

terminal compatible.  
tion du réseau 3G, la 3G+  
sive sur la technologie  
3A (High Speed Downlink  
et Access). Elle procure  
débits de transmission  
onnées atteignant  
Mbit/s. La 3G+ est donc  
à cinq fois plus rapide  
la 3G et garantit des temps  
attente divisés par deux.  
entreprises clientes  
range Business Services  
ées de la solution nomade  
iness Everywhere pourront  
si échanger des données  
ic plus de fluidité...  
ondition de souscrire  
ne option supplémentaire,  
sera facturée 4 euros par  
is et par ligne.

sable développement...  
Trois ingénieurs, un directeur  
technique et un chef de projet

de la plate-forme de téléphonie  
Aastra Matra pour développer  
les citoyens du département».  
ROSA MA

## ÉVRY Accalys veut mettre en relation les clients et les partenaires de Microsoft

**La jeune société de services et de conseil se lance sur le créneau de l'intermédiation.** Accalys a été créée par Jacques Barbier, un expert des technologies Microsoft. «Je veux offrir aux PME-PMI et aux prestataires informatiques une expertise en management des services pour les aider à mieux travailler ensemble», annonce-t-il. Pour cela, cet ex-patron des Prestations logicielles et partenariats stratégiques de Proxis Services mise sur ses vingt-cinq ans de métier dans l'informatique, dont la moitié comme Account Manager Partner Microsoft, et sur les méthodologies ITIL et MOE (bonnes pratiques de

gestion du cycle de vie informatique). Aux PME-PMI, Accalys propose des prestations de conseil et d'audit afin qu'ils identifient clairement leurs besoins. Aux prestataires informatiques et aux consultants indépendants, la *start-up* offre une expertise dans la mise en place de services d'assistance et de support technique pour les PME-PMI. Elle agit aussi comme apporteur d'affaires en mettant à leur disposition une force commerciale externalisée, déjà formée aux technologies Microsoft. «Nous travaillons avec les équipes marketing de Microsoft pour fournir des leads à nos clients», précise Jacques Barbier.

Pour la prospection commerciale, Accalys s'appuie sur une plate-forme téléphonique Roumanie, avec six ingénieurs francophones. Le relais sur terrain est assuré par deux spécialistes dans l'environnement Microsoft, qui seront bien rejoints par un troisième. D'ici à la fin 2007, Accalys inscrit à son portefeuille une cinquantaine de PME-PMI et une dizaine de SSII. Elle pourra alors mettre en ligne un site où se retrouveront clients finaux et prestataires. «Nous y joignons une offre de services pour distinguer des autres places de marché», confie le patron.