



LOGITUD

Avec plus de 3000 collectivités de moyenne et grande taille clientes, LOGITUD Solutions à travers ses gammes Population, Sécurité et Suite, est aujourd'hui un acteur majeur du marché des logiciels à usage des collectivités territoriales. A travers leur gamme Sécurité, ils équipent aujourd'hui les quatre cinquièmes des polices municipales. Ils proposent notamment à leurs clients des solutions de verbalisation électronique (pénale et non pénale) via smartphone sous Android.

<https://www.logitud.fr>



SÉCURITÉ



**« VOTRE POINT FORT C'EST D'ÊTRE UNE MARQUE FRANÇAISE.
C'EST AGRÉABLE DE VOIR UNE MARQUE QUI
GRANDIT, QUI CRÉE DES EMPLOIS EN FRANCE »**

6000

SMARTPHONES ÉQUIPÉS

1600

POLICES MUNICIPALES
CLIENTES

LE CHALLENGE

Pouvez-vous nous présenter votre mission au sein de Logitud ?

Chez Logitud, notre volonté est de proposer aux collectivités des solutions clés en main. Dans le domaine de la verbalisation et de la sécurité, nous embarquons donc directement nos solutions logicielles sur les téléphones. Nous avons 1600 polices municipales clientes et nous avons déployé plus de 6000 smartphones équipés de nos solutions mobiles.

Quelle était votre problématique ?

Afin de répondre au mieux aux exigences des collectivités et plus particulièrement des polices municipales, nous recherchions une solution de téléphones portables capable de répondre aux exigences de mobilité : avoir un outil efficace pour rester connecté, une solution « All in One ».

Connaissiez-vous l'existence de produits résistants et étanches ?

Oui car les produits résistants et étanches sont aussi très intéressants pour des agents qui sont tout le temps en interventions extérieures. Mais pour avoir déjà géré de grosses flottes de téléphones je sais qu'en moyenne au bout de 18-24 mois on commence à avoir des problèmes de batterie, de continuité de gammes, d'approvisionnement des pièces détachées...



ACTION-X3 TREKKER-X4 CORE-X3

“Le concept de vos accessoires et de la technologie X-Link est génial. Ils n’existent nulle part ailleurs.”



X-CAR



X-ARM BAND



X-POWER



X-CHEST

Ce n’est pas un système durable dans le temps, tant techniquement que commercialement. De plus, la durée de contrat de nos clients est de 3 ans, donc leurs éviter d’en changer à mi-parcours ou de devoir gérer des parcs hétérogènes est une vraie plus-value.

Et comment avez-vous connu Crosscall ?

J’ai dans mon entourage un ami « casse-cou » comme on dit. Il m’a présenté votre marque via le TREKKER-X3 et ça coïncidait avec l’époque où nous étions à la recherche d’une solution durcie pour nos solutions de verbalisation.

Avez-vous rencontré d’autres constructeurs de solutions concurrentes ?

Oui, mais nous avons rencontré quelques problèmes pour rentrer en contact. La réactivité de Crosscall m’a convaincu.

Au-delà de notre réactivité, qu’est-ce qui vous a plu chez les produits Crosscall ?

Tout (rire). Vos promesses, évidemment, la résistance, l’étanchéité, les batteries qui durent longtemps. Et aussi votre gamme d’accessoires.

En parlant d’accessoires, qu’en avez-vous pensé ?

C’est une vraie plus-value. Par exemple les polices municipales circulent avec différents moyens (voiture, deux-roues, ...) et leur amener un écosystème qui leur permet d’utiliser au mieux le smartphone en tant qu’outils professionnel, c’est excellent. Vos produits ont vraiment un côté « pragmatique » et répondent en tout point aux usages métiers.

Crosscall est une marque française, cela est-il important pour vous ?

Bien sûr, c’est un vrai argument commercial. C’est important de dire que c’est français, que vous faites vivre des personnes en France. Honnêtement, cet argument peut clairement contrecarrer une offre financièrement « plus attractive ». Toute votre matière grise est en France. Vous n’êtes pas une entreprise qui revend juste des téléphones ils sont pensés et conçus ici en France.

LA SOLUTION CHOISIE

Pourriez-vous me décrire la solution que vous avez choisie ?

Nous avons sélectionné vos 3 smartphones ainsi que la plupart de la gamme accessoires (X-Link et universels). Nous embarquons dessus nos 2 applications de verbalisation : verbalisation pénale (excès de vitesse, incivilité) et verbalisation non pénale (stationnement).

Et bien entendu les outils du quotidien pour une police municipale comme par exemple la gestion des mains courantes. Nous avons aussi embarqué la fonctionnalité de dictée vocale dans nos applications pour rendre l’expérience utilisateur plus simple et rapide.

Quels sont les avantages pour vos clients ?

C’est tout d’abord de pouvoir disposer de produits au catalogue avec une pérennité de 3 ans. Pour des collectivités c’est important.

Etant donné que la gestion d’une flotte de téléphones n’est pas neutre, la solution Crosscall est un vrai plus : moins de casse, moins de retour, parc homogène. Vos produits permettent de faciliter cette gestion du quotidien et donc a un vrai impact positif sur les coûts de fonctionnement d’une collectivité.

Quels sont vos prochains projets et enjeux ?

Parmi les nombreux projets que nous avons en commun, il y a celui de valorisation de la Dash-Cam avec le TREKKER-X4. Un nouveau décret donne la possibilité de pouvoir filmer en temps réel des interventions. Avec le TREKKER-x4, qui embarque nativement cette fonctionnalité, et grâce à l’écosystème d’accessoire comme le X-Chest (harnais) nous avons une vraie carte à jouer.

Yannick BOEHMANN
Directeur Technique, R&D et Stratégie