

ACTUALITÉS

- > Hub télécom rachète masternaut
- > Frédéric Dupeyron, DGE de Hub télécom: « L'une des priorités de 2009 est de développer l'activité en région »
- > Hub télécom et Schiphol Telematics scellent leur alliance
- > Développement durable

TÉMOIGNAGE

- > Manustra, le spécialiste de la location de véhicules s'engage dans un partenariat gagnant avec Hub télécom

TECHNOLOGIE

- > MPLS: une technologie au cœur des réseaux

SERVICES

- > Assist, l'offre de géolocalisation des véhicules aéroportuaires

AGENDA

Le groupe Hub télécom prend une nouvelle dimension

2009, une année sous le signe de la mobilité et de la traçabilité



2009 est une année de défi pour Hub télécom. Dans la conjoncture actuelle, nous devons aider nos clients à réduire leurs coûts tout en leur permettant de gagner en productivité.

Ce pari, nous comptons le réussir grâce à la mobilité et à la traçabilité. En associant ces deux technologies, nous allons créer de la valeur et proposer à nos clients de véritables offres de convergence qui leur permettront d'être plus réactifs et plus productifs.

Hub télécom a toute légitimité pour porter ce discours car depuis de nombreuses années, la mobilité et la traçabilité sont au cœur de notre métier d'opérateur : Wi-Fi, WiMax, Tetra, GSM, DECT d'un côté ; géolocalisation, RFID, vidéo-surveillance, code-barres de l'autre. Nous connaissons ces technologies, nous les exploitons et aujourd'hui, nous souhaitons aller plus loin et intensifier les développements afin de mieux servir l'ensemble de nos clients.

Plus que jamais, vos métiers doivent inspirer nos solutions, vous qui opérez sur des sites complexes comme les aéroports mais aussi vous tous, professionnels du Transport, du Fret et de la Logistique. Le succès de la convergence ne peut se faire sans la mise en place d'un réseau tout IP qui va devenir le centre névralgique de notre offre et dont le déploiement devrait être achevé au premier semestre 2010. Avec le tout IP, nous allons non seulement faire converger plus facilement les technologies mais aussi offrir davantage de services aux clients tant pour la voix que pour les datas.

Cette stratégie offensive doit s'appuyer sur de nouvelles ressources : développements internes, acquisitions ou partenariats industriels, nous n'excluons rien à partir du moment où cela nous permet d'être plus innovants et plus compétitifs. C'est dans cette perspective que nous venons de racheter la société masternaut, le leader européen de la télématique embarquée et pionnier de la gestion de flottes.

En s'adjugeant le savoir-faire de masternaut, Hub télécom va non seulement étendre son périmètre mais aussi être en mesure d'offrir à ses clients des offres complètes et encore plus performantes. Certes, la conjoncture est mauvaise et certains clients souhaitent ralentir leurs investissements. Mais en misant sur nos solutions, nous espérons leur prouver que ces investissements loin d'être une source de coûts peuvent se transformer rapidement en source de profits.

Cette acquisition va permettre à l'opérateur télécom de renforcer sa stratégie dans le secteur des services géolocalisés et lui ouvre de nouvelles perspectives de développement.

« **L'**acquisition de masternaut constitue une étape majeure dans notre stratégie de développement. Les complémentarités issues de ce rapprochement vont nous permettre de conforter notre positionnement d'opérateur métier de référence pour le monde du Transport », c'est en ces termes enthousiastes que Jean Verdier, PDG de Hub télécom a présenté, le 25 mars dernier, l'acquisition de la société masternaut, leader européen des services géolocalisés.

Hub télécom, qui a fait de la géolocalisation un de ses axes stratégiques, propose déjà plusieurs solutions dans son catalogue comme Assist pour l'environnement aéroportuaire, Whereasy® pour le monde du Transport, du Fret et de la Logistique. Néanmoins, Jean Verdier ne cachait pas ces dernières semaines qu'il souhaitait passer à la vitesse supérieure. D'une part afin de renforcer la position de Hub télécom comme intégrateur de solutions métiers pour le marché du Transport, du Fret et de la Logistique mais aussi pour disposer d'une offre



* De gauche à droite : François Gauthey, DG du groupe Sanef - Jean Verdier, PDG de Hub télécom - Frédéric Dupeyron, DGE de Hub télécom, le jour de la signature.

Hub télécom rachète masternaut, leader européen de la géolocalisation

complète différenciée mariant les services de télécommunications aux solutions de géolocalisation et de traçabilité. C'est désormais chose faite avec le rachat de masternaut, filiale du Groupe Sanef, qui compte environ 5 000 clients à travers toute l'Europe et équipe plus de 110 000 véhicules. La transaction prévoit que Hub télécom acquière 100% de la société masternaut auprès du groupe Sanef et que les cinq managers clés de masternaut – dont Serge Deleau, co-fondateur – restent dans le nouveau groupe.

Outre une plate-forme de services pour l'intégration de solutions sur mesure, masternaut propose, depuis le début de 2009, trois nouvelles offres packagées autour d'un boîtier embarqué de dernière génération et d'une interface par écran tactile : **Geoloc** qui permet de suivre l'activité de la flotte en temps réel ; **Geonav** qui réunit l'offre précédente à un processus et des possibilités d'apport de services et d'informations au conducteur dans son véhicule (outils d'aide à la navigation, messagerie, etc.) et **Ecocon** qui permet de remonter les informations techniques du véhicule et de fournir des indicateurs sur la consommation, le kilométrage... « Nos deux entreprises sont très complémentaires et présentent de véritables synergies », souligne Frédéric Dupeyron, Directeur général Exécutif de Hub télécom. De fait, grâce à ce rapprochement, le nouvel ensemble qui comptera

500 salariés, 6 500 entreprises clientes et un chiffre d'affaires d'environ 150 millions d'euros pourra mettre en commun ses fonctions supports (comptabilité, finances, communication, RH, etc.), mutualiser ses achats télécoms et informatiques et étendre ses implantations géographiques : « Nous allons doubler notre force commerciale en région et avoir de nouvelles opportunités à l'international. L'objectif est de pouvoir capitaliser rapidement sur nos savoir-faire respectifs », précise Frédéric Dupeyron. Afin de garantir le succès de ce rapprochement tout en conservant la dynamique des deux sociétés, le groupe, une fois la transaction achevée, sera réorganisé autour de trois Business Units : **Géolocalisation** qui va intégrer les activités de masternaut et l'offre géolocalisation de Hub télécom ; **Opérateur** (le métier historique de Hub télécom) ; **Mobilité et Traçabilité** (autour de la filiale



Hub télécom région). « Désormais, le groupe Hub télécom maîtrisera l'ensemble des technologies pour répondre aux besoins métiers de ses clients », conclut Jean Verdier.

INTERVIEW

Frédéric Dupeyron, Directeur Général Exécutif de Hub télécom : « L'une des priorités de 2009 est de développer l'activité en région ».

Frédéric Dupeyron présente les axes stratégiques de l'année en cours. IP, traçabilité et développement en région font partie des chantiers prioritaires, en parallèle de l'intégration de masternaut au sein du groupe Hub télécom.



* Frédéric Dupeyron, Directeur Général Exécutif de Hub télécom

>>> Vous venez d'annoncer l'acquisition de masternaut, leader européen de la télématique embarquée. C'est une formidable opération pour commencer 2009 !

● Absolument ! Nous y travaillons depuis plusieurs mois et nous sommes extrême-

ment satisfaits d'avoir mené cette acquisition à son terme, avec le plein soutien de notre actionnaire Aéroports de Paris. Avec masternaut et ses 5 000 clients et plus de 110 000 véhicules professionnels équipés dans 8 pays européens, Hub télécom prend une autre dimension. À terme, nous allons

ouvrir une voie nouvelle à la convergence des télécoms, de la géolocalisation, de la mobilité et de la traçabilité. Et dans l'immédiat, nous allons compléter notre gamme de services de la nouvelle génération de solutions embarquées que masternaut commence tout juste à mettre sur le marché.

>>> Par ailleurs, comment se présente l'année 2009 pour l'opérateur Hub télécom ?

● Nous ne sommes qu'au premier semestre mais c'est une année qui s'annonce difficile. Nos deux principaux clients à savoir Aéroports de Paris et Air France sont confrontés à une réduction de leur activité. Face à cette crise, ils réagissent de façon rigoureuse et les télécoms sont également concernées. Pour nous le principal défi est de pouvoir répondre aux exigences que ces deux grands clients ont sur leurs approvisionnements télécoms.

Nous devons être capables de leur proposer des services innovants et des solutions

adaptées à leur recherche d'efficacité de façon à compenser par des volumes supplémentaires les demandes qu'ils vont avoir sur les prix et sur la rationalisation de leur parc existant. Cette démarche va être très structurante pour notre activité à très court terme.

>>> Quels sont les grands chantiers en cours ?

- 2009 est également une année d'opportunités à saisir pour Hub télécom, notamment pour l'IP. Dans ce domaine, nous avons une stratégie offensive. Notre objectif est de commercialiser notre solution IP nationale d'ici septembre. Cette évolution technologique permet aux entreprises de réduire leur facture télécom en ces temps de crise et nous sommes prêts à répondre à cette attente.

Nous allons d'abord nous focaliser sur le marché du Trunk IP avec une stratégie de vente indirecte à travers un réseau de revendeurs. Ces revendeurs seront les installateurs locaux d'IPBX qui ont besoin de compléter leur offre de hardware par un service télécom de qualité, à des tarifs compétitifs, et surtout offrant la garantie de la pérennité dans la

durée. La solidité financière de Hub télécom devient un argument commercial décisif dans ce contexte. Le deuxième enjeu pour l'avenir, c'est la traçabilité. Nous souhaitons positionner notre plate-forme middleware Hub'ID au centre de l'écosystème RFID. Le but est d'obtenir en 2009 entre trois et sept nouvelles références en matière de RFID. C'est ambitieux et la crise pourrait bien ralentir les projets d'investissement. Mais nous pensons que nous pouvons réussir car nos solutions RFID répondent vraiment aux problématiques de ROI. Pour remplir nos objectifs, nous devons développer les partenariats : en amont avec des intégrateurs SSII et en aval avec des constructeurs de lecteurs.

Nous voulons convaincre ces deux grands types de partenaires que notre plate-forme est le lien idéal entre la lecture des puces sur le terrain et les systèmes de management des entreprises.

>>> Vous souhaitez également consolider sur le succès de Hub télécom région ?

- Parfaitement car Hub télécom région (HTR) garde un gros potentiel de croissance. En 2007, Hub télécom région

a réalisé 9 millions d'euros de chiffre d'affaires, en 2008, 13 millions d'euros et l'objectif est d'atteindre 17 millions d'euros en 2009. Hub télécom va épauler HTR pour parvenir à tenir ces objectifs dans le contexte économique que j'évoquais. Nous allons d'abord mettre à leur disposition des solutions du catalogue de Hub télécom adaptées au savoir-faire et aux clients de HTR. Cela concerne la supervision Wi-Fi, une offre packagée de vidéo-surveillance adaptée au milieu des entrepôts, ainsi que des produits de supervision de terminaux PDA à distance.

Nous voulons également accompagner HTR dans la transition entre le code-barres et la RFID. Aujourd'hui HTR est l'un des leaders sur le marché français pour la lecture de code-barres. Le but est de les aider à basculer pour qu'ils prennent une place prépondérante sur le marché de la RFID.

L'objectif ambitieux de croissance du chiffre d'affaires s'est aussi concrétisé par la création d'une nouvelle agence en Île-de-France en juin 2008. Cette agence compte sept personnes et vient s'ajouter aux six antennes déjà ouvertes en région.

HUB TÉLÉCOM RÉGION : LE PARTENAIRE TERRAIN

À la suite de son rachat en 2007, la société BGI Technologie est devenue Hub télécom région. Spécialisée dans le secteur du Transport et de la Logistique, cette filiale à 100% de Hub télécom compte sept agences en région lui permettant de couvrir l'essentiel du territoire français : Lille, Strasbourg, Nantes, Toulouse, Aix-en-Provence, Lyon et Paris. L'ouverture d'une agence en Île-de-France est une étape importante pour Hub télécom région car elle lui donne accès à une vaste zone entrepreneuriale, indispensable à son développement.

Aujourd'hui, l'offre de Hub télécom région intègre l'ensemble des composants nécessaires à la mise en œuvre d'infrastructures de mobilité : équipements réseaux, applications de téléphonie, solutions de sécurité, applicatifs d'infrastructure et solutions d'administration et de supervision.

Outre l'intégration, Hub télécom région conseille et met à niveau des solutions de communication sans-fil, d'impression et de traçabilité en toute sécurité et quelle que soit l'architecture réseau de l'entreprise. Hub télécom région compte plus de 1 500 sites installés sur toute la France parmi lesquels on peut citer Renault, PSA, Darty, Auchan, Norbert Dentressangle, Triballat...

HUB TÉLÉCOM ET SCHIPHOL TELEMATICS SCellent LEUR ALLIANCE

À la suite du rapprochement entre Aéroports de Paris et Schiphol Group, les opérateurs télécoms français et hollandais ont commencé à travailler ensemble. Les premiers résultats de cette collaboration sont attendus pour le second semestre 2009.

En novembre 2008, Aéroports de Paris et Schiphol Group, propriétaire et gestionnaire de l'aéroport d'Amsterdam, ont signé une alliance industrielle qui s'appuie d'une prise de participation croisée à hauteur de 8%. Dans ce cadre, certains champs de collaboration ont été identifiés comme les télécoms et l'IT.

« Aéroports de Paris et Schiphol Group considèrent que les télécoms sont des activités stratégiques pour l'efficacité et les services qu'elles offrent à leurs clients », explique Frédéric Dupeyron, Directeur Général Exécutif de Hub télécom. Les deux groupes ont donc demandé à leur filiale télécom respective, Hub télécom pour Aéroports de Paris et Schiphol Telematics pour Schiphol, de travailler ensemble et surtout de dégager des synergies.

Dans un premier temps, les deux filiales ont décidé de collaborer autour de quatre grandes initiatives, avec comme premier enjeu : mieux servir le client commun qui est Air France-KLM. « Notre objectif est d'élargir notre gamme de produits afin d'augmenter au final notre pénétration chez ce client », précise Frédéric Dupeyron. Deuxième initiative : échanger les savoir-faire sur les produits existants. « L'objectif est de faire un échange des meilleures pratiques. Nous allons étudier comment commercialiser nos produits réciproques », souligne Frédéric Dupeyron. Les deux opérateurs ont en effet un catalogue un peu différent.

Ainsi Hub télécom propose une plus large gamme de produits avec des solutions de géolocalisation et de voix sur IP. De son côté, Schiphol Telematics a développé une offre très structurée en matière de data. La troisième initiative commune prise par les deux opérateurs repose sur la mutualisation des coûts de développement autour des nouvelles technologies que sont l'IP, la RFID et le Wimax.

Enfin, Hub télécom et Schiphol Telematics réfléchissent à un partage des plates-formes techniques et des achats : « Nous avons passé en revue nos infrastructures par type de grands produits et nous avons examiné nos fonctionnements réciproques. À partir de ces éléments, il devient possible d'envisager une rationalisation des achats, des fournisseurs et des process », précise le Directeur Général Exécutif de Hub télécom.

Jusqu'à la fin mars, chaque initiative a fait l'objet d'une étude de faisabilité. Un comité de pilotage bipartite composé de Frédéric Dupeyron, de Ras Lalmy, Directeur Général de Schiphol Telematics et de huit « Initiative leaders » (représentant chacune des sociétés dans chaque groupe de travail)

a été mis en place. Ensuite, chaque initiative a été divisée en actions et mise sous la responsabilité d'un manager. Au total, une cinquantaine de personnes issues aussi bien de Schiphol Telematics que de Hub télécom, sont impliquées dans le projet.

« Nous avons d'abord eu une approche par le bas qui nous a permis de rapidement faire émerger les actions concrètes de coopération. Désormais, nous nous recentrons sur les domaines les plus prometteurs, ceux sur lesquels nous avons les meilleures opportunités, comme par exemple la mutualisation des achats minutes pour le trafic à l'international. Les premiers résultats de cette collaboration (rationalisation des coûts, amélioration du marketing, etc.) devaient être perceptibles dès le second semestre de l'année », explique Frédéric Dupeyron.

Cette coopération est aussi une formidable opportunité pour les collaborateurs de Hub télécom et de Schiphol Group de confronter leurs pratiques professionnelles et de se frotter à une deuxième culture, ouverture créatrice à terme d'amélioration des modes de travail et d'innovation produit, pour le bénéfice de nos clients.



• Aéroports de Paris – Charles de Gaulle



• Aéroport d'Amsterdam – Schiphol

CAP SUR LE CHANGEMENT AVEC LE PROGRAMME BE IP



Pour Hub télécom, 2009 est l'année de l'IP. En interne, cela se concrétise par le lancement d'un nouveau programme baptisé Be IP et la mise en place d'une plate-forme destinée à proposer aux clients de Hub télécom des solutions de voix sur IP. « Il y a deux raisons principales qui ont justifié ce changement. D'abord, nous devons faire évoluer les infrastructures afin qu'elles puissent être maintenues et optimisées. Nous avons même décidé de faire un

saut technologique et de choisir une solution totalement innovante. Par ailleurs, cela va nous permettre de rendre un plus grand nombre de services à nos clients », explique Arnaud Clément, Chargé de l'innovation et du marketing chez Hub télécom.

Cette plate-forme IP qui est fournie par Alcatel-Lucent, a d'abord été déployée à Orly où son intégration définitive devrait s'achever en mai 2009. Si Arnaud Clément reconnaît que le projet a pris un peu de retard : « C'est un programme très ambitieux et il n'y a peut être pas assez de ressources chez notre partenaire », il ne tarit pas d'éloges sur les avantages que va apporter cette nouvelle plate-forme.

Le passage à l'IP est un investissement important pour un opérateur mais à terme, cela devrait s'avérer plus économique pour Hub télécom et donc pour nos clients. Mais surtout, c'est avec le déploiement de nouveaux services que Hub télécom espère bien se différencier. « Grâce à l'IP, le client va pouvoir paramétrer ses services comme la gestion de la messagerie vocale et la gestion de l'annuaire. Nous allons également lui proposer des modules de messageries instantanées sécurisées. Mais aussi la mise en place de conférences en ligne qui permettent de partager des documents ou des présentations PowerPoint entre plusieurs utilisateurs géographiquement distants », précise Arnaud Clément.

HUB TÉLÉCOM S'IMPLANTE AVEC SUCCÈS CHEZ WFS

Il y a quelques mois Hub télécom a été retenue avec succès par WFS pour un grand projet de téléphonie sur IP sur la plate-forme aéroportuaire de Paris-Charles de Gaulle. Pierre Nicolas, Ingénieur commercial de Hub télécom revient sur ce contrat avec le groupe d'assistance aéroportuaire.

WFS disposait d'une infrastructure MATRA obsolète et a donc lancé un appel d'offres pour une téléphonie classique en IP pour le site de Roissy sur un périmètre de 800 postes. « L'environnement aéroportuaire a des contraintes particulières que nous connaissons bien, contrairement à nos concurrents qui sont dans l'obligation de passer par notre réseau et qui ne bénéficient pas de l'implantation aéroportuaire qui est la nôtre sur cette zone », explique Pierre Nicolas. « Nous avons été retenus, car nous avons su avoir une vision plus large, instaurer une relation de proximité et étendre notre présence commerciale », ajoute t-il.

WFS a retenu notre solution IP-CISCO, qui offre de nombreux avantages et fonctionnalités évolutives, ce qui représente un véritable avantage pour le client. La solution Hub télécom permet également d'adapter le réseau informatique du client afin qu'il puisse recevoir la technologie IP. Le déploiement est en cours et devrait s'achever en mai 2009.

« Aujourd'hui, WFS loue une partie de ses locaux à de nombreuses sociétés, hébergées sur son propre réseau téléphonique. Nous avons tenu compte des contraintes identifiées et avons proposé à notre client une solution fiable, pérenne et économique. Cela a été rendu possible grâce à la technologie IP », précise Pierre Nicolas.

D'ores et déjà un deuxième projet est à l'étude et devrait permettre d'étendre la solution à tous les téléphones sans fils via un réseau Wi-Fi.

DÉVELOPPEMENT DURABLE AU CŒUR DE NOTRE STRATÉGIE

Chez Hub télécom, le développement durable est pris très au sérieux. Sous l'impulsion de sa maison-mère, Aéroports de Paris, et dans la suite de la certification ISO 9001:2000 de l'entreprise obtenue en juin 2008, la société a engagé depuis plusieurs mois des réflexions en matière de RSE (Responsabilité Sociale et Sociétale d'Entreprise), d'autant plus que les opérateurs télécoms sont plutôt actifs dans ce domaine. « Ils ont vraiment pris conscience des enjeux du développement durable et s'investissent de plus en plus dans le Green IT », explique Isabelle Jenny, Directeur de la Stratégie et de la Qualité de Hub télécom.

En septembre et octobre 2008, à la demande d'Aéroports de Paris, Hub télécom a fait réaliser un audit de notation extra-financière portant sur quatre domaines : Environnement, Ressources Humaines, Fonction commerciale et Achats et Sous-traitance. Hub télécom a obtenu la note de BBB+, ce qui correspond à une performance légèrement supérieure aux standards sectoriels. « Notre objectif est d'atteindre A + d'ici 2010 », précise Isabelle Jenny. Pour chacun des domaines, Isabelle Jenny présente les mesures déjà instituées par Hub télécom et les actions qui seront menées dans les prochains mois :

Environnement

Hub télécom utilise déjà la filière de traitement des déchets électroniques d'Aéroports de Paris et s'est investie sur les problématiques sanitaires liées à l'exposition aux ondes radio. « Nous avons fait réaliser des mesures d'exposition aux champs électromagnétiques sur les plates-formes aéroportuaires de Roissy et Orly selon le protocole de l'ANFR (Agence Nationale des FRéquences, ANFR/DR-15 V2.1) ; les expositions aux champs électromagnétiques sont bien en-dessous des normes en vigueur », souligne Isabelle Jenny. En parallèle, nous avons prévu de sensibiliser nos collaborateurs aux éco-

gestes comme par exemple éteindre la lumière lorsque l'on quitte une pièce ; à ce titre, nous allons élaborer une charte des bonnes pratiques et mesurer l'évolution de notre consommation électrique. Nous avons également prévu d'utiliser des véhicules moins polluants », détaille Isabelle Jenny.

Ressources Humaines

Hub télécom dispose déjà de nombreux points forts en interne comme la cohésion sociale, la mixité socio-culturelle et la formation. Dans les prochaines semaines, l'objectif est de mettre en place une charte de la diversité ainsi que des outils de mesure de la mixité.

Achats et sous-traitance

Hub télécom a intégré des critères extra-financiers (notamment sociaux et environnementaux) dans ses conditions générales d'achat et les cahiers des charges rédigés lors d'appels d'offres, associant ainsi ses fournisseurs à sa démarche.

Fonction commerciale

La mise en ligne d'un certain nombre de documents (factures, fiches produits, bons de commande, etc.) sur son Extranet clients prévu d'ici fin juin va également associer les clients de Hub télécom dans sa démarche. « Notre objectif est d'intégrer le développement durable dans la conception de nos offres produits », précise Isabelle Jenny. « Nous voulons aussi davantage capitaliser sur le potentiel Green IT de nos offres de géolocalisation ».

Hub télécom affirme dès à présent sa volonté de s'engager dans le développement durable. « En tant qu'acteur de proximité, nous avons un rôle clé à jouer pour aider nos clients et l'ensemble de nos partenaires à relever le défi du développement durable. Au-delà du respect de l'environnement, notre responsabilité d'entreprise repose aussi sur la recherche d'un juste équilibre entre compétitivité économique et progrès social et sociétal » précise Isabelle Jenny.



• Hub télécom place le développement durable au cœur de sa stratégie

HUB CHALLENGE - UN DÉFI HUMAIN REMARQUÉ



Trois questions à Philippe Vallier, Responsable Réseau Pick-up France d'Isuzu.

Pourquoi sponsoriser le Rallye Aïcha des Gazelles ?

Pour Isuzu, c'est une grande première de s'afficher directement en tant que sponsor officiel. Sur les autres rallyes, nous sommes présents uniquement via nos concessionnaires. Mais nous avons décidé de franchir le pas et tester cette aventure car cela correspond bien à nos valeurs : une quête de l'extrême, une recherche des défis comme ceux que l'on peut relever au Dakar ou à la TransAfricaine. Nous avons également été très sensibles au fait que ce soit un rallye féminin. En effet, le rallye se conjugue souvent au masculin et comme nous cherchions une aventure originale, cette dernière répondait parfaitement à nos attentes.

Qu'est-ce qui vous a intéressé dans la candidature des gazelles de Hub télécom ?

Elles nous ont sollicités pendant le mondial de l'automobile et elles se sont montrées très convaincantes. Le contact a été bon et j'ai été intéressé par leur démarche auprès d'Isuzu. Les équipages de Hub télécom se sont démarqués du lot et je pense qu'ils vont nous surprendre. Par ailleurs, même si je connaissais la société Hub télécom, je n'avais jamais eu l'occasion de rencontrer des collaborateurs de cette entreprise et je remarque que nous avons de nombreux points communs. Nous sommes tous les deux à la recherche de nouveaux défis.

Quel a été l'engagement d'Isuzu pendant le rallye ?

Nous fournissons les véhicules, nous les faisons équiper et nous prévoyons également le matériel pour les réparations.

Un très grand merci à nos sponsors : Isuzu, Hub télécom, LVC, TRI, Motorola, Primo et Telindus.

UN BEAU DÉFI HUMAIN QUI PORTE LES VALEURS DE HUB TÉLÉCOM

Néophytes du rallye Aïcha des Gazelles, les équipages de Hub télécom ont terminé respectivement 20^e et 55^e au classement général et 4^e et 26^e au classement « Première participation ». Patricia Lorreyte, DRH de Hub télécom, salue cet exploit qui pendant deux semaines a été suivi par l'ensemble des collaborateurs : « C'est un beau défi humain où nos "gazelles", Christie Ayral, Aline Raffier-Caroline Preichert et Nathalie Relmy ont illustré nos valeurs mais aussi les valeurs attachées à ces Hub Challenges : endurance, adversité, confiance en soi, générosité, esprit d'équipe, etc. Leur détermination dans le montage de cet ambitieux projet, leur volonté de participer et de gagner, leur attitude exemplaire durant cette aventure, ont fait d'elles de formidables ambassadrices ». Pour Patricia Lorreyte, la dimension humanitaire du challenge a remarquablement contribué à fédérer les collaborateurs qui ont été nombreux à soutenir le projet en apportant leurs dons. Enfin le blog créé spécialement pour l'occasion, a offert une belle visibilité internationale et a permis le partage d'une expérience unique.



Manustra, le spécialiste s'engage dans un partenariat

La société francilienne avait besoin d'un système pour optimiser l'utilisation de ses engins. La solution de géolocalisation de Hub télécom va lui permettre de gagner en efficacité tout en aidant ses clients à réduire leur facture de location.

Spécialisée dans la location longue durée de tracteurs et de chariots élévateurs, la société Manustra est bien connue des environnements aéroportuaires. Elle possède en effet plus de 1500 engins (tracteurs de piste, chariots élévateurs, etc.) qui tournent sur les aéroports de Paris et de Province.

En 2007, afin d'optimiser l'utilisation de sa flotte, Manustra se met en quête d'une solution de géolocalisation : « Notre objectif était d'avoir de l'information en temps réel car dans nos métiers, il est très important de pouvoir localiser exactement les engins afin d'optimiser leur utilisation », précise Christophe Guir, PDG de Manustra. Localiser mais aussi avoir une remontée précise sur l'état du matériel sont des atouts incontournables. L'activité de Manustra comprend également la maintenance curative et préventive du matériel qu'elle met à la disposition des clients : « Aujourd'hui, le

client nous prévient s'il y a un problème et nous localisons le matériel pour intervenir. Or parfois, l'utilisateur n'a pas décelé la faille ou le plus souvent, le matériel est déjà reparti sur une autre mission, avant que nous ayons pu intervenir. C'est pourquoi, si nous réussissons à faire remonter les informations critiques (niveau de pression, température, chocs, pannes, taux d'usure, etc.) très vite, nous pourrions intervenir plus rapidement », précise Christophe Guir. Trouver la bonne solution n'a pas été facile car le cahier des charges de Manustra a évolué au fil des mois. Après avoir consulté plusieurs opérateurs, Christophe Guir s'est finalement décidé pour la solution Assist de Hub télécom. Non pas à cause du prix car « Ils étaient plus chers que la plupart de leurs concurrents » mais surtout en raison des fonctionnalités uniques de la solution Hub télécom. Pour le PDG de Manustra, le système proposé par Hub télécom a en effet deux avantages primordiaux.

Le premier concerne la cartographie. En effet du fait des liens qui unissent Hub télécom et Aéroport de Paris, Hub télécom dispose d'une cartographie précise des aéroports parisiens, avec une information constamment mise à jour en temps réel. « C'est un véritable avantage concurrentiel par rapport aux autres prestataires ce qui nous donne la possibilité de développer davantage d'applicatifs », note Christophe Guir.



• Chariots élévateurs Manustra

De plus, Hub télécom est le seul fournisseur à intégrer directement dans son système le badge rouge RFID permettant l'accès aux zones réservées. « Avec un autre prestataire, nous aurions dû rajouter une puce ce qui aurait entraîné des coûts et des délais supplémentaires », ajoute Christophe Guir. Le contrat passé entre Hub télécom et Manustra prévoit l'équipement de 450 engins avant fin 2010. En 2009, 130 modules devraient avoir été mis en place dont 100 tracteurs à bagages déployés sur Paris-Orly et 30 répartis sur les aéroports de régions comme Lyon, Nantes, Bordeaux, etc.

Une fois la solution retenue, les équipes de Hub télécom ont travaillé avec Manustra



• Christophe Guir, P.D.G de Manustra

de la location de véhicules gagnant avec Hub télécom

pour paramétrer le produit : « Les véhicules sont équipés de différents capteurs. Le reporting est automatique. Dès qu'il y a une action, l'information est envoyée vers le système. Le technicien sait toujours où se trouve le véhicule, qui est à bord, si l'engin est en mission ou s'il est libre. L'utilisateur dispose d'un historique de chaque véhicule et de son état mécanique », explique Christophe Petitdidier, Ingénieur Commercial Compagnies Aériennes chez Hub télécom. Si les fichiers et les serveurs sont hébergés chez Hub télécom, toutes les données en revanche appartiennent à Manustra qui peut les traiter pour analyse. L'application, accessible via un navigateur Internet, permet une prise en main rapide de l'outil tout en donnant un maximum d'informations : « Nous avons un écran avec la cartographie qui permet de visualiser le parc de véhicules. Nous pouvons faire une gestion du matériel par zone ce qui évite que les engins soient utilisés en dehors des zones qui leur sont assignées. Nous avons également une base de données de gestion de badges permettant de savoir si une personne est autorisée à conduire tel type de véhicule », précise le PDG de Manustra.

Le déploiement est actuellement en cours : « Nous avons eu des problèmes sur le boîtier et sur les fonctionnalités du logiciel. Mais Hub télécom s'adapte et nous apprenons beaucoup les uns des autres », précise Christophe Guir. « Nous avons dû réaliser quelques développements supplémentaires car les premiers véhicules à équiper étaient électriques alors que les pilotes avaient été expérimentés sur des moteurs thermiques », répond l'Ingénieur Commercial Hub télécom.

Pour le moment, seul un véhicule a été installé mais maintenant que les problèmes techniques sont identifiés, le déploiement devrait être beaucoup plus rapide. C'est en tout cas le souhait de Christophe Guir qui mise beaucoup sur cette solution : « Notre objectif est de montrer à nos clients, notamment Air France, que grâce à cette solution, ils vont pouvoir réduire significativement leurs coûts. En deux ans, nous estimons en effet que grâce à la géolocalisation, il est possible de réduire la flotte de 10 à 15% et de 20 à 30% sur 5 ans ».

Assist doit également permettre à Manustra de proposer à ses clients du pooling de matériel : « Aujourd'hui, les entreprises payent un loyer mensuel pour leurs machines. Avec le pooling, il devient possible de vendre de la minute. Le but est de développer le taux d'utilisation des machines et donc de réduire les coûts », précise Christophe Guir qui a un autre argument imparable pour convaincre ses clients : « Avec le pooling, on peut envisager de réduire la flotte de véhicules de près de 50% et même de diminuer les minutes de retard avion ».



• Chariots élévateurs Manustra

MPLS : une technologie

Le MPLS est une technologie qui permet de faire circuler plus rapidement les données sur Internet tout en assurant la qualité de services. Elle offre également la possibilité de mutualiser un réseau d'infrastructures pour plusieurs clients et donc de faire baisser les coûts.

Aujourd'hui, les entreprises exigent de leurs opérateurs télécom que les données circulant sur le réseau arrivent à bon port, le plus rapidement possible tout en conservant leur intégrité. Pour répondre à ce triple défi, les opérateurs ont investi depuis quelques années dans une nouvelle technologie baptisée MPLS.

Le MPLS, qu'est ce que c'est ?

Le MPLS (MultiProtocol Label Switching) est un mode de transport de données qui permet d'acheminer tous les types de trafic sur un réseau unique : voix, vidéos, données transactionnelles, trafic Intranet et Extranet et e-mails, le tout sous protocole IP. Avec le MPLS, l'administrateur du réseau est certain de disposer de débits suffisants pour les applications critiques de l'entreprise. Il peut définir des niveaux de service et une qualité de service pour chaque type de trafic.

MPLS est une norme proposée par l'IETF, l'organisme de normalisation d'Internet pour l'ensemble des architectures et des protocoles de haut niveau (IP, IPX, AppleTalk, etc.). Cependant, son implémentation la plus classique concerne le protocole IP et l'Ethernet.

Techniquement, il s'agit d'ouvrir un chemin aux données (qui ont la forme de paquets IP) en partant d'un point A pour aller vers un point B en étant sûr de leur bonne distribution en temps et en heure. Chaque paquet IP est doté d'une étiquette (Label) sur laquelle sont marquées toutes les spécificités

nécessaires au transport des données (le degré de priorité, l'adresse, etc.). MPLS affecte ensuite un chemin de destination à chaque paquet. Les nœuds de commutation intermédiaires intervenant beaucoup moins dans la prise de décisions d'acheminement, les données transitent plus rapidement sur le réseau, selon des niveaux de performance prédéfinis. Cinq niveaux de priorité ont été définis qui correspondent à cinq niveaux de service.

- **Vidéo** : données exécutables en temps réel.
- **Voix** : données exécutables en temps réel.
- **Données très prioritaires (D1)** : ce sont les données devant être traitées immédiatement (par exemple, les données de transaction en ligne).
- **Données prioritaires (D2)** : par exemple quand l'utilisateur navigue sur Internet, il attend une réponse et ne souhaite pas que le délai soit trop important.
- **Données non prioritaires (D3)** : par exemple dans le cas des échanges e-mails, l'utilisateur n'attend pas une réponse immédiate.

Le MPLS, comment ça marche ?

Concrètement, il s'agit de marquer (taguer) les trames IP avec des étiquettes afin qu'elles soient identifiées à chaque nœud du réseau. L'étiquette est considérée comme un identifiant d'une longueur déterminée utilisée pour repérer à quelle classe appartient le paquet. L'étiquette, placée sur le paquet, représente le Forwarding Equivalence Class

(FEC) auquel il appartient, c'est-à-dire un ensemble de paquets ou trames dont le traitement sera identique. Ainsi, les paquets appartenant à la même FEC emprunteront le même chemin dans un domaine MPLS. Dans le routage conventionnel, le FEC est redéfini à chaque nœud. Avec MPLS, cette opération est réalisée une fois pour toutes à l'entrée du réseau. Le rôle de ces en-têtes est d'indiquer aux tables de routages où les données doivent aller et ce, en résumant les informations de routage : destination, lieu d'émission, bande passante, délai, mais aussi les informations IP de classes de services.

La transmission des données s'effectue sur des chemins nommés LSP (Label Switched Path). Un LSP est une suite de références partant de la source et allant jusqu'à la destination. Les LSP sont établis avant la transmission des données ou à la détection d'un flot qui souhaite traverser le réseau. Les références incluses dans les trames sont distribuées en utilisant le protocole de signalisation LDP (Label Distribution Protocol). Les trames acheminant les paquets IP transportent les références de nœud en nœud. Les nœuds qui participent à MPLS sont classifiés en LER et LSR. LER (Label Edge Router) est le nœud d'accès au réseau, le commutateur de départ. Un LSR (Label Switch Router) est un routeur dans le cœur du réseau qui participe à la mise en place du circuit virtuel par lequel les trames sont acheminées. C'est grâce à LDP que MPLS permet de passer à un routage explicite des paquets. En effet, dans le trafic IP normal, le paquet communique à chaque nœud

au cœur des réseaux

de routage, avec le commutateur en lui indiquant où il veut aller. Suivant les aléas du trafic, le commutateur lui indiquera la direction à prendre. Dans le cas de MPLS, le chemin de routage est dessiné en amont, dès le départ du paquet.

Dans le principe, le commutateur en amont du réseau envoie une étiquette indiquant le chemin à prendre jusqu'au commutateur final, en prenant en compte le nombre de nœuds. À chaque nœud, le commutateur lit l'étiquette et la transfère de nœud en nœud jusqu'au commutateur de sortie. Ce dernier renvoie l'étiquette en sens inverse et vérifie la validité des informations liées à chaque commutateur : bande passante déclarée, disponibilité, priorité, etc. Ce faisant, il ouvre un tunnel jusqu'au commutateur d'émission en dessinant la cartographie du réseau à emprunter. Une fois l'étiquette revenue, les paquets sont alors envoyés dans le tunnel ainsi ouvert et ce, sans arrêt aux commutateurs intermédiaires. L'avantage

de ce type de technique est immédiat : l'opérateur obtient une flexibilité qui lui permet de déterminer son niveau de qualité de service. Il peut utiliser éventuellement la route la plus courte d'un point A à un point B. Il peut également établir un plan de routage en fonction des contraintes et de la qualité de service souhaitée.

Pourquoi les opérateurs ont fait le choix de MPLS ?

Quasiment tous les grands opérateurs télécoms à travers le monde ont investi dans un réseau MPLS. En premier lieu parce que la gestion de ce type de réseau est beaucoup plus simple que sur les réseaux antérieurs, ATM ou Frame Relay. Ainsi, l'administrateur du réseau n'est pas tenu de configurer des chemins d'accès à l'avance comme c'est le cas sur les réseaux Frame Relay et ATM et en cas d'ajout de nouveaux sites, le réseau prend lui-même en charge l'interconnexion

des sites. En effet, le protocole MPLS offre la possibilité de transporter les paquets IP sur plusieurs types de réseaux commutés. Il est ainsi possible de passer d'un réseau ATM à un réseau Ethernet ou à un réseau de relais de trames. La simplicité d'un réseau unique, doté d'une connexion par site et d'un seul protocole, permet de minimiser les tâches de gestion, d'offrir davantage de services et de réduire les coûts.

Enfin l'un des grands intérêts des réseaux MPLS est de faciliter le déploiement de réseaux VPN (Virtual Private Network) dans les entreprises en assurant une qualité de services et de sécurité de haut niveau. Le MPLS pour les entreprises permet d'étendre le LAN sur de grandes distances tout en étant totalement transparent pour l'utilisateur.

TROIS QUESTIONS À LUC VANACKER, DIRECTEUR DE L'INGÉNIERIE ET DU DÉPLOIEMENT DES INFRASTRUCTURES DE HUB TÉLÉCOM

Quand avez-vous décidé d'implanter la technologie MPLS chez Hub télécom et pourquoi ?

L.V. En 2007, nous avons lancé un appel d'offres pour doter Hub télécom d'un nouveau réseau qui supporte de multiples services. La technologie MPLS s'est imposée car elle est pérenne et mature. Par ailleurs, elle peut transporter tous les types de flux (Voix, données) à travers tous les protocoles même les protocoles niveau 2 (IP, Ethernet...). Elle permet aussi de fédérer tous les réseaux. En fait, c'est un backbone multiservice. Elle facilite également l'interconnexion des réseaux locaux et permet aux services Ethernet de s'affranchir de la distance. Autre avantage : pouvoir étendre le LAN de l'entreprise en s'affranchissant des distances. Ainsi nous avons déployé une porte de collecte il y a un peu plus d'un an. Nous achetons des services à d'autres opérateurs (Comptel, SFR et Orange) et cela nous permet de bénéficier d'un réseau national hors aéroport sans avoir de très lourds investissements à réaliser. Nous pouvons ainsi proposer du VPN sans frontière à nos clients.

Quels sont les autres avantages pour le client ?

L.V. C'est un réseau fédérateur multi-services qui permet d'avoir tous les types de services sur un seul réseau. Le gros avantage est de faire baisser les coûts, d'offrir plus de services et de simplifier la maintenance. C'est pourquoi, la plupart des opérateurs ont basculé leurs réseaux ATM vers le MPLS.

Quels sont les prochaines étapes ?

L.V. La prochaine étape, c'est le déploiement de 20 Pop (Points of Presences) Ethernet sur les trois aéroports (Roissy, Orly, le Bourget). Nous suivons aussi l'évolution du MPLS à savoir « le General VMLS. C'est une technologie optique de très haut débit mais qui ne devrait pas arriver sur le marché avant trois à cinq ans.

DÉFINITIONS

► **Trame** : dans les réseaux informatiques, une trame est un bloc d'informations véhiculé au travers d'un support physique (cuivre, fibre optique, etc.). Un paquet (dans le cas d'IP par exemple) ne peut transiter directement sur un réseau : il est encapsulé à l'intérieur d'une trame.

► **Paquets** : afin d'assurer une communication standard entre des équipements connectés à Internet, et de pouvoir faire prendre différents chemins aux données, les données sont sectionnées sous forme de paquets numérotés. Le protocole IP se charge du transport de ces paquets.

► **FEC (Forwarding Equivalency Classes)** : représentation d'un groupe de paquets ayant le même besoin en termes de services.

► **LSP (Label Switched Path)** : chemin sur lequel se fait la transmission des données.

► **LDP (Label Distribution Protocol)** : protocole de signalisation permettant de préciser la façon de distribuer les références.

BIBLIOGRAPHIE : Guy Pujolle : « Les Réseaux » Édition 2008 (Eyrolles) - Fabrice Frossart : « Décision Micro » du 27/07/2001

Assist, l'offre de géolocalisation des

Hub télécom propose à ses clients une solution clés en main destinée à optimiser leur parc. L'offre peut être vendue ou proposée sous forme de location/entretien.



véhicules aéroportuaires

Une solution complète

Assist est une solution dédiée à la gestion géolocalisée des véhicules d'assistance aéroportuaire. Elle permet aux clients de localiser et suivre en temps réel les déplacements de leurs véhicules, d'alerter les techniciens afin qu'ils puissent intervenir immédiatement, de coordonner les intervenants sur le terrain, d'adapter en temps réels leurs interventions et de gérer la flotte de véhicules.

Les caractéristiques techniques

Chaque véhicule embarque un matériel complet qui permet non seulement de le localiser mais aussi de suivre l'exécution de la mission à laquelle il a été affecté. Toutes les informations remontent directement sur la plate-forme applicative où elles sont traitées et analysées. Le matériel embarqué comprend : un boîtier de localisation GPS intégrant un modem de transmission GPRS ; une antenne bimode GPS/GPRS, et, si besoin, des capteurs et équipements optionnels (ex : boîtier d'identification du badge du conducteur, capteur de détection de chocs).

La plate-forme applicative sur laquelle remonte les données est sécurisée, redondante et maintenue par Hub télécom. Les clients disposent d'un portail Web qui leur permet de contrôler à tout moment la flotte et d'analyser l'activité des véhicules.

Bénéfices de la solution

Si elle est simple d'utilisation, la solution

Assist comprend cependant toutes les fonctions permettant au client de gérer au mieux sa flotte de véhicules aéroportuaires : possibilité de configurer des alertes en cas de situation « anormale », comme par exemple une panne sur un véhicule, puis de coordonner les opérations d'intervention, cartographie détaillée de la situation permettant de réagir plus rapidement face aux irrégularités de l'activité aéroportuaire, affichage automatique en temps réel des informations métiers utiles à l'optimisation des ressources lors de l'affectation de missions, accès à l'historique complet des données de chaque véhicule permettant d'avoir une traçabilité totale de l'activité des engins, réduction du temps d'intervention et augmentation de la qualité de ces interventions, sécurisation accrue des interventions grâce à la mise à disposition d'informations en temps réel.

L'offre de Hub télécom

Hub télécom propose toute la chaîne nécessaire à la mise en place et à l'exploitation de la solution Assist : les modules embarqués, les réseaux de communication nécessaires à la remontée des informations et la solution applicative complète. Le service Assist inclut en standard l'analyse des besoins spécifiques, l'accès Web à l'application Assist, le paramétrage des terminaux embarqués et de l'application, la formation des utilisateurs et la hot line 24h/24, 7j/7.

Le matériel est disponible sous deux formes : soit il est vendu aux clients qui disposent d'équipes d'installation et de maintenance, soit il est proposé en location/entretien.

Dans ce dernier cas, Hub télécom fournit une solution de bout en bout qui comporte, outre les éléments déjà énumérés : l'installation du module embarqué dans le véhicule, le module embarqué et sa maintenance, les télécommunications permettant les remontées d'informations.

Hub télécom propose également en option des capteurs qui permettent le suivi et le contrôle des paramètres spécifiques à l'activité du client (capteurs de température, capteurs de hauteur de caisse, capteurs de choc).

Clients

Servair, Manustra et le Groupe Europe Handling font déjà confiance à Assist pour équiper une partie de leur flotte de véhicules sur les aéroports d'Orly et Roissy.

Tarifs

Assist est une offre également proposée sur mesure. Les tarifs varient donc en fonction des besoins des clients, du nombre de véhicules équipés et du mode de commercialisation. Dans le cas de la vente, Hub télécom facture en une seule fois le matériel (modules embarqués, antennes, capteurs et accessoires) ainsi que les frais de paramétrage initial, puis facture par véhicule un abonnement mensuel au service. Pour le mode location/entretien, la facture prend en compte également les frais d'installation, ainsi que la location et la maintenance du matériel. Des extensions de garanties sont proposées dans les deux cas.

LE 9 JUIN 2009

Assises de la Prospective Aéroportuaire (APA 2009)-Nice



Forum, rencontres professionnelles

Hub télécom participera en tant que sponsor à cet événement consacré à l'aéroport de demain.

Un rendez-vous à ne pas manquer pour les dirigeants du monde aéroportuaire.

DU 15 AU 21 JUIN 2009

Salon International de l'Aéroportuaire et de l'Espace (SIAE)-Paris Le Bourget



Pour sa 48^e édition, le SIAE fête son centenaire !

Vitrine mondiale de l'aéronautique et de l'espace, ce salon est le rendez-vous incontournable de tous les acteurs du secteur aéroportuaire et spatial.

L'édition précédente a accueilli plus de 150 000 visiteurs et a rassemblé 5000 professionnels qui ont participé à plus de 6000 « rendez-vous d'affaires et technologiques » et conférences.

Sous l'égide d'Aéroports de Paris, Hub télécom bénéficiera d'un espace dédié pour y recevoir ses interlocuteurs privilégiés, en salle de réunion, attenante au salon Dollfus.



Abonnement

À retourner à : Hub télécom - Service Communication - Roissypole Le Dôme, BP 11937 - 95732 Roissy Charles de Gaulle Cedex - www.hubtelecom.com

- OUI, je souhaite recevoir régulièrement Hub mag, le magazine entreprises de Hub télécom (trimestriel)
- OUI, je suis intéressé(e) pour découvrir l'e-hub mag sur l'actualité télécom, internet, mobiles, Wi-Fi édité par Hub télécom

NOM PRÉNOM

SOCIÉTÉ

FONCTION ADRESSE

CODE POSTAL [] [] [] [] [] [] VILLE

TÉL FAX

E-MAIL

SA au capital social de 41 136 840 euros - RCS BOBIGNY - 437 947 666 - TVA : FR 29 437 947 666

Hub mag

est édité par Hub télécom

Roissypole Le Dôme BP 11937
95732 Roissy Charles de Gaulle Cedex
Tél : 01 70 03 85 00

Directeur de la publication : Jean Verdier
Responsable de la rédaction : François Deschamps
Comité de rédaction : Bernard Nahoum, Nicolas Lehovetzki, Benoît Vedel, Soukeyna Gueye
Gestion éditoriale : Florence Puybareau
Conception & réalisation graphique : Atelier Courant d'ère, Solenn Marrel & Flora Gressard
Traductions : Version Internationale
Imprimerie : Impro 98 rue Alexis Pesnon - 93000 Montreuil
 Imprimé sur papier Satimatgreen : 60% recyclé et 40% FSC.