

dossier de presse

Orange Business Services

du Machine to Machine à l'Internet des objets



contacts presse :

Gwenaëlle Martin-Delfosse, 01 44 37 62 62, gwenaelle.martindelfosse@orange.com (presse spécialisée)

Sylvie Duho, 01 44 44 07 76, sylvie.duho@orange.com (presse généraliste)



sommaire

- I. Orange Business Services et le Machine-to-Machine : l'essentiel
 - II. le point de vue de l'expert
 - III. à chaque entreprise son projet M2M grâce à l'approche modulaire d'Orange Business Services
 - IV. un acteur moteur sur le marché
 - V. de nouvelles applications sectorielles pour de nouveaux business modèles
- annexes



I. Orange Business Services et le Machine-to-Machine : l'essentiel

Grâce à la communication Machine to Machine, alias M2M, les appareils peuvent échanger entre eux des données, automatiquement et en temps réel, sans intervention humaine. Le M2M, s'affirme comme une étape majeure des technologies de l'information. Ce marché, qui bénéficie de taux de croissance à deux chiffres, est en pleine expansion. Les applications se multiplient, la chaîne de valeur s'organise, l'écosystème se structure. Orange Business Services, qui a bâti son expertise sur ce marché dès 2005, confirme à présent son rôle de partenaire privilégié pour accompagner les entreprises dans l'industrialisation et l'internationalisation de leurs projets M2M.

Forte de l'expertise de ses équipes, de la performance et de la couverture de ses réseaux, de son savoir-faire d'intégrateur et de sa capacité à nouer des partenariats clés, **Orange Business Services met ses capacités d'opérateur et d'intégrateur global et mondial** au service des entreprises, qu'elles soient multinationales ou start-ups, pour leur ouvrir en grand les portes de ce marché prometteur.

Depuis ses débuts, le M2M a constitué un axe de développement majeur pour Orange Business Services, qui l'a inscrit dans son plan conquêtes 2015. En 2012, Orange comptait plus de 3 millions de cartes SIM actives. Son objectif est d'en déployer plus de 10 millions d'ici à 2015.

Grâce à son réseau mobile propre établi dans 32 pays et via ses 500 accords de roaming et de partenariat, Orange offre un service de connectivité « sans couture » dans 220 pays et territoires. Ses clients peuvent ainsi déployer leurs applications M2M dans le monde entier sans se soucier des problèmes d'interconnexion ou de compatibilité.



En tant qu'opérateur télécom majeur et intégrateur IT, Orange Business Services accompagne ses clients dans leur stratégie de développement M2M tout au long du cycle de vie de leur projet.

Que ce soit pour la fourniture de solutions packagées ou l'aide au développement de nouveaux modèles économique et de services sur-mesure, Orange Business Services s'appuie sur des équipes dédiées pour intégrer et piloter leurs solutions M2M, et ce quel que soit les secteurs : fourniture du réseau et des solutions de connectivité, déploiement des équipements et des applications, prestations de conseil...

Orange Business Services concentre ses efforts sur **cinq grands secteurs** particulièrement porteurs et pour lesquels le M2M apporte une vraie valeur ajoutée voire une révolution des modèles économiques et des processus : **la voiture connectée, les transports et flottes de véhicules, le comptage intelligent de l'eau, du gaz et de l'électricité (« utilities »), la santé et l'électronique grand public.** La gestion de flottes de véhicules ou la télérelève de compteurs font partie des besoins des villes et des collectivités auxquels Orange répond à travers son programme Smart Cities créé en 2011.

L'ensemble de ces marchés sont promis à de fortes croissances. Dans une étude récente^{*1}, le cabinet Analysis Mason soulignait que les solutions M2M dans le secteur des « utilities », par exemple, bénéficieraient d'un taux de croissance annuel moyen de 50% d'ici à 2021.

Qu'il s'agisse de la mise en place de standards technologiques sur le marché, d'accords de roaming multilatéraux entre opérateurs pour favoriser la continuité de l'expérience M2M partout dans le monde, de partenariats industriels pour le développement de solutions communes, **Orange Business Services entend jouer un rôle moteur et fédérateur dans l'écosystème protéiforme du M2M.**

¹ M2M device connections, revenue and ARPU : worldwide forecast 2011 – 2021, Analysis Mason, juin 2012



Selon les estimations d'Orange Business Services, avec un taux de croissance annuel moyen supérieur à 15%, **le marché du M2M pour la connectivité cellulaire , atteindra 1,2 milliard d'euros en 2015 en Europe** pour 82 millions de cartes SIM. En ajoutant les matériels et les services, le marché représentera plus de 10 milliards d'euros.

En réalité, il n'y a pas « un » marché, mais « des » marchés du M2M. Outre les chiffres des applications B2B, celles destinées au grand public explosent. Selon une étude réalisée pour la GSMA le monde approchera en 2022 les 18 milliards de terminaux connectés, un chiffre qui intègre les téléphones mobiles, les boîtiers qui équiperont à court terme les automobiles, les compteurs intelligents et les nombreux appareils d'électronique grand public tels que les consoles de jeux ou les tablettes.

II . le point de vue de l'expert



Emmanuel Routier, Directeur M2M international chez Orange Business Services donne sa vision du Machine to Machine aujourd'hui.

Comment définissez-vous le M2M ?

ER: Le M2M désigne un ensemble d'applications qui permettent à des appareils, des équipements et des objets de communiquer entre eux sans intervention humaine : monitoring de pacemakers, maintenance préventive de machines, relevé automatique de compteurs, localisation de véhicules... Ces applications exploitent plusieurs technologies : la micro-électronique pour les capteurs, les puces et les composants contenus dans les appareils ; l'informatique, essentiellement les logiciels pour la génération, l'émission, la réception et le traitement des informations à échanger; enfin, les télécoms pour le transport de l'information et l'interconnexion des systèmes concernés.

Cette connexion se fait le plus souvent via les réseaux de téléphonie mobile qui nécessitent l'insertion d'une carte SIM dans l'appareil communicant, d'où le rôle clé de l'opérateur-intégrateur sur le marché. Aujourd'hui, avec un réseau mobile dans 32 pays, 500 accords de roaming et un service de connectivité « sans couture » dans 220 pays et territoires, Orange est un leader de la connectivité.

Quelles ont été les différentes étapes du développement du M2M et à quel stade en sommes-nous aujourd'hui ?

ER: Au cours de la première étape de son développement, le M2M a permis l'amélioration des processus et la réduction des coûts dans des activités telles que la surveillance



d'équipements, le suivi et la localisation de matériels, la gestion de flottes, etc. C'est une phase très « industrielle » qui a essentiellement concerné des applications B2B.

La deuxième étape du M2M, dans laquelle nous sommes actuellement, élargit le champ d'application des technologies à ce que nous pourrions appeler la « société connectée », dans laquelle on touche le grand public. Grâce à un boîtier intelligent, une voiture en panne signale automatiquement sa position au dépanneur le plus proche. Un compteur intelligent déclenche la mise en marche du chauffage à l'heure où le tarif de l'électricité est le moins cher. Un dispositif de suivi du rythme cardiaque détecte un problème et alerte le médecin du patient. Une liseuse électronique permet le chargement à distance d'un livre numérique de façon transparente pour le consommateur. Le changement d'échelle de la taille des flottes de terminaux à gérer structure très différemment les projets qui, bien plus complexes, doivent être industrialisés dans les moindres détails. Nous sommes ainsi entrés dans l'ère du « B2B2C ».

La fin de la décennie verra l'avènement de la troisième étape, celle de l'Internet des objets. Les appareils et équipements dans nos villes, dans nos maisons, sur notre lieu de travail, dans les transports, pour le paiement, la protection de l'environnement, notre information ou notre santé interagiront pour améliorer notre confort, simplifier nos déplacements et réduire les coûts de toutes ces applications.

Quelle est la place pour Orange Business Services sur le marché du M2M ?

ER: Orange Business Services est au service de ses clients pour les accompagner de façon personnalisée dans toutes les dimensions de leur projet. Pour développer leurs applications à l'échelle industrielle et s'imposer dans les meilleures conditions sur ces marchés, les entreprises ont besoin de partenaires qui possèdent tout à la fois une maîtrise du réseau, une expertise technique pointue des spécificités du M2M et une réelle connaissance des besoins des entreprises mais aussi de leurs clients. Grâce à sa présence mondiale, à sa connaissance des problématiques métier et à son solide réseau de partenaires, à son expérience dans le domaine acquise depuis 2005, Orange



Business Services s'affirme naturellement comme le partenaire stratégique et privilégié des entreprises pour les accompagner dans l'industrialisation et l'internationalisation de leurs projets M2M.

III. à chaque entreprise son projet M2M grâce à l'approche modulaire d'Orange Business Services



La force des solutions M2M réside dans leur adhérence aux enjeux et aux processus métier des entreprises, dans leur capacité à développer de nouveaux services et de nouveaux usages. C'est ainsi qu'Orange Business Services les conçoit.

Apporter des solutions à des secteurs professionnels très diversifiés suppose une maîtrise de la connectivité et des réseaux, mais aussi du conseil amont, de la gestion de projet, du développement d'applications, ainsi que des services de déploiement, d'adaptation et de maintenance.

Dans un même secteur, les indicateurs à analyser ou les paramètres à prendre en compte varient d'une application à l'autre. Le niveau de fiabilité et la rapidité de traitement des données ne sont pas les mêmes selon qu'elles proviennent d'un pacemaker ou d'une tablette. Pour répondre aux besoins spécifiques de chacun de ses clients, quel que soit leur secteur d'activité ou leur taille, les solutions d'Orange Business Services conjuguent, d'une part, **un catalogue d'offres packagées** comme, par exemple dans le secteur des transports avec Fleet Performance, sa solution de gestion de flottes clés en main (voir Annexe), et d'autre part, **des offres sur mesure de bout-en-bout**

une offre à la carte et de bout-en-bout

Le déploiement de nouvelles applications M2M au sein d'une entreprise entraîne des modifications et adaptations des processus métiers et des systèmes d'informations. L'entreprise doit donc être entourée d'experts capables de l'accompagner dans ces évolutions majeures au cours des différentes étapes de son projet.



Orange Business Services apporte à l'entreprise l'ensemble de son expertise des technologies M2M et peut intervenir dans :

- **Le choix des équipements – modules, compteur, boîtier, capteur... - les plus adaptés** aux exigences du secteur d'activité de l'entreprise évoluant parfois dans des conditions extrêmes. Orange collabore ainsi avec les fabricants d'équipements et de modules.
- **La mise à disposition du réseau mobile, satellite ou autre pour transporter les informations recueillies.** Avec plus de 95 % du territoire français couvert selon l'ARCEP et sa connectivité à l'international- **Orange est n°1 en termes d'accords de roaming** - et ses cartes SIM M2M dédiées, Orange permet à ses clients de s'appuyer sur le meilleur réseau, la meilleure couverture et la meilleure connectivité M2M.
- **Le traitement des informations issues des équipements via une plate-forme de management qui** recueille les données des équipements connectés et les traite avant de les transmettre aux applications métiers des clients.
- **Le développement et la mise en place d'applications métier** pour exploiter, consolider et délivrer aux utilisateurs finaux les informations transmises par les équipements.
- **L'aide à la gestion du parc de cartes SIM :** gestion du cycle de vie des cartes : commande, maintenance, activation/désactivation.
- **Le développement de portails administrateurs** pour permettre à l'entreprise de piloter sa solution M2M et par exemple superviser sa flotte d'équipements connectés : envoi et réception d'informations, maintenance, analyse, reporting...
- **L'accompagnement par une équipe projet pour assurer la mise en place du projet** et par un Responsable service client, garant du suivi de la qualité de service de bout-en-bout et du reporting.



Tout au long du cycle de vie du projet, Orange Business Services propose également à ses clients des prestations de conseil, de gestion de projet et d'intégration IT.

Cette approche de bout-en-bout, unique sur le marché, permet à Orange Business Services de proposer aux entreprises des solutions M2M sur mesure à travers le monde, quel que soit le secteur mais également de choisir la brique de solution ou de service dont elles ont besoin.

COTECNA

assurer le suivi et la traçabilité du transit douanier et particulièrement de produits dangereux en Afrique

- **la solution mise en place** : COTECNA propose aux gouvernements des solutions de sécurisation des échanges douaniers et de lutte contre la fraude. Dans le cadre de leur partenariat, Orange Business Services fournit à Cotecna une solution de suivi à distance du transit. Les données sont envoyées de la carte SIM (à bord du véhicule ou dans les marchandises) vers le système central de suivi via GPRS. Orange Business Services a assuré le déploiement de la solution et l'intégration des solutions réseaux. Une application dédiée de pilotage en temps réel avec visualisation des alarmes permet au service des douanes d'être au courant des incidents éventuels.
- **les bénéfices client** : chaque véhicule est localisé et enregistré dans les bases de données COTECNA. Les services de douanes disposent ainsi d'une information en temps réel sur le transit des produits et des incidents. Ce système diminue nombre de fraudes et facilite les échanges en douane
- **pourquoi Orange Business Services** : « la capacité d'Orange à fournir un ensemble de technologies de pointe à une échelle mondiale est un atout clé dans le développement de Cotecna », indique Pierre-Olivier Pellegrin, Senior VP Security & Inspection Technology de Cotecna.

une structure et des équipes d'experts dédiés

Orange a développé depuis 2005 une expertise reconnue dans le domaine avec plus de 300 experts dédiés au M2M opérant tant dans les équipes de R&D, - Orange Labs - les équipes techniques (intégration, IT, réseaux) et les équipes commerciales.



Orange Business Services met également son **centre M2M international** à la disposition de ses clients, multinationales ou partenaires. Ils trouvent dans ce centre un concentré de l'expertise M2M du groupe enrichie par les innovations développées par Orange Labs.



une solution M2M innovante pour la maintenance et le service après-vente des machines installés en entreprise, dans les restaurants ou les hôtels partout en Europe

■ **la solution mise en place** : Orange Business Services équipe deux modèles de machines B2B de cartes SIM, ce qui leur permet de se connecter aux Centres de Relation Client Nespresso. Cette solution personnalisée a été conçue par le centre international d'expertise M2M d'Orange.

■ **les bénéfices client** : la solution permet de réaliser des diagnostics à distance et de planifier la maintenance préventive en fonction des besoins.

■ **pourquoi Orange Business Services** : « *Nous avons rapidement réalisé qu'Orange Business Services était l'opérateur le plus adapté pour répondre à nos attentes au niveau international et prendre en charge nos objectifs de croissance* », déclare Marco Zancolo, Directeur du canal B2B de Nestlé Nespresso SA. « *Il était également très important que nous puissions nous appuyer sur une équipe locale en Suisse experte des technologies M2M.* »

IV. un acteur moteur sur le marché



Simplifier et fédérer l'écosystème M2M à travers des partenariats stratégiques est au cœur des ambitions d'Orange Business Services.

construire et innover en partenariat

L'écosystème du M2M s'est considérablement complexifié au cours des dernières années. Fournisseurs d'appareils ou de boîtiers connectés, développeurs d'applications logicielles, intégrateurs, opérateurs de services, gestionnaires de plates-formes de connectivité, opérateurs télécoms mobiles, tous proposent leurs offres à des clients de plus en plus matures. Dans ce contexte, Orange Business Services a fait le choix d'une stratégie de partenariats afin d'unir son savoir-faire à celui d'acteurs industriels et technologiques experts de leur domaine.

m2öcity

m2o city, un opérateur spécialisé dans les services de télérelevé des compteurs d'eau créé en partenariat avec Veolia Eau

- **la solution mise en place** : m2o city propose à destination des collectivités locales, via leurs régies municipales ou délégataires du service de l'eau, un service de télérelève des compteurs d'eau complet et clé-en-main basé sur un réseau radio* ultra-basse consommation. Ce réseau collecte, outre les informations issues des compteurs celles de capteurs environnementaux (pour lutter contre le bruit ou la pollution, par exemple) répondant aux attentes des collectivités.
- **les bénéfices client** : amélioration de la qualité du service rendu aux consommateurs, optimisation de la performance du service de l'eau et, ainsi, meilleure préservation de la ressource. Au travers de leur société commune, Orange et Veolia Eau contribuent à faire émerger un standard européen en matière de réseau de collecte de télérelève. Aujourd'hui, m2o City exploite près de 700 000 compteurs d'eau.
- **pourquoi Orange Business Services** : son expertise dans la conception et l'exploitation de



vers l'internet des objets

Avec les équipes de Recherche & Développement et notamment les Orange Labs, Orange Business Services met à disposition de ses clients toute sa capacité d'innovation et contribue également à anticiper les besoins. Parmi les réalisations et projets innovants majeurs :

- **Orange a conçu et développé des solutions de connectivité embarquée dans des véhicules.** Elles permettent un accès à tous les réseaux disponibles à un instant donné sur un parcours (wifi, satellite, 3G, 4G...) le tout en mobilité et à grande vitesse (ex : TGV) via un routeur mobile. Cette solution, déployée depuis plusieurs années dans les TGV de la ligne Est (service Box-TGV de la SNCF) est aujourd'hui en cours d'industrialisation et a été déployée dans des bus notamment pour la mise en place de systèmes de vidéosurveillance en temps réel.
- **Avec le projet Wings,** Orange contribue à construire les fondements de la nouvelle architecture de nommage des objets dans l'internet des objets. Ce standard permettra d'identifier de manière unique les objets, de déterminer l'origine, la nature et la traçabilité des objets ou encore de lutter contre la contrefaçon.
- **Dans le cadre du projet TACITES par exemple,** Orange Labs et ses partenaires anticipent les usages autour de l'Internet des Objets en s'appuyant notamment sur les possibilités offertes par les technologies telles que le RFID (Radio Frequency Identification) et le NFC (Near Field Communication) un des enjeux clé : l'identification et le suivi des interactions d'un objet tout au long de son cycle de vie : fabrication, utilisation quotidienne, distribution et maintenance. La finalité est d'offrir aux industriels (fabricants et distributeurs) de nouvelles opportunités de services et d'usages autour des objets de valeur (maroquinerie de luxe, électroménager...) et ainsi de garder le contact avec leurs clients.



garantir l'interopérabilité et la qualité de service M2M au-delà des frontières

Orange est membre de la « **Global M2M Association** » (GMA), fruit d'un accord de coopération avec Deutsche Telekom, TeliaSonera et Telecom Italia. Le principal objectif de cette initiative est de fournir aux clients des services de connectivité M2M sans couture et de qualité à l'international et faciliter le déploiement et la gestion de leurs solutions M2M.

A travers les réseaux de ses membres et de leurs partenaires, la GMA offre aux entreprises une couverture mondiale unique et notamment celle de l'ensemble de l'Europe, où les infrastructures propres des quatre opérateurs couvrent directement 28 pays, soit 94 % de la population européenne.

A travers cette coopération, les membres de la GMA s'engagent à renforcer la qualité de service en roaming, à sécuriser l'interopérabilité et à développer des partenariats et des solutions innovantes conjointes.

Cette approche permet notamment d'améliorer les procédures de rapports d'incidents et de résolution de problèmes et d'optimiser l'interopérabilité des modules aux réseaux via un programme commun de certification.

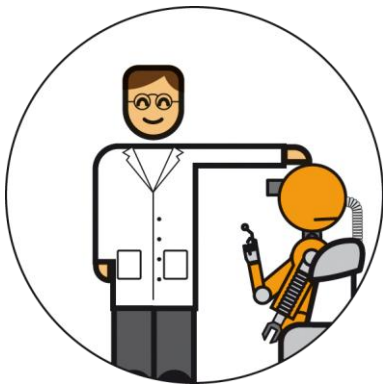
être un acteur majeur de la normalisation

Orange Business Services est convaincu que le marché du M2M prendra son plein essor lorsque des normes permettant de définir les plateformes de services « de bout en bout » auront été adoptées. Le Groupe participe à de nombreux comités pour la normalisation des activités M2M, incluant les protocoles de connectivité radio ou filaire, et toute la gamme des services liés à la collecte et à la gestion des données issues des capteurs ainsi qu'à leur transport via un réseau de télécommunications jusqu'au système d'information client. Il participe entre autre aux groupes de travail de la GSMA (GSM Association) pour proposer des recommandations et des guides d'utilisation sur les réseaux mobiles 2G et 3G.



- **Orange est très actif dans les groupes de définition et de normalisation de la carte SIM embarquée** (Embedded UICC - Universal Integrated Circuit Card), norme qui donnera la possibilité de gérer et de mettre à jour la carte SIM M2M à distance. Orange est ainsi présent dans plusieurs commissions techniques au sein de l'European Telecommunications Standards Institute (ETSI) qui a défini la forme de la carte SIM M2M.
- **En complément des actions conduites au sein de l'organisme 3GPP (3G Partnership Project) pour le réseau mobile 4G**, Orange prête une attention particulière à la spécification d'un nouveau réseau de communications dit «longue portée » à l'échelle de la ville. Celui-ci permettrait d'atteindre les « objets » aujourd'hui hors de portée des réseaux mobiles 3G ou 4G, avec des coûts adaptés aux usages M2M.
- **Sur le front des services**, Orange participe aujourd'hui au nouvel organisme de normalisation OneM2M, qui vise à mettre en place des normes au niveau mondial pour définir les interfaces ouvertes et interopérables pour les plates-formes de services M2M.

V . de nouvelles applications sectorielles pour de nouveaux services



Afin d'aider les entreprises et les organisations à créer de nouveaux services pour leurs clients et leurs usagers, Orange Business Services a choisi plus particulièrement de concentrer ses efforts de développement sur 5 secteurs verticaux : la voiture connectée, les transports et flottes de véhicules, le comptage intelligent de l'eau, le gaz et l'électricité, la santé et à terme l'électronique grand public.

En effet, leurs perspectives de croissance permettent d'envisager la création de nouveaux services à forte valeur ajoutée pour leurs clients potentiellement générateurs de nouvelles sources de revenus.

des applications toujours plus nombreuses

La voiture connectée, équipée d'un boîtier communicant, est capable de fournir à son propriétaire des informations trafic, des éléments du diagnostic en cas de panne ou de signaler automatiquement sa localisation à un service d'urgence en cas d'accident.

En santé, la télétransmission au médecin des données pour le suivi des diabétiques ou des hyper-tendus, par exemple, réduit les coûts des traitements et améliore sensiblement le confort de vie des patients en leur permettant de rester à leur domicile plutôt que de passer plusieurs jours à l'hôpital.

La télémétrie des compteurs d'eau, de gaz ou d'électricité améliore la précision des relevés et dispense des visites souvent infructueuses au domicile des abonnés.



Dans **les domaines du transport et la logistique**, il est par exemple possible d'assurer un meilleur respect de la chaîne du froid grâce à des capteurs qui alertent sur tout changement de température dans un camion frigorifique.

L'environnement et la maîtrise des dépenses d'énergie profitent également des innovations en matière de M2M. Les bâtiments intelligents, capables de réguler eux-mêmes sans intervention humaine l'éclairage, la climatisation, le chauffage et de recycler les calories dissipées ne sont plus une fiction. Il sera bientôt possible d'alerter des personnes souffrant d'asthme ou d'allergie sur un niveau de pollution ou de pollen élevé dans leur environnement. Des capteurs le long des rivières sont désormais capables de signaler une montée anormale du niveau de l'eau et permettent aux résidents proches de s'éloigner à temps et de se mettre à l'abri.

Focus sur quelques réalisations concrètes

Santé



L'expertise M2M d'Orange reconnue par Frost & Sullivan dans le domaine de la santé

Orange a reçu le prix 2013 Frost & Sullivan Customer Value Leadership for M2M dans le domaine de la santé en Europe. Ce prix récompense le travail d'Orange et sa capacité à fournir au secteur santé des solutions M2M innovantes et dédiées.

Suivre à distance les porteurs d'appareils cardiaques en Europe avec le Groupe Sorin

Sorin Group, acteur majeur dans le domaine des technologies cardiovasculaires, et Orange Business Services ont développé Smartview, une solution de suivi à distance pour les porteurs d'appareils implantés destinés au traitement des troubles du rythme cardiaque. Grâce à une interface web, le médecin traitant accède aux données et aux messages d'alerte sans que le patient ne vienne en consultation, et ce 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Il peut ainsi diagnostiquer un éventuel problème avant que la vie du patient ne soit menacée. L'application est exploitée sur la plate-forme d'e-santé mise en place par Orange Business Services. Les informations des patients équipés sont recueillies dans toute l'Europe et hébergées dans les centres de données sécurisés d'Orange.



Pour en savoir plus : <http://www.orange-business.com/fr/presse/sorin-group-et-orange-business-services-lancent-une-solution-de-suivi-a-distance-des-patients>



Orange Business Services et Weinmann ont développé homecareONLINE une solution de télé-observance pour le suivi des patients apnéiques.

[Orange Business Services](#) et [Weinmann](#), un des leaders mondiaux dans le domaine médical des technologies respiratoires thérapeutiques et diagnostiques, ont développé en étroite collaboration une solution intégrée de bout-en-bout pour interconnecter des appareils médicaux de lutte contre l'apnée du sommeil.

Dans ce cadre, Orange Business Services s'est appuyé sur sa double expertise en matière de Machine to Machine (M2M) et de e-santé pour développer une solution de transmission, d'hébergement et de suivi des données liées à l'utilisation des appareils de PPC. Cette solution repose sur un module communicant Machine-to-Machine, intégré aux appareils PPC de Weinmann, qui transmet les données via le réseau sécurisé Orange à une plateforme cloud. Cette dernière administre les données des patients vers leurs prestataires de soins médicaux qui y accèdent via un portail sécurisé. Pour développer rapidement cette solution et répondre aux impératifs de Weinmann, Orange Business Services s'est appuyé sur sa plateforme de développement d'applications M2M « [Intelligent Apps Enabler](#) ».

Pour en savoir plus : <http://www.orange-business.com/fr/presse/orange-business-services-et-weinmann-developpent-homecareonline>



Voiture connectée



Développer la voiture connectée avec Renault et Atos

Renault et Atos se sont associés pour offrir la possibilité, grâce à la nouvelle tablette connectée R-Link, disponible dans plusieurs modèles Renault, de réaliser des achats sécurisés depuis son véhicule. Dans ce cadre, Atos Worldline s'est appuyé sur le savoir-faire d'Orange Business Services en matière de connectivité internationale qui fournira à Renault l'ensemble des cartes SIM M2M qui seront intégrées aux véhicules dans les boîtiers M2M et les abonnements associés. Les données échangées entre la voiture et la plateforme Atos Worldline transiteront, de manière sécurisée, via les réseaux mobiles d'Orange et ceux de ses partenaires en Europe. Fort de son réseau international et de ses accords de roaming mondiaux parmi les plus étendus, Orange Business Services permettra ainsi aux clients de Renault de bénéficier des services R-Link partout en Europe et au-delà.

Transport et gestion de flottes



Optimiser et sécuriser l'utilisation des véhicules du parc de la Sosucam

La Sosucam produit et commercialise du sucre pour le marché camerounais. Elle souhaitait mieux maîtriser l'utilisation de ses véhicules, réduire le temps d'immobilisation et la consommation de carburant, mais aussi le nombre d'accidents. Pour y parvenir, elle a déployé la solution M2M Fleet Performance d'Orange Business Services sur tous les véhicules de sa flotte. Un boîtier, installé sous le tableau de bord de chaque véhicule et



paramétrable, remonte des informations que le gestionnaire visualise en temps réel. Conséquence, les chauffeurs respectent les vitesses et la consommation de carburant a diminué. De même, les kilomètres « parasites » ont été sensiblement réduits tout comme le nombre d'accidents graves. Cette solution M2M contribue également à la maintenance préventive des véhicules.

openmatics

Simplifier la vie des opérateurs de flottes d'autobus et de camions avec Openmatics

Grâce à Orange Business Services, Openmatics, concepteur de plateformes télématiques ouvertes, dispose d'une infrastructure de communication M2M évolutive qui garantit la fiabilité et la fluidité des transferts de données. Orange Business Services déploie notamment pour Openmatics un service de connectivité managé afin d'administrer, en toute transparence, la commande, l'activation et le suivi des cartes SIM via un portail dédié. L'unité embarquée d'Openmatics, intégrant les services de connectivité M2M d'Orange, tient lieu de passerelle de communication innovante pour les véhicules. Les données enregistrées et reçues par cette unité embarquée sont en effet transmises par le réseau Orange à destination ou en provenance d'un portail Web dédié. Grâce à ce service, la flotte de véhicules est localisée et gérée. Les constructeurs de véhicules et tiers peuvent développer leurs propres applications et les proposer en téléchargement dans la boutique Web d'Openmatics.

Pour en savoir plus : <http://www.orange-business.com/fr/presse/orange-business-services-remporte-le-contrat-d'infrastructure-mondiale-de-communication-m2m>



Mairie de Vallauris

Améliorer ses services en matière de propreté, de sécurité des usagers et de leur cadre de vie avec la mairie de Vallauris

Afin d'optimiser le travail des agents d'entretien, l'efficacité de la police municipale et, in fine, proposer de meilleurs services aux administrés, la mairie de Vallauris dispose d'une solution de suivi et d'optimisation de la gestion de sa flotte de véhicules : police municipale, véhicules de nettoyage de la voirie et véhicules de service classiques.

Grâce à la solution Fleet Performance, il est possible de tracer les parcours des véhicules municipaux dédiés au nettoyage avec une réponse en temps réel (en cas de problème, d'urgence) ou en temps différé (optimisation des parcours). La satisfaction des demandes des citoyens sur le passage régulier de ces véhicules dans leur quartier est accrue. Par ailleurs, le service permet d'assigner les interventions en temps réel à l'équipe de police la plus proche du lieu où une incivilité a été signalée.



annexes

Les offres packagées d'Orange Business Services

Business Machine to Machine : une gamme de forfaits pour le trafic M2M des entreprises

Business M2M propose différents forfaits adaptés à l'activité de l'entreprise. Pour un trafic modéré, les gestionnaires peuvent opter pour un forfait 500 Ko ou 5 Mo. Pour un trafic plus important, les forfaits 50 ou 250 Mo seront plus adaptés

<http://www.orange-business.com/fr/entreprise/mobilite/connectivite-m2m/connectivite/business-m2m/>

M2M Intense : un forfait jusqu'à 5 Go mensuels pour le trafic M2M de l'entreprise

Destiné aux importants volumes de trafic, M2M Intense est un forfait ajustable comprenant 5 paliers de 500 Ko à 5 Go mensuels. Chaque mois, le forfait s'ajuste au palier le plus proche de la consommation réelle de l'entreprise.

<http://www.orange-business.com/fr/entreprise/mobilite/connectivite-m2m/connectivite/m2m-intense/>

Autodiagnostic : diagnostic et supervision de cartes SIM M2M

A tout moment, le gestionnaire de flottes de l'entreprise peut vérifier l'état des cartes SIM M2M qu'il gère, en toute simplicité via le portail M2M dédié ou une API (interface de programmation).

<http://www.orange-business.com/fr/entreprise/mobilite/connectivite-m2m/services/autodiagnostic/>

Assistance dédiée M2M : accompagner les gestionnaires de flottes au quotidien

Cette offre d'accompagnement des gestionnaires de flotte par des experts Orange



Business Services permet de les aider dans la prise en charge de leurs demandes de résolutions techniques.

<http://www.orange-business.com/fr/entreprise/mobilite/connectivite-m2m/accompagnement/>

Secure Mobile Access Internet : un raccordement sécurisé pour les terminaux mobiles et M2M

Secure Mobile Access Internet est une solution sécurisée de raccordement permettant aux terminaux mobiles et équipements M2M d'accéder au système d'information de l'entreprise en toute sécurité.

<http://www.orange-business.com/fr/entreprise/mobilite/connectivite-m2m/securite/>

Fleet Performance : la gestion optimale des flottes de véhicules, clé en main

Fleet Performance est une solution de gestion et de géolocalisation de flottes de véhicules complète et clé en main : elle comprend le matériel (boîtiers communicants, antennes GPS et GPRS), les communications, les services de gestion et de géolocalisation des véhicules accessibles via une interface web personnalisée et sécurisée.

<http://www.orange-business.com/fr/entreprise/services-solutions/solutions-metiers/transverses/fleet-performance/>

Vending Anytime : gestion de distributeurs automatiques

Vending Anytime est une solution tout en un qui permet de superviser à distance les distributeurs automatiques afin d'en optimiser la gestion. Elle comprend : le matériel (boîtier de supervision avec carte SIM M2M, antenne GPRS), les communications, l'accès à l'application de gestion des données remontées de vos distributeurs automatiques.

<http://www.orange-business.com/fr/vending-anytime-actu>

Pour plus d'information sur le M2M : <http://www.orange-business.com/fr/entreprise/mobilite/connectivite-m2m/>