

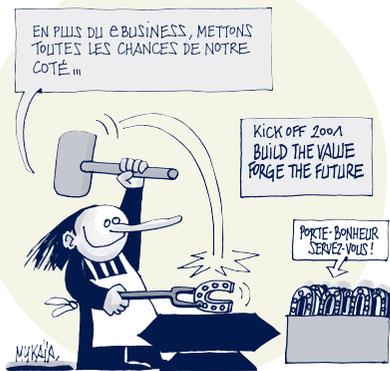
# Factuel

Du 1 au 15 Décembre 2000 - n° 159

Parution destinée au personnel de Bull et de ses filiales en France

## Événement

### Trois questions à Guy de Panafieu



#### Rappelez-nous les conclusions du Conseil d'Administration ?

Les mauvaises perspectives de résultats de Bull sur 25 2000 ont rendu nécessaire l'élaboration d'un programme d'actions 2001-2003 qui a été approuvé par le Conseil d'Administration et comporte 5 grands points :

- \* début 2001, une nouvelle organisation autour de deux grandes entités : serveurs et services, constituée pour cette dernière par la réunion des divisions services existantes CSI et OSS. Maintien des filiales existantes Evidian et CPB ;
- \* avant fin 152001 les deux nouvelles entités seront filialisées ;
- \* cela apportera à ces entités une meilleure efficacité opérationnelle, en leur permettant de se rapprocher des meilleures pratiques de leur métier et de pouvoir attirer des partenaires spécialisés dans ces métiers ;
- \* un programme de cession d'actifs portant sur 400 Millions d'euros pour faire face aux besoins financiers du groupe ;
- \* Adaptation prévisible des effectifs de l'ordre de celle effectuée en 1999.

#### Quels commentaires faites-vous sur ce dernier point ?

Nous avons annoncé une prévision d'évolution des effectifs associée au plan pluriannuel décidé par le Conseil ;

cette prévision ne deviendra décision qu'après finalisation et concertation avec les instances représentatives du personnel dans les pays concernés.

Au-delà de cette adaptation, les conséquences pour les collaborateurs seront de se retrouver dans des entités bien individualisées aux objectifs clairs et aux moyens renforcés pour les atteindre : niveaux hiérarchiques réduits, contexte plus réactif, décision simplifiée.

#### Quel message voulez vous faire passer à nos clients ?

Comme je leur ai écrit spécialement, Bull doit s'adapter aux nouvelles données d'une industrie informatique en pleine évolution : vers une consolidation continue et vers une spécialisation des acteurs dans les différents métiers. C'est dans ce sens que Bull doit aller pour se conformer à la tendance du marché et résoudre ses difficultés. Nous ne voulons pas tout faire mais nous spécialiser davantage : nos collaborateurs seront autonomes dans leur spécialité et viseront la croissance profitable de leur filiale. Cependant, Bull gardera une approche de complémentarité entre les filiales vis-à-vis de clients pour que ceux-ci puissent bénéficier de toute la palette de nos compétences.

## Construire la valeur, forger l'avenir, Kick-Off 2001

POUR LANCER L'ANNÉE 2001, LA DIRECTION A DÉCIDÉ DE S'APPUYER FORTEMENT SUR LES LIGNES DE MANAGEMENT AFIN DE RELAYER À TOUS LES MESSAGES RELATIFS AU PROGRAMME D'ACTION DE BULL POUR 2001. LE KICK-OFF 2001 AURA COMME THÈME : "BUILD THE VALUE, FORGE THE FUTURE" (CONSTRUIRE LA VALEUR, FORGER L'AVENIR) ET AURA LIEU SUR TROIS JOURS PENDANT LA TROISIÈME SEMAINE DE JANVIER AVEC "CASCADING" DANS LES ORGANISATIONS JUSQU'À LA FIN DU MOIS.

Le lancement débutera avec une réunion "Group Management Kick-Off Meeting" le 16 janvier à Paris, regroupant les 200 "top" managers et responsables ventes au niveau mondial.

Guy de PANAFIEU fera le point à cette occasion sur les faits marquants de l'année 2000 et présentera le programme d'action 2001-2003. Cyrille du PELOUX déclinera les enjeux correspondants et les conditions de la mise en œuvre de ce programme. Le même soir

commenceront quatre réunions "activités", les "Business Management Kick-Off Meetings", pour l'activité serveurs (ISD), l'activité services (CSI et OSS), les cartes à puce (CPB) et le logiciel (Evidian). Ces meetings réuniront les managers mondiaux de ces entités et se termineront dans la journée du 17 janvier.

Les réunions géographiques des managers dans les "clusters" et des entités commerciales auront lieu le 19 janvier. En France il y aura une réunion serveurs, et une autre réunion services, pour le lancement de leur activité respective sur le territoire français.

Dans les jours qui suivent la réunion France, chacun des managers présents aura la tâche importante de communiquer les messages principaux à tous ces collaborateurs pour faire en sorte que tous les employés de Bull en France reçoivent des informations claires et précises concernant l'activité en 2001 (le "cascading" des messages du Kick-Off).

@

## Brèves

Le numéro 34 du Magazine "Arbor" va paraître "fin décembre"

## eEurope

eEurope : un défi de société ! Avec le programme eEurope, l'Union européenne veut rattraper et dépasser la "nouvelle économie" américaine. Un enjeu autant économique que social. eEurope est une priorité française :

Jean-Noël TRONC, CONSEILLER DU PREMIER MINISTRE POUR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES RÉPOND AUX QUESTIONS D'ARBOR.

Les solutions de Bull sont prêtes pour contribuer à eEurope, Marie-Françoise Ligeret nous présente quelques exemples dans un dossier préparé avec Marie-Odile Charadaud.

Dans l'infographie centrale, Gérard Roucaïrol brosse un tableau de ce que sera l'Internet du futur, impressionnant...

En plus de l'actualité et de l'offre Bull (Opera, Escala EPC250, we commit, Instant Power, EZLink, OSIS...), cinq témoignages de client sont à l'affiche :

\* Ader : dans le cadre du déploiement de l'Intranet du gouvernement, Bull s'est vu confié la création du méta-annuaire de l'ensemble des agents de l'Etat soit 250 000 coordonnées pour 2001, et 700 000 à terme.

\* Oceanopolis où Bull a mis en place des bornes de "vidéo à la demande" i-DTV pour permettre aux visiteurs de ce parc de découverte des océans situés près de Brest d'en savoir plus sur l'Atlantique et ses richesses naturelles.

\* M.M.A. où Bull formation accompagne l'un des premiers grands déploiements de stations Windows 2000 (3 500 agents) pour réussir une mise en service "juste à temps".

\* Conseil général des Alpes-Maritimes : à l'occasion d'un passage de Windows 3.11 à NT4, Bull a mis en place un support Microsoft de deuxième niveau ad-hoc (contrat MAS).

\* France Télécom : qui choisit Bull pour construire son offre de "Portail Mobile Enterprise", pour permettre à ses clients de mettre en place des services internes WAP clés en main.

### Le portail Intranet : premier bilan

LE PROCESSUS D'INSTALLATION DU PORTAIL A ÉTÉ LANCÉ LE 16 OCTOBRE DERNIER, SITE PAR SITE EN FRANCE PUIS EN EUROPE, ENFIN À TOUT LE GROUPE. A CE JOUR, 1 200 PERSONNES ONT INSTALLÉ LE PORTAIL SUR LEUR PC À L'OUVERTURE.

Les employés sont sollicités couloir par couloir par communiqué interne pour installer le portail et incités à assister à la réunion d'information organisée à chaque fois. Pour toute question technique, ils peuvent appeler leur support interne habituel, qui a été formé. Ils sont vivement invités à transmettre leurs réactions et suggestions sur l'ergonomie, la navigation, le contenu par e-mail à SRV.COMPORTAIL. En majorité, la réaction des employés qui ont réussi l'installation du portail est favorable. La qualité a plus soulignée est la convivialité, le point faible le plus relevé, la lenteur d'accès aux applications. Certains commentaires ont déjà été pris en compte pour améliorer l'outil comme notamment de proposer une version intégralement française. Pour l'heure, certains trouvent que l'intérêt du portail ne saute pas aux yeux, ses avantages seront plus évidents à mesure que le nombre d'applications portées sur le Single Sign On augmentera. Permettant d'intégrer les informations et les applications sur une seule interface, le portail a déjà permis à certains de gagner en productivité. L'essayer c'est l'adopter !



## Intelligence

GESTION INTELLIGENTE DU RÉSEAU PRIVÉ VIRTUEL (RPV) ET CRYPTOGRAPHIE DE HAUT NIVEAU  
Bull TrustWay

DOMAIN MANAGER DE TRUSTWAY PERMET UN CONTRÔLE AUTOMATISÉ SUR LA COHÉRENCE DES POLICES DE SÉCURITÉ DU RÉSEAU PRIVÉ VIRTUEL.

Depuis le lancement de TrustWay RPV au mois de mai dernier et déjà presque 100 boîtiers installés, l'innovation continue dans la famille Bull TrustWay et apporte aujourd'hui une nouvelle adaptation de sa solution d'administration VPN : "TrustWay VPN Domain Manager". Il s'agit de la plus puissante solution de gestion de RPV actuellement disponible sur le marché, la première plate-forme d'administration qui permet un contrôle intégré de la configuration des paramètres de sécurité, et qui se configure automatiquement comme partie intégrée de la définition du réseau privé virtuel.

Un processus centralisé de configuration contrôle l'uniformité de la topologie du réseau et de la définition des domaines de sécurité selon les dispositions de l'administrateur, donc toutes les incohérences seront mises en évidence pour qu'elles soient corrigées avant la distribution des critères de configuration aux composants du réseau privé.

Afin de faciliter cette tâche très laborieuse, de l'application de gestion a été conçue avec le souci de privilégier une ergonomie intuitive pour l'utilisateur. Le "TrustWayVPN Domain Manager" bénéficie de l'expérience acquise par Bull comme principal fournisseur européen de chiffrement de réseau à haute vitesse, avec plus de 1 700 sites installés depuis 1996.

"En redéfinissant entièrement le processus de représentation d'un RPV nous avons simplifié énormément cette tâche traditionnellement difficile. En outre en utilisant une méthodologie centralisée de définition nous appliquons des techniques de système expert pour le contrôle de la cohérence des polices de sécurité, ce qui facilite beaucoup la gestion des grands réseaux RPV", dit : Paul Bennett, directeur de TrustWay Business Line chez Bull.

Bull a créé un starter kit TrustWay RPV composé de deux TrustWay VPN 100E Appliances et un TrustWay VPN Domain Manager pour gérer jusqu'à VPN pour un prix total de 17,840 Euros.

## Infogérance

## Euro quand tu nous tiens

NOUS AVONS EU LA VAGUE EURO... PHOBIQUE ? PHASE DE SENSIBILISATION ET DE PRÉPARATION À L'ARRIVÉE DE L'EURO. PUIS LA VAGUE EURO BLESSES : AU FOND, QU'EST-CE QUE CELA VA CHANGER ? POUR FINIR PAR LA VAGUE EURO DÉSERT OU L'INFORMATION EST DISTILLÉE.

Pourtant le "Centre de Prognostic Oracle" de OS (Intégris), en partenariat avec CIS, travaille depuis longtemps sur le projet d'implémenter Oracle Application au goût de l'Euro. Le processus de mise en place de ce progiciel a été lancé un an auparavant d'une part en analysant les besoins des utilisateurs Bull basés dans les filiales européennes, et d'autre part en établissant le cahier des charges pour choisir la suite d'Oracle qui va bien. Ce progiciel devait

répondre à trois contraintes majeures : adaptabilité aux spécificités des filiales, compatibilité avec les systèmes d'informations actuels utilisant cette base de données, et homogénéité.

Aujourd'hui la phase pilote est arrivée à son terme. Le progiciel vient d'être implémenté dans toutes les filiales en Europe.

Des compétences pointues ont été mises en place pour contribuer à la réussite de ce projet : des experts ont pris en compte l'analyse de l'existant, ont développé une solution adaptée et ce jusqu'à son implémentation, le tout à l'échelle européenne. Ce projet d'envergure est le témoin de notre savoir-faire en partenariat avec Oracle et replicable chez nos clients.

- La Maintenance applicative sur progiciels et ERP.
- L'Exploitation / l'Administration

Lesquels répondent le mieux aux besoins de votre client ? Quels sont les bénéfices à leur présenter ? Quelle est la démarche de vente à suivre pour gagner l'affaire ? Si votre objectif est de développer un business plurimuluel, venez au CSI Briefing du vendredi 8 décembre.

Eric Passeron et Christophe Hamon vous feront découvrir l'offre : "Appligérance" en 448 de 9 h à 10 h. Le café vous sera offert !

## Conférence

## APPLIGÉRANCE, MAINTENANCE APPLICATIVE : Services à la carte

FACE À UN MARCHÉ EN PLEINE ÉVOLUTION, NOUS AVONS SÉLECTIONNÉ UNE OFFRE ADAPTÉE AUX BESOINS DES CLIENTS EN MATIÈRE DE TMA.

## Nos atouts ?

- Un véritable engagement pluriannuel sur un périmètre prédéfini.
- Une équipe mixte alliant des compétences fonctionnelles et techniques.
- Des références solides.
- Des interlocuteurs CSI expérimentés.
- Et surtout, 5 Services à la carte :
  - La Maintenance corrective.
  - Le Support utilisateur.
  - La Maintenance évolutive.

## Services en Régions

## CCI Nice-Côte-d'Azur-Portail Intranet

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice-Côte-d'Azur a décidé de refonder son Intranet en terme de design et d'organisation de l'information, et d'y intégrer un accès à Internet afin de renforcer l'impact de cet outil en terme de communication interne et d'image. En septembre 2000, elle signe un contrat avec Bull pour la réalisation d'un portail d'entreprise, trois dimensions sont développées : un portail RH (50 services interactifs : ma carrière, mes formations,...), un espace professionnel regroupant les services d'information et de communication communs au groupe CCI et ses établissements, un espace pratique correspondant à des services ouverts sur Internet (médiathèque, plans et cartes,...).

Montant : 36 600 euros

CSI Nice - Robert Madala

CHU de Bordeaux  
Conseil à Maitrise d'Ouvrage

Le plus important groupe hospitalier de la région Aquitaine souhaite généraliser la gestion des dossiers médicaux en mettant en œuvre un dossier médical commun et en intégrant au SI actuel. Pour cela, il a décidé de s'appuyer sur une assistance à la maîtrise d'ouvrage externe.

En octobre 2000, le CHU Bordeaux choisit Bull pour cette mission qui consiste à :

- assister le CHU dans la phase d'appel d'offres pour l'intégration d'un dossier médical (procédure d'appel d'offres sur performances : formalisation des engagements attendus, assistance au choix des solutions et intégrateurs, gestion des risques) ;
- assister le CHU dans la phase de réalisation, cela à l'intégrateur qui sera retenu (assistance à la formalisation du plan qualitatif, assistance au pilotage du projet, conseil au niveau des impacts organisationnels et de la conduite du changement).

La charge prévue sur 30 mois représente de 400 à 500 jours de conseil.

Montant : 457 000 euros

CSI Bordeaux - Dominique Bonnebat

## ONET-Sécurisation du système d'information

Le leader français dans le domaine de la propriété souhaitait sécuriser le fonctionnement de son système d'information en intégrant de nouvelles solutions portant sur :

- l'automatisation des processus d'ordonnement et l'amélioration de la productivité de ses équipes d'exploitation ;
- la supervision centralisée des composants "applications, bases de données, systèmes, serveurs".

Début septembre 2000, ONET choisit Bull et BMC Software pour réaliser ce projet dont la première tranche représente 198 000 euros.

CSI Marseille - Michel-François Bernard

## GIE Agora-Assistance technique aux développements d'applicatifs

Le GIE Agora, centre de développement des Mutuelles Sociales Agricoles (MSA), devant le nombre croissant des développements à effectuer, décide de sous-traiter une partie des développements applicatifs qu'il réalise pour le compte des MSA. En 1999, il lance un appel à cette fin, Bull CSI est référencé ainsi que quatre autres SSII (IBM, Cap Gemini, Sema et Selefance). Début 2000, le

GIE Agora choisit Bull pour des prestations de type développements client/serveur NSDK : un premier ingénieur est sollicité pour un an, son excellent prestataire permet l'intervention de six nouveaux ingénieurs Bull au sein d'Agora.

Montant : 534 000 euros/an

CSI Bordeaux - Dominique Bonnebat

## GIE Vauban-Prestation de Conseil Sécurité

GIE Vauban regroupe des caisses de retraite, des institutions de prévoyance et des mutuelles offrant leurs services aux entreprises. Suite à la réalisation d'un audit par les organismes de tutelle (Arcco et Agirc), le Groupe Vauban a décidé de parfaire sa politique de sécurité. En juillet 2000, il choisit Bull pour l'accompagner dans cette démarche. En collaboration avec le cabinet de conseil Ernst & Young, Bull a élaboré pour le Groupe Vauban une démarche globale, traitant à la fois des aspects organisationnels et techniques, ce qui a abouti à la mise en place d'un audit Sécurité visant à :

- Mettre en évidence les risques relatifs à la sécurité de l'information découverts des systèmes actuels et futurs.
- Dégager les axes de travail (les chantiers à mettre en œuvre au niveau de la sécurité).
- Élaborer le plan général de sécurité.

Ce projet permettra au Groupe Vauban de répondre aux critères de sécurité des organismes de tutelle. Et pour Bull, cette référence permet de renforcer notre image de consultant ament.

Montant : 73 000 euros de services

CSI Lille - Augustin Olivier

## GIRET-Assistance technique au développement d'un nouveau système d'information

GIRET, GIE de la branche retraites de la Caisse des Dépôts et Consignations, devait réduire la charge de développement du nouveau système d'information afin de tenir les délais annoncés à sa Maitrise d'Ouvrage.

Fin 1999, le GIRET signe un contrat avec Bull concernant le portage/récriture de deux applications. Satisfait du professionnalisme de l'équipe Bull, le GIRET nous sollicite pour le chiffrage d'une nouvelle application. Début 2000, le Chef de Projet Technique Bull assure la promotion du travail réalisé auprès des informaticiens et des futurs utilisateurs. Convaincus par le résultat, la Maitrise d'Ouvrage demande au GIRET d'étudier le portage de plusieurs applications complémentaires. La gestion rigoureuse du projet par le Directeur de Projets ajoutera la signature de plusieurs avenants en juin 2000.

Ces signatures, représentant un montant global de 915 000 euros, impliquent une présence grandissante de Bull au sein de GIRET.

CSI Bordeaux - Jean-Yves Dupont

## Lamberet-Extranet, Gestion de la Relation Commerciale

Le premier constructeur européen de véhicules isothermes connaissait un processus commercial lourd : toutes les demandes devaient être adressées au bureau d'études, pour validation de la faisabilité, avant fabrication. Par ailleurs, les ingénieurs commerciaux (en particulier les itinérants) ne disposaient pas d'un outil permettant de configurer la demande du client de façon dynamique.

Sur les recommandations de Bull, Lamberet SA se tourne vers les nouvelles technologies, une base de données et une solution Extranet dont la mise en place s'effectuera en trois temps :

# ESSI STORES

VOUS COMPRENEZ QU'AVEC UN NOM PAREIL NOUS DEVONS ÊTRE AUSSI BIEN SÉCURISÉ QU'UNE PLACE FORTE !!!

EU ÉGARD A' MR RABANNE, LA D.G. REFUSE TOUTE COMMUNICATION PAR SATELLITE

ET N'OUBLIEZ PAS: GEMPLIS QU'HIER ET BIEN MOINS QUE DEMAIN!

DES STORIES, Y'EN A !!! LE PLUS DUR, C'EST D'EN FAIRE DES SUCCÈS!



1) Tous les utilisateurs sont équipés d'un mini-site Web et utilisent une base de données locale ; une synchronisation hebdomadaire est réalisée sur une base centrale.  
 2) La base centrale migre vers SQL SERVER et un serveur Extranet est mis en œuvre ; tous les sédentaires travaillent en mode connecté, les nomades continuent en mode déconnecté.  
 3) Tous les utilisateurs travaillent en mode connecté sur le serveur extranet.  
 Montant : 5 000 euros  
**CSI Lyon - André Denoyelle**

## PUIG France (Paco Rabanne et Nina Ricci)-Uniformisation des systèmes d'information

Le groupe PUIG France, né du regroupement des sociétés Paco Rabanne et Nina Ricci, devait uniformiser les systèmes d'information de ces deux sociétés.  
 En août 2000, PUIG France choisit Bull pour faire évoluer ces deux SI. Bull, maître d'œuvre sur ce projet, intègre des plates-formes, des serveurs de fichiers WIN2000 et Exchange 2000 sur les quatre sites, et met en place le réseau. Bull a également effectué une étude d'extension de sauvegarde centralisée, un audit réseau, la reprise des données et le transfert de compétences. Par ailleurs, Bull a fourni une plate-forme Unix (EPC), des serveurs NT Express800, et des produits pour le réseau (CISCO) et la sauvegarde (Open Save et STK).  
 Montant : 343 000 euros qui va donner suite à l'implémentation de l'outil décisionnel ETL, à celle d'Oracle, à une étude et une réalisation de la politique de Sécurité en 2001 et enfin à deux extensions : réseau NIS et sauvegarde.  
**CSI Rouen - Jean-Paul Maitrot**

## Usine Electricité de Metz-Réalisation d'un système d'information décisionnel

Usine Electricité de Metz, régie municipale, désirait faire évoluer son système d'information et bénéficier d'une meilleure connaissance client en le plaçant au cœur de son SI. En novembre 2000, elle choisit Bull pour conceptualiser et réaliser son système d'information décisionnel. Bull fournit une solution comprenant : un serveur AIX ; les logiciels et bases de données : Oracle, Oracle Warehouse Builder et Business Object ; et une prestation de conception, de maquettage et de réalisation du système décisionnel.  
 Ce projet de 244 000 euros permettra à terme à l'Usine Electricité de Metz de piloter les domaines : Ventes, Marketing Client, Marketing Produit, Achats/Stocks, Finances, et Ressources Humaines.  
**CSI Strasbourg - Jean-Louis Gillon**

Certaines de ces affaires sont interdites de communication externe, merci de respecter leur usage interne. Retrouvez l'ensemble des succès CSI France, sur la base "CSI France Efficient Selling, LVN-Booz"

## Mgen-Accompagnement au changement, vers les nouvelles technologie

Dans le cadre de l'évolution du système d'information (les applications fonctionnent sous GCOS8 migrent vers une architecture N-Tiers), la Mutuelle générale de l'Education nationale, première mutuelle de France, doit faire évoluer les compétences des personnels d'études de son Centre de Développement de Tours. Compte tenu des délais et du profil actuel des équipes, une formation aux nouvelles technologies utilisées était indispensable.  
 Bull a apporté à la Mgen, au travers d'une démarche d'accompagnement au changement, un programme de formation complet étalé sur plusieurs mois pour l'ensemble des collaborateurs techniques : des chefs de projet aux analystes programmeurs.  
 Montant : 96 000 euros  
**CSI Tours - Philippe Colleau, Serge Agathon**

## Gemplus-Gestion des Ressources Humaines

Le numéro un mondial des solutions basées sur cartes à puce et cartes plastiques doit faire face à une augmentation du nombre de ses salariés passant de 6 500 personnes à 50 000 dans cinq ans. La société a décidé de lancer un programme ambitieux et efficace de Gestion des Ressources Humaines, basé sur la mise en œuvre d'un Système Informatique de Ressources Humaines couplé aux payés des collaborateurs dans chacune des trois régions géographiques : EMEA, Asie, Amérique.  
 Gemplus signe, en novembre 2000, un contrat avec ADP/Bull. Bull est chargé d'intégrer la solution PeopleSoft au corporate de Gemplus basé à Marseille ; le déploiement à l'international sera pris en charge par ADP.  
 Montant : 915 000 euros  
**CSI Nice - Robert Madala**

## Serveurs

### L'Electricité de Strasbourg remporté contre IBM+SUN !

Sur un compte IBM (mainframe+unix) et contre IBM+SUN, Bull a gagné le droit d'entrer au sein d'une nouvelle enseigne importante de la région !  
 400RF en région, en hors parc, et avec bien d'autres perspectives sur l'enseigne Electricité de Strasbourg, pour la livraison (début de semaine 47) des 2 serveurs :  
 ● Le serveur de TEST.  
 ● Le serveur de PRODUCTION intégrant le Rack 36U.  
 C'est grâce à CSI qui a su repérer ce lead il y a quelques semaines et OSS au niveau de la mise en œuvre de la baie STK et de la configuration de l'espace disque. L'union fait la force, mais nous avons trop souvent tendance à l'oublier.

Ont contribué au succès Ph.GRAVEY, A. FOUCAULT, qui a positionné Bull-ISO très au-delà d'un "vendeur de plates-formes" et comme offreur de « Infrastructure, et JP. WICKERSHEIMER, qui a su instruire les demandes très spécifiques de notre prospect pendant l'avant-vente.

### La M.G.E.N fait confiance à Bull... II MF de commande, pour un OLYMPUS TA52 de Production

En avance de 6 mois sur le plan technique financier prévu en 1998, la Mutuelle Générale de l'Education Nationale commande à Bull un OLYMPUS TA52 et son environnement périphérique CALLISTO, profitant ainsi de la meilleure technologie en baissant ses coûts d'infrastructure.  
 L'approche financière de BullFinanServices établie sur 60 mois permet l'autofinancement de cette opération sur 5 ans et projette le Client sur GCOS8 jusqu'en 2005.  
 Les Signatures du Contrat de financement et du P.V. de recette en date du 31/12/2000 autorise un CA sur l'exercice 252000.  
 Montant : 112 MF (CDE et CA) dont 0,2 MF de services OSS (métrologie et installation) en apport 2000.

A l'actif de Jean-Marc CHALOPIN (GAM), Bernard BIETZER et Christian MAURATH (ISD), Jean-Philippe FAUCHERE (BFS)

### Bull ISD & Bull FinanServices : la créativité pour une offre gagnante !

SCME est la société de gestion du laboratoire Vendôme, fabricant et leader français de produits pharmaceutiques et cosmétiques dont le célèbre Petit Marseillais, les produits Prim'Age, les tisanes (BOLD/FLORINE). Un foyer français sur trois utilise ces produits.

Cette PME, basée à côté de Dijon et suivie par Bull Centre Est, souhaitait remplacer un serveur GCOS7 Véga MT11 en fin de location BFS par un équipement plus performant. Ce remplacement se devait d'être le plus économique et le plus évolutif possible. La solution retenue est la suivante :  
 ● Un Artémis TAZC2 constitué d'éléments neufs (UC et non neufs (certains périphériques fournis par le remarketing Bull).  
 ● En location pendant 48 mois avec Bull FinanServices (TAZC2+OTF GCOS7 4ans).  
 ● Pouvaient évoluer dans 24 mois en Diane (GCOS7 sur serveur Intel 64 bits) pour une durée complémentaire de 36 mois avec réduction du loyer BFS de l'unité centrale d'1/3.  
 Montant de l'affaire : 1,7MF.

Notre démarche a été gagnante grâce à :  
 ● Un conseil en amont sur les performances à la fois d'Artémis et de Diane.  
 ● Une tarification attractive du TAZC2 grâce à l'intervention de l'entité remarketing de Bull.  
 ● Des loyers BFS ajustés aux budgets fonctionnels du client englobant matériel et logiciel.  
 ● L'évolutivité de l'offre avec en ligne de mire un Diane dans 2 ans.  
 Une fois encore, l'approche budget, la perspective technologique des serveurs de Bull, la proactivité et la collaboration d'une équipe inter-BU ont permis de fidéliser un client à Bull pour 4 ou 5 ans.

Cette affaire en apport 2000 est à l'actif de l'équipe technique et commerciale avec Hervé COLLOMBAT et Marcel VALENTIN (IC et IC ISD Lyon), Jean-Claude CARBONNE (IC BFS sud-est), Annick ROULLIN (IC remarketing Bull).

Merci également pour le support avant vente de la BU GCOS7 représentée par Shriharsh GOVIND et Michel BALLARGÉ, de BFS avec Vincent UHLRICH.

Mobilité

# Choisir d'être commerciale



**Aurélie Oprey, il y a encore peu vous étiez chef de produit dans la Division Desktop Services chez OSS Corporate. Pourquoi avez-vous choisi d'évoluer vers le métier de commerciale ?**

Le choix d'être aujourd'hui commerciale ne s'est pas fait si aisément. Rien dans l'orientation de mes études n'annonçait cette évolution puisque j'ai obtenu un DESS marketing. J'avoue avoir même été opposée à ce moment à l'idée de devenir commerciale. J'ai donc commencé ma carrière chez Bull comme chef de produit Service Desk.

**Mais alors, quel a été le déclencheur qui vous permet actuellement de voyager dans ce nouvel univers ?**

De 1998 à début 2000, j'ai fait partie d'une petite équipe qui s'était donné comme objectif de créer un nouveau dynamisme à l'offre. De là est née l'offre TCO (Total Cost Ownership) en partenariat avec le Gartner Groupe. Nous l'avons montée de toutes pièces, de sa conceptualisation à son lancement jusqu'à son implémentation ; tout cela en tenant compte de la problématique internationale. J'avais un rôle très fonctionnel. Ma mission : animer, former, créer des outils performants pour les commerciaux avec une visibilité au jour le jour du

résultat des actions menées. Je me suis rendue à l'évidence. Rien ne pouvait remplacer l'expérience commerciale, l'expérience de terrain.

**Au fond, cette étape n'est qu'une parenthèse pour mieux revenir vers votre cœur de métier.**

Oui. Enfin, c'était l'idée première. Actuellement, je suis dans l'équipe de Xavier Biemme, Directeur du marché Entreprise et Services OSS France, sur le territoire "Process" comme DCM. Challenge que j'ai décidé de relever puisque qu'il couvre tous les comptes hors parc. Comptes jamais prospectés et réputés difficiles de par la concurrence qui s'y joue. J'ai franchi le pas depuis six mois. Je souhaite préciser que notre équipe est animée par une forte cohésion et réunie autour d'un même objectif : gagner des affaires !

**Avec le recul, regrettez-vous cette transition ?**

Absolument pas. Cette prise de risques dans ce changement de métier m'a fait prendre conscience que la frontière entre le marketing et le commercial est mince. Ces deux approches sont tellement complémentaires et passionnantes ! Actuellement je défends des offres sur lesquelles je travaillais précédemment. Et finalement, en adaptant l'offre aux besoins spécifiques de mes clients, je peux dire que je fais également du marketing !

Zoom

# Croissance dans le Sud pour la 2<sup>e</sup> année consécutive

**NOUS FAISONS MIEUX QUE LA TENDANCE DU MARCHÉ, NOUS GAGNONS DES PARTS DE MARCHÉ ET DISPOSONS DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS GRÂCE À NOS COMPÉTENCES RÉGIONALES, NOTRE SAVOIR-FAIRE ET NOTRE RÉACTIVITÉ AVEC 25 % DE CROISSANCE DU REVENU, 29 % DE CROISSANCE DES COMMANDES À FIN NOVEMBRE 2000.**

Nous devons atteindre notre objectif de croissance supérieur à 20 % pour la 2<sup>e</sup> année consécutive :

**Les facteurs clés du succès :**

- 1) La réactivité de nos Centres de Compétences SERVICES, organisés autour d'offres répliquables :
  - La T.M.A. avec des signatures prestigieuses (NIM, GIRC2000, CR Languedoc-Roussillon) et de nombreuses affaires en cours (F.T., CG 83, Agence Universitaire).
  - Les E.R.P. (ONET, GEMPLUS, PERRIER, ABES...).
  - Les e-solutions (Port de Sète -34, CCI de Nice, Ricard).
  - Le Net-working (CHU Montpellier, DCN Toulon, ORGANIC Nice, BNP Lease, Ricard...).
  - L'infogérance (ALINEA, COGEMA).
  - Coriolis, centre de compétences national pour les collectivités locales, (CCG13, CG69, SIIIM 94).
- 2) Un partenariat vivant, animé localement par ISD avec les distributeurs mais aussi les intégrateurs et les éditeurs qui génèrent une forte croissance des ventes UNIX et GCOS (SNCM, Hôpital de Salons, DELTA LOGIS, ALLIED SIGNAL).



Un comportement axé sur le Focus client le business et la croissance et matérialisé par une Charte Inter-Divisions signée par l'ensemble des Managers de la région Sud-Est. Notre chaîne de valeur est donc en parfaite adéquation avec les attentes du marché. La motivation et le comportement des acteurs de BULL Sud-Est nous permettront de réussir notre challenge de fin d'année.

Alain Bonnet, Directeur Régional Bull Sud-Est

Motivation : Attitudes CSI

Concours rebond les lauréats

- Didier Barile
- Hélène Crombez
- Marie-France Joly
- Patrick Le Gall
- Michel Leduy
- Denis Levan
- Philippe Remillet
- Corentin Ribadeau-Dumas
- Ahmed Seghier
- Spécial passeport formation
- Eliane Maire



## CONCOURS CONQUÊTE (DANS LE CADRE DE B2B) LES RÉSULTATS DU MOIS DE NOVEMBRE

Le sens... de l'équipe	e-solutions	Applications Consulting	Telco	Formation	Région Nord	Région Sud	Région Ouest
1 <sup>er</sup>	F.Jailion	D.Garcia	G.Passe	S.Agathon	Ph.Tangre	L.Salot	D.Bonnebat
2 <sup>nd</sup>	B.Poux	C.Dahan	O.Mirmovitch	M.C.Labois	A.Olivier	R.Madala	J.M.Corbineau
3 <sup>rd</sup>	X.Rousseau	B.Minon	C.Lecomte	D.Fain	R.Herman	P.Sogorb	B.Lathière
de l'initiative							
1 <sup>er</sup>	B.Gallet	B.Dalaison	O.Mirmovitch	MF.Brouard	R.Herman	R.Madala	P.Colleau
2 <sup>nd</sup>	N.Aupée	JL.Jaeger	J.M.Charles	M.C.Labois	A.Olivier	L.Salot	B.Lathière
3 <sup>rd</sup>	O.Husser	B.Fernandez	C.Lecomte	D.Laroche	JP.Maitrot	B.Martignolles	P.Briancon
du pilotage							
1 <sup>er</sup>	B.Pacaud	P.Kiotsekian	G.Passe	E.Ken	R.Herman	P.Sogorb	JY.Dupont
2 <sup>nd</sup>	S.Antomarchi	P.Cortial	O.Karbownik	S.Agathon	JL.Gillon	D.Parguel	D.Bonnebat
3 <sup>rd</sup>	Ph.Robert	B.Fernandez	C.Prisse	MF.Brouard	A.Olivier	M.Bernard	P.Briancon

## LE CLASSEMENT GÉNÉRAL

	e-solutions les 9 premiers*	Applications Consulting les 6 premiers*	Telco les 3 premiers*	Formation les 3 premiers*
Les gagnants potentiels	B.Poux (7pts) N.Aupée (4pts) X.Rousseau (4pts) H.de Fumichon (3pts)	B.Minon (6pts) B.Dalaison (5pts) P.Cortial (4pts) D.Garcia (4pts)	G.Passe (7pts) O.Mirmovitch (5pts) J.M.Charles (6pts) C.Lecomte (6pts)	S.Agathon (8pts) M.C.Labois (7pts) E.Ken (6pts) MF.Brouard (6pts)
*ou ex æquo	B.Pacaud (3pts) B.Gallet (3pts) F.Jailion (3pts) J.Chabin (2pts) Ph.Robert (2pts) S.Antomarchi (2pts)	P.Kiotsekian (4pts) G.Bergère (3pts) O.Evène (3pts) B.Fernandez (3pts)		
	Région Nord les 3 premiers*	Région Sud les 6 premiers*	Région Ouest les 3 premiers*	
Les gagnants potentiels *ou ex æquo	R.Herman (6pts) A.Olivier (8pts) Ph.Tangre (6pts)	R.Madala (10pts) L.Salot (9pts) P.Sogorb (8pts)	D.Bonnebat (8pts) P.Colleau (7pts) JY.Dupont (6pts)	

Classement définitif sur le Factual de janvier 2001