

**Secteur d'activité :**

SSII : externalisation des systèmes d'informations via Internet en garantissant la permanence des flux indépendamment de l'état du réseau.

Produit(s) et/ou service(s) :

La vocation de l'entreprise est de fournir des services accessibles par Internet permettant l'externalisation du système d'information des entreprises avec un objectif prédominant : une qualité de service exemplaire.

Notre modèle économique est entièrement basé sur la notion de service : les clients paieront pour accéder aux services logiciels fournis par la société.

L'origine du projet provient de l'interrogation : *Aujourd'hui, est-il nécessaire pour une entreprise de s'occuper de son système informatique alors que ce n'est pas son métier ?*

En effet, les logiciels de gestion 'classiques' sont devenus indispensables pour un bon management d'entreprise. Ils prennent en charge le traitement et le stockage des données nécessaires à l'activité mais sont contraignants pour les utilisateurs (sauvegardes, mises à jour, sécurité, panne, globalité du logiciel). La technologie d'Internet permet aujourd'hui d'externaliser la plupart des systèmes de gestion et donc de répondre à l'attente des entreprises de s'affranchir des problèmes liés à l'informatique. Les fonctionnalités apportées par les logiciels standards peuvent être parfaitement intégrées à cette nouvelle forme de logiciel.

Nous nous proposons donc de prendre à notre charge tous les problèmes récurrents de la gestion d'un parc applicatif en proposant des services applicatifs « à la carte ». Notre offre répondant alors au plus près des besoins spécifiques de chaque client.

La première offre concerne notre marché initial : l'hôtellerie de plein air.

Notre première solution est un système de gestion d'hôtellerie de plein air (HPA). Cette solution propose donc un module de base permettant de gérer un établissement et propose des modules optionnels, comme la gestion des compteurs ou la sous-location de parcelles. D'autres modules sont prévus et viendront s'ajouter au gré des nouveaux besoins des clients.

Nous développerons par la suite des solutions de gestion pour d'autres segments du marché.

Nous proposerons également des solutions plus spécifiques, spécialement développées pour un client qui seront alors intégrées dans nos solutions pour ce client ou feront l'objet d'un projet à part.

Enfin, nous assurerons la formation de nos solutions auprès des clients en faisant la demande.

Le logiciel va être déployé sur site pilote prochainement.

Historique du projet :

Période	Événement
Année 2005	
mai	Idée de création d'une entreprise de fournisseur de service applicatif par Loïc.
Fin juin	Détection d'un besoin sur le marché initial par Pierre-Jean : l'Hôtellerie de Plein Air.
juillet	Recherche sur les technologies existantes Arrivée dans le projet d'Alexandre.
août	Concept de ce qui deviendra le projet DiViSe Contact avec Cap oméga (M. Clavel). Montage du Business Plan
septembre	Fin du stage 3eme année, passage du diplôme EPSI – Début du travail en équipe sur le projet – Recherche des technologies à utiliser.
octobre	Entretien avec des professionnels de la HPA – Analyse Élaboration de l'architecture technique de la solution.
Fin octobre	Le concept de la solution actuelle ne justifie pas en lui même d'une innovation, suspension du dossier chez le CEEI
décembre	Début du développement de la solution. Contacts avec des acteurs du monde la HPA, dont un nous mettant en relation avec CtoutVert
Année 2006	
janvier	Visite au salon du SETT (Salon des équipements et techniques du tourisme). Première rencontre avec CtoutVert.
mai	Rencontre avec d'autres acteurs de la HPA, nouvelles thématiques abordées (Importance croissante des chaînes) et besoin de gestion des coupures Internet pour les grosses structures.
juin	Les modules développés de l'application passent en tests internes, présentation privée de la solution
Fin juin	Constitution et dépôt du dossier de création d'entreprise. Idée du projet DiViSe plus mûre. Recontact avec le CEEI, M. Clavel nous conseille de contacter le LRI face à la problématique technique. Suspension du dossier de création, pour incubation.
juillet	Contact avec LRI : M. Borel. Le concept paraît innovant et éligible, mais nécessite une expertise scientifique pour confirmer la faisabilité technique du projet.
Fin juillet	Contact avec Polytech : Mme Teisseire. Accord pour une réunion de travail à la rentrée (Septembre)
septembre	Réunion positive avec l'équipe Polytech et LIRMM, début de la rédaction du sujet de collaboration technique.
octobre	Obtention de l'agrément du CEEI cap oméga de Montpellier
décembre	Sélectionné par la commission LRI.
Année 2007	
janvier	Participation au salon du SETT. Obtention du SETT d'or d'innovation dans la catégorie "Startup, jeune pousse"
février	Début du projet DiViSe.

2 – PORTEUR(S) DU PROJET

Alexandre Fradkin : BTS en IG-DA, 27 ans, 2 stages (durée 3 & 3 mois) dans le développement d'applications de gestion, stage de 3 mois dans le traitement de données, stage 3 mois dans la R&D, emploi de 4 mois dans

l'étude et le développement de robots de collecte d'information sur le Web.

Pierre-Jean Pioch : Ingénieur en génie logiciel, 26 ans, 3 stages (durée 2, 3 et 6 mois) dans le domaine de la publication d'informations et 3 mois dans le développement d'application pour l'hôtellerie, 7 ans d'expérience dans le domaine de l'hôtellerie de plein air.

Loïc Sabella : Ingénieur en génie logiciel, 28 ans, 3 stages dans la mise au point et le développement d'applications de gestion. Expérimenté en langage Java et architectures distribuées.

Points forts de l'équipe

Expérience dans le domaine concerné (gestion d'entreprise et plus précisément d'hôtellerie et d'hôtellerie de plein air) et maîtrise des technologies utilisées.

L'expérience de Loïc Sabella dans les applications distantes permet de gérer les besoins et pré-requis de la solution. La maîtrise des systèmes orientés Internet et des langages à balises par Alexandre Fradkin facilite les prévisions et l'analyse de la solution. Enfin, l'expérience de Pierre-Jean Pioch dans la HPA (Hôtellerie de plein air) ainsi que dans la diffusion d'information permet d'assurer la réussite des solutions développées dans ce sens.

Motivation et idées

Loïc Sabella et Pierre-Jean Pioch ont initiés le projet. Loïc Sabella a élaboré le concept de **gestion distante** à travers son expérience au sein d'un grand groupe international (Genesys Conferencing) complété par ses expériences dans le domaine des échanges distants et sécurisés. Pierre-Jean Pioch a complété l'idée par son **expérience dans le domaine de l'hôtellerie de plein air**, dans le développement de solutions pour l'hôtellerie et les bars et dans la diffusion d'informations automatisée pour les entreprises.

Suite à quoi, très intéressé par l'idée, Alexandre Fradkin, informaticien chez Spotter, a apporté son expérience personnelle et professionnelle des **architectures Internet**.

3 – MARCHE

Activité : La société Enaia propose des solutions de gestion d'activité de manière distante, sans installation ni sauvegarde à faire pour le client. Il s'agit d'une infogérance applicative au niveau du système de gestion des entreprises.

L'hôtellerie de plein air dans un premier temps. Hôtellerie et bar par la suite. Pour, enfin, généraliser l'activité à d'autres segments de marché.

Trois constats ont émergé significativement depuis mi-2000 :

a) Les établissements sont de plus en plus dépendants de l'informatique, qui n'est par leur domaine de compétence. Ils ne peuvent généralement (ou ne veulent) pas se doter d'un service informatique avec des employés dédiés à ce domaine. Pourtant, leur besoin est bien réel.

Les logiciels fournis actuellement n'aident pas à atteindre le côté « informatique sans soucis » que souhaitent ces établissements. Les solutions proposées nécessitent souvent des ordinateurs et des systèmes (comme

des serveurs) performants, mais hors des compétences ou moyens des entreprises visées.

b) Le marché du tourisme en Europe, et en France particulièrement, accuse les changements économiques et l'ouverture des frontières. Devant faire face, les hôteliers n'ont pas envie de s'encombrer de systèmes informatiques complexes. Néanmoins, ils doivent acheter des logiciels offrant un panel important de services, mais pas forcément nécessaire à l'entreprise.

Les sociétés souhaitent pouvoir gérer les coûts de leur système informatique et de leurs logiciels plus finement, par des options. Abaisser les besoins en puissance informatique, éviter la mise en place de serveurs et de logiciels inutiles, tout en exploitant au maximum les services achetés pour gérer leur établissement. Économiser sur l'informatique sans pour autant prendre de risque.

De plus, les systèmes de type 'en ligne' (sauvegardes, gestion, maintenance, ...) sont un domaine en pleine expansion et de plus en plus demandé.

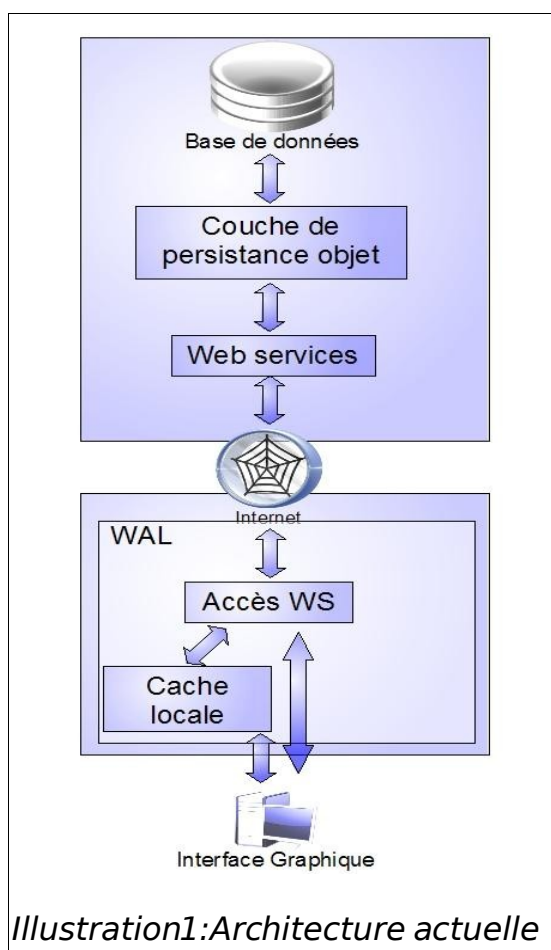
c) Les professionnels du tourisme ont un besoin croissant de communiquer vers l'extérieur. Ils ont de plus en plus de partenaires, fournisseurs, clients qui ont besoin d'échanger des données.

Ce projet a déjà intéressé plusieurs établissements d'hôtellerie de plein air, qui sont attirés par le côté service à la carte et abstraction des implications matérielles habituelles aux logiciels de gestion.

4 – TECHNIQUE

Nous avons mis au point une architecture logicielle basée sur des Services Web reposant sur Internet comme infrastructure. La percée des Services Web comme standard des architectures orientées services et la présence de nombreux outils facilitant leur création/interrogation démontrent que cette technologie est la méthode la plus adaptée.

Le schéma ci-dessous représente l'architecture actuelle et fonctionnelle de notre solution :



L'architecture actuelle est assez standard comme pour les applications fonctionnant en mode Client-Serveur. Du côté du serveur, nous avons le serveur de **base de données**, comme dans tous systèmes de gestion. On peut remarquer que nous avons rajouté une couche de **persistance objet** afin de faciliter la manipulation des données. Le *framework* utilisé est « Hibernate » de la société JBoss. Enfin, les **Services Web** sont la porte d'entrée pour accéder au système et aux données par Internet.

Du côté des postes client, l'application intègre une couche logicielle que nous avons mise au point : le **W.A.L** (WebService Abstraction Layer). Cette brique applicative permet à nos développeurs de manipuler facilement les différents Services Web.

5 – STRUCTURATION DE LA PRODUCTION

La société Enaia a pour vocation d'offrir à ses clients des services logiciels « tout compris ». Le but est de prendre à notre charge toutes les tâches inhérentes à la gestion du parc applicatif. Ainsi, toute notre chaîne de production est orientée vers le service.

Pour le déploiement, notre solution se base sur le système de « **Java Web Start** » de Sun Microsystems. Grâce à cette technologie, il est possible de déployer très simplement notre solution grâce à Internet (un simple clic sur un lien), l'installation et les mises à jour étant gérées automatiquement. Nous pouvons ainsi

délester le client de ces tâches, qui nécessitent parfois des compétences informatiques importantes (notamment pour le déploiement dans les parcs).

Nos solutions sont des logiciels modulaires, basés sur le principe de « **plugins** » où le client sélectionne les fonctionnalités qui lui semblent nécessaires pour gérer son activité.

Toutefois, ces fonctionnalités ne seront pas suffisantes pour les établissements de taille importante. Pour cela, les clients pourront souscrire à des modules afin d'ajouter des fonctionnalités à l'application de base. L'idée principale de ce système est d'obtenir une application parfaitement adaptée aux besoins du client, qui ne paye que pour les services qui lui sont nécessaires, et évite les désagréments d'une interface inutilement complexe. Ce qui engendre indirectement une diminution des coûts de formation du personnel utilisateur.

