER TRAVELMATE C200

- www.acer.fr
- Poids : 2 440 g.
- Dimensions (HxLxP) : 315 x 238 x 35 mm
- Écran : 12,1 pouces
- Processeur : Intel Centrino 1,7 ou 2 Ghz + carte NVidia GeForce Go 6200
- Réseau : Wi-Fi (802.11g), Bluetooth
- Stockage : 80 ou 100 Go
- Fonctionne sous Windows Tablet PC Edition 2005. Un mécanisme coulissant breveté fait passer de tablette à PC par inclinaison de l'écran à 125°. RAM de 256 à 1024 Mo. Intègre un lecteur graveur DVD-dual et un lecteur de carte 4-en-1



Données non contractuelles