



La carte des réseaux est souvent là où on ne l'a pas prévue

**Compte rendu de la conférence consacrée aux
" atouts de l'Information Géographique pour les métiers de la gestion des réseaux »
organisée par Esri France le 22 mai 2014.
- rédigé par Hubert d'Erceville -**

Utiliser son capital cartographique pour répondre à d'autres besoins que la gestion patrimoniale. Créer de nouveaux usages pour de nouveaux utilisateurs. C'est le nouveau credo des gestionnaires de réseau. Qu'il s'agisse de distribuer du gaz, des télécoms ou de la chaleur, les plus avancés vivent une grande ébullition informatique.



Pour GRTgaz, Orange, GRDF ou Dalkia l'enjeu est de taille. Leurs systèmes d'information géographique (SIG), jusqu'alors souvent réservés à la gestion et la maintenance du patrimoine réseau et de ses équipements, franchissent un nouveau cap : ils s'étendent désormais à d'autres usages, d'autres fonctions, d'autres utilisateurs. Avec à la clef un retour sur investissement (ROI) rapide. Ils sont venus en témoigner, expériences à l'appui, lors de la conférence organisée par Esri France, le 22 mai dernier à Paris, sur le thème de l'information localisée pour les métiers de la gestion de réseau.

Le plus avancé, GRTgaz, s'engage déjà dans la refonte complète de son organisation informatique « pour que le SIG devienne un acteur encore plus incontournable du SI de notre entreprise, revendique **Jacques Rebérol, responsable du département SIG à la Direction des systèmes d'information**. Nos applications cartographiques s'orientent de plus en plus vers le commercial, l'exploitation de l'information en temps réel ». À ses yeux, le SIG est devenu stratégique pour son entreprise dans le sens où il répond à plusieurs besoins des métiers. Plus simplement, il fait office de maillon central entre la maintenance et l'exploitation, le marketing et le commercial. « C'est un outil facilement accepté par les utilisateurs, ajoute-t-il. Tout le monde peut l'utiliser et en redemande. Les applications cartographiques sont partout : même là où on n'avait pas prévues. Comme par exemple pour la communication institutionnelle, les enquêtes d'utilité publique, la promotion auprès du grand public, la direction commerciale ou réglementaire ». Chez GRTgaz le SIG est en passe de devenir un outil stratégique.

La carte des DICT automatiquement extraite de celle du patrimoine

Même son de cloche et autre exemple pratique chez Orange. L'opérateur télécom historique a choisi de décliner les ressources de son SIG nommé Tigre de gestion du patrimoine fixe (boucle locale) dans une application dédiée aux formulaires de Déclaration de projet de travaux (DT) et de Déclaration d'intention de commencement de travaux (DICT). Auparavant les demandes de ce type étaient consultées manuellement sur trois portails Web (DICT.fr, Protys et Dictservices.fr), puis les utilisateurs recherchaient et produisaient à la main les extraits de plan en se connectant sur l'intranet de Tigre. Aujourd'hui la nouvelle application Géoextract a industrialisé le processus. Elle interface les trois portails et automatise l'extraction des demandes, puis va chercher les extraits de plan relatifs aux zones de chantiers prévues, via Tigre Intranet, pour mettre directement le dossier à l'écran des utilisateurs au format PDF.



« Cette automatisation a engendré un réel gain de temps au niveau des pôles DICT dont l'activité a, de ce fait, été recentrée sur l'analyse des plans produits, estime **Olivier Gonzalez, Chef de projet SIG chez Orange**. Aujourd'hui les utilisateurs se concentrent sur le travail d'analyse et la justesse des résultats ». Geoextract leur fournit un plan d'analyse (réservé en interne puisque contenant des données stratégiques non diffusées) et un plan réponse (diffusable à l'extérieur). L'organisation du service

n'a pas changé, seule l'approche du processus est différente. Elle laisse du temps, libéré de toute recherche ou manipulation de carte, pour examiner la demande et donc mieux répondre. Résultat : avec Geoextract les agents répondent à 1,7 millions de demandes annuelles de DT et DICT, en croissance de 15% par an du fait de l'évolution de la réglementation et sans besoin d'accroître le nombre d'agents dédiés à cette tâche. Le retour sur investissement est donc rapide, avec à la clef des gains de temps et d'efficacité.

Parti de zéro, abouti en 3 mois

C'est aussi ce que constate aussi Boris Lusetti, Chargé de projet chez GRDF, lorsqu'il a mis en place rapidement un petit SIG autonome et sous ArcGIS Online, pour faciliter le travail de la Direction des achats. L'objectif des demandeurs était d'obtenir une vision cartographique pour les aider à positionner les fournisseurs de travaux et de services intervenant sur le réseau, indiquer leur « périmètre d'astreinte » ou d'intervention, lancer des requêtes pour trouver celui qui est le plus proche d'une zone travaux. Jusqu'à présent la Direction des Achats travaillait à la main sur des cartes statiques. Le fonds topographique a été fourni par Esri France. Le géocodage des fournisseurs (avec coordonnées, informations sur le CA, activité, habilitation, ...) a été effectué sur plus de 1500 entreprises inscrites dans la base de données de la direction des Achats de GrDF. Le tout fonctionne parfaitement, il est déjà pris en mains et apprécié par les acheteurs qui l'utilisent.

La pièce maitresse du système d'information

La dernière expérience est présentée par Christophe Baudet, Responsable de domaine géolocalisation chez Dalkia. Depuis une dizaine d'années, l'entreprise spécialisée dans les réseaux de chaleur cartographie ses équipements en France et dans une quarantaine de pays avec son SIG baptisé Ecare : une seule application, un même modèle de données. Ce système de gestion patrimoniale s'appuie sur des applicatifs Esri à deux niveaux. Un, la description et la mise à jour d'objets localisés et définis : canalisation, points de livraison, sous stations, circulations, équipements et vannes. Deux, la gestion au quotidien de l'exploitation pour des utilisations techniques comme la maintenance. « *Aujourd'hui notre SIG va plus loin, pour investir les activités commerciales et marketing afin d'identifier les prospects clients et les producteurs qui peuvent injecter de la chaleur dans le réseau ; la cartographie leur est devenue indispensable* ». L'outil identifie les nouveaux prospects (immeubles ou sociétés à connecter) en croisant les données patrimoniales par géocodage de leurs adresses extraites de la base de données Explore. À l'avenir, Dalkia prévoit de bâtir une chaîne cartographique complète afin de réaliser des études de développement et de gestion de plus en plus poussées. Sorti de ses usages courants, de l'expertise du géomaticien, l'information géographique est prise en main par les utilisateurs des fonctions commerciales et marketing. Elle devient un atout pour le développement des activités de Dalkia, comme pour tous les autres gestionnaires de réseau venus témoigner. À leurs yeux, le SIG est en train de devenir une pièce maitresse de leurs systèmes d'information d'entreprise.

A propos d'Esri France

Créé en 1988, Esri France est le seul distributeur et représentant officiel d'Esri dans l'Hexagone et dans plusieurs pays francophones. Bénéficiant des solutions les plus avancées, la société accompagne les organismes et les entreprises souhaitant exploiter au mieux la dimension spatiale dans leurs organisations.

Composées d'experts reconnus, les équipes d'Esri France placent le client au centre de leurs préoccupations. Ses 8 agences régionales ou encore ses centres de formation destinés aux utilisateurs débutants ou expérimentés en sont la preuve.

Chaque année, l'entreprise organise la Conférence Francophone Esri, réunissant plus de 2 000 professionnels de la géomatique. Cette grande communauté est également animée lors de séminaires régionaux et thématiques, et ce, tout au long de l'année.

Avec plus de 180 salariés, Esri France est, par le nombre de ses clients et son chiffre d'affaires, le premier fournisseur français de SIG. Sa force réside aussi dans son réseau de partenaires spécialisés, proches et compétents sur lequel elle s'appuie.

Esri est par ailleurs le précurseur et le leader mondial des SIG.

OXYGEN

Noémie Diaz de Cerio / Adeline Babel

Tél. : 01 41 11 35 41

noemie@oxygen-rp.com

Esri France

Jean-Michel Cabon

Tél. : 01 46 23 60 66

jmcahon@esrifrance.fr