

DE LA SÉCURITÉ À LA GESTION

Reconnaissance des plaques minéralogiques façon DOVOP

Développer de nouveaux produits pour s'adapter au marché. Voilà la philosophie de DOVOP, entreprise parisienne dirigée par Jean-Yves Orsel et adhérente du S21CF. Focus sur une « success story » au parfum d'innovation. En 2010, cette société spécialisée en ingénierie des infrastructures réseau réalise une étude de projet pour la base arrière du parc locatif HERTZ de l'aéroport de Roissy. Il s'agit alors d'assurer la sécurité des biens, soit une flotte tournante à raison de 10 000 véhicules par mois.

S'adapter à la demande

Devant les possibilités offertes par le logiciel conçu par le bureau d'étude DOVOP, la commande se transforme : « Ils ont très vite été intéressés par les applications d'un tel système pour la gestion quotidienne du trafic. Outre l'aspect sécuritaire, la demande spécifique du client a abouti à une migration des usages prévus initialement », raconte Mr Orsel. Le bureau d'étude retrouve alors ses manches, et invente de nouvelles briques de logiciel afin de proposer plus de fonctionnalités.

Un système novateur

Au cœur du concept : une reconnaissance des plaques d'immatriculation par captation d'images via caméra IP, couplée à un logiciel de gestion. Le tout, connecté à des bornes d'interphonie au niveau des barrières d'accès, à des caméras, ainsi qu'à des badges utilisateurs et un panneau d'accueil. La totalité fonctionne grâce au câblage VDI.



Le concept novateur de reconnaissance des plaques minéralogiques conçu par DOVOP allie sécurité et gestion du trafic.

Pour répondre aux attentes du loueur de véhicules HERTZ, DOVOP développe alors différents scénarii d'utilisation sur mesure. Un employé se présente devant les barrières d'entrée : il est identifié grâce à son badge utilisateur, puis photographié de profil. Le véhicule est, lui aussi, repéré par le logiciel grâce à sa plaque d'immatriculation. Il indique au gestionnaire derrière son bureau l'état de la mécanique : besoin de maintenance, réservé, ou par exemple, à nettoyer. Puis un cliché général est pris. Par retour d'ordre, des lettres s'affichent sur le panneau, indiquant au chauffeur le parking vers lequel stationner le véhicule.

Un inconnu tente de sortir une voiture sans badge utilisateur, une automobile doit rester au garage pour changer un turbo ? Blocage en sortie, les barrières ne se lèvent pas.

Le succès de l'installation réside aussi dans sa facilité d'utilisation, didactique grâce aux codes couleurs et symboles visuels. Ainsi que la pérennité du matériel, résistant, qui demande peu de maintenance.

Organiser une équipe réactive

La clef de la réussite ? Être proche de ses clients et réactifs pour s'adapter à leurs besoins.

A bord du navire DOVOP, 4 associés se répartissent des rôles bien distincts. Pour des solutions globales et sur mesure à destination du client final, de la conception du système jusqu'à la mise en œuvre. La formule est la suivante : un informaticien au fait des normes, un électronicien attaché aux connectiques et schémas de montage, un électricien spécialiste du courant faible. Enfin, Jean-Yves Orsel mène le gouvernail et oriente les voiles dans le sens du vent, cap vers les nouveaux marchés.

Construire l'offre de demain

« Il y a encore beaucoup à faire en France pour les acteurs de nos métiers. La maison intelligente par exemple, est très développée aux Etats Unis et bénéficie à des familles de la classe moyenne. Tandis que nous en sommes à des balbutiements. »

Le système mis au point pour HERTZ reste à être développé sur d'autres marchés, avec des aménagements qui correspondront au cahier des charges cas par cas.

DOVOP, très présent en tant qu'intégrateur de solutions de vidéosurveillance sur IP dans la grande distribution, a équipé une partie de la Ville de Montreuil et celle de Neuilly Plaisance par marché public en tant que sous-traitant d'un gros faiseur du BTP, ainsi qu'un dispositif de 150 caméras pour le centre commercial Italie 2 à Paris.

L'union fait la force

« Mixer les solutions pour coller à la demande du client, faire preuve de réactivité et de créativité lors de nos études, avoir un service après-vente irréprochable, nous permet de progresser. Aussi bien sur les sites industriels que dans le nautisme, les marchés potentiels s'ouvrent à nous. La vente de nos solutions par d'autres intégrateurs pourrait être une nouvelle clef, afin que les différents acteurs de nos métiers puissent collaborer pour plus d'efficacité et de résultats », conclut Mr Orsel.

Les coordonnées du syndicat

S21 Courant Faible
94345 Joinville-le-Pont Cedex
Tél. : 06 58 18 71 58 - Fax : 01 43 97 32 79
contact@s21cf.fr - www.s21cf.fr