

## Parole d'experts – Hugues DELAVAL – PushManager



 PushManager  
La référence française de l'UEM

### PAROLE D'EXPERTS

Hugues DELAVAL,  
Chef de produit PushManager

Quels sont les avantages d'une  
solution d'EMM 100% française ?

### Pouvez-vous vous présenter et nous dire en quelques mots votre parcours au sein d'ITS Ibelem ?

Je suis Chef de Produit de la solution PushManager. J'ai rejoint Ibelem en 2010 pour développer le secteur des PME/PMI, j'ai fait du commerce pendant une année puis j'ai évolué vers un poste de technico-commercial plutôt orienté sur les solutions logicielles dédiées à la mobilité. Durant cette période j'ai commercialisé la solution PushManager pour laquelle j'ai trouvé beaucoup d'intérêt car **c'était un projet passionnant et innovant**. Par la suite, je suis passé Avant-vente sur la solution pendant une année, puis j'ai fait 2 ans de plus pour commercialiser PushManager et Airwatch, qui aujourd'hui se nomme Workspace One.

Après cela, je suis passé Chef de Produit de la solution PushManager. **J'ai pu échanger avec les différents acteurs de la R&D, les équipes de consulting, le support, les commerciaux, la direction et centraliser toutes les informations et les demandes des parties prenantes au regard des exigences du marché**. C'est ainsi qu'au fil des années, nous avons pu développer des fonctionnalités innovantes et faire grandir la solution grâce à nos collaborateurs et à la confiance de nos clients.

## Pouvez-vous nous expliquer d'où vient l'idée de créer la solution PushManager et quelles sont ses principales fonctionnalités ?

L'idée de créer PushManager est venue du besoin de nos clients, il y a 15 ans. Ils souhaitaient gérer des smartphones. A l'époque, nous étions l'un des premiers intégrateurs BlackBerry en France et la plupart de nos clients étaient équipés de leurs serveurs. Petit à petit, ils ont commencé à s'équiper d'autres terminaux tels que des terminaux Windows ou les premiers iPhones. **Ils cherchaient une solution capable de gérer ces terminaux en plus des BlackBerry déjà gérés pour leurs collaborateurs.** Ces nouveaux terminaux étant innovants, onéreux et destinés à des populations que l'on peut appeler VIP, il nous fallait trouver une solution et aider nos clients à montrer à leur DSI qu'ils étaient capables de gérer l'ensemble du parc de terminaux hétérogènes.

Le PDG d'IBELEM de l'époque eu ainsi l'idée de créer PushManager pour répondre à ce besoin. Initialement l'architecture client/serveur nécessitait d'installer la console d'administration de la solution sur une machine chez le client même pour faire un test de la solution. **Puis en 2012, la solution a été redéveloppée et portée en mode SaaS, plus besoin d'installer la solution chez les clients,** elle était accessible rapidement depuis un simple navigateur web. **En 2017, la solution a réactualisé son socle technique et a bénéficié d'un nouveau Design et cette année la solution va passer d'une architecture Windows à une architecture Linux** pour mieux anticiper les enjeux technologiques et commerciaux de demain.

## Quels sont les bénéfices d'une solution EMM ? Et à quels enjeux êtes-vous confrontés ?

« Les Bénéfices ont évolué avec les enjeux, les années, les technologies et les clients. »

A l'époque un serveur BlackBerry ne gérait que les terminaux BlackBerry. En s'appuyant sur les technologies ActiveSync, on gérait des terminaux sans passer par BlackBerry entreprise serveur. Par la suite, lorsque nous avons porté la solution en mode SaaS, **cela a permis au client de pouvoir disposer d'une solution de gestion de terminaux Android et Apple sans avoir à installer de serveurs chez eux.** Les enjeux étaient très importants, c'est l'époque où les directions métiers ont commencé à s'équiper de solutions externes sans passer par la DSI. **Aujourd'hui, les enjeux sont très différents, on retrouve des enjeux de sécurité et de gestion des données mais aussi un aspect juridique et la conformité au RGPD.** Conscient de ces enjeux et en fonction du contexte de sécurité du client et de ses contraintes techniques, il nous est possible de proposer 2 modes d'implémentation de la solution. Soit **la solution en mode SaaS** hébergée chez ITS Intégra en France ou de proposer d'installer **la solution en mode On Premise** ce qui permet au client d'installer la solution chez lui, de maîtriser où se trouvent ses données tout en profitant d'une solution qui est développée en France en disposant d'un accès privilégié à l'équipe experte du support éditeur basée à Nantes.

## Quel est le contenu de l'offre ? / Quelles sont les conditions pour bénéficier de cette solution ?

« Dans le monde technologique, nous sommes tous tributaires de l'innovation, des opportunités et du « Time-to-Market ». Ces méthodes, nous permettent de constamment nous adapter aux demandes du marché, de nos clients mais aussi des enjeux commerciaux. »

Pour parler commerce, aujourd'hui notre offre est simple. Nous avons la possibilité de commercialiser PushManager de trois façons :

La première, **par le canal de distribution de notre partenaire Ercom**, filiale de Thales qui développe CryptoSmart, un logiciel de chiffrement voix et texte. Nous avons fait évoluer PushManager pour permettre à Cryptosmart d'installer et de configurer PushManager sur un smartphone.

L'installation de PushManager **est automatique et silencieuse** et de ce fait **nous sommes visibles sur les marchés de la sécurité et de la cybersécurité dans l'offre Cryptosmart d'Ercom**. Nous nous appuyons ainsi sur la gestion de la sécurité proposé par l'outil CryptoSmart qui est référencée à L'Anssi, diffusion restreinte.

La deuxième offre **consiste pour les clients à s'équiper de la solution PushManager en mode Saas**. Le mode Saas, est le mode le plus communément commercialisé par nos canaux de ventes direct (ITS Ibelem, ITS group), mais aussi par nos Partenaires tels RCO-Telecom, Octave-Telecom ainsi que l'UGAP.

L'UGAP est un canal de vente large destiné au secteur public, il nous permet d'avoir une belle visibilité et une offre présente sur toute la France et les territoires d'outre-mer.

Pour bénéficier de la solution, les conditions sont plutôt simples, par exemple, vous êtes dans le secteur public et vous avez des contraintes de GDPR, de gestion de vos données, de prestataire, d'engagement en termes de norme RSE, de données souveraines etc...

Cette offre permet aux clients qui souhaite s'équiper d'une solution de gestion de leur flotte mobile en mode SaaS et souveraine de bénéficier d'une solution clé en main à un tarif déjà adapté au secteur.

Le secteur privé n'est pas en reste car finalement, nos partenaires spécialisés dans le secteur privé relaient nos offres PushManager et toutes les promotions et communications que nous faisons sur le produit auprès de leurs clients en région, mais aussi en Ile de France.

Finalement, **notre dernier canal de commercialisation est un canal plus spécialisé, très orienté sur la sécurité, les OIV, les ministères et sociétés qui travaillent dans la cybersécurité**. Tout simplement car la solution peut être installée en mode On Premise ce qui intéresse principalement une cible de clients principalement équipés de terminaux Android.

Pour cette dernière, l'intérêt est d'internaliser le serveur, de maîtriser l'accès aux données, de bénéficier de la scalabilité, de la haute disponibilité et de disposer d'une grande maîtrise des flux pour

pouvoir permettre de fonctionner sur des réseaux cellulaires commerciaux, mais aussi des réseaux fermés ou 4G/5G privé.

### Quelle est la valeur ajoutée de PushManager ?

« Le marché est très changeant dans la mobilité et dans l'IT. Il faut donc avoir la capacité d'anticiper pour ne pas rater le coche. PushManager est un produit en constante évolution. Nous avons toujours su prendre les virages technologiques nous permettant de répondre et anticiper les besoins de nos clients. »

**PushManager est une solution agile française, disposant d'un accès privilégié et de la proximité d'une équipe support experte basée à Nantes.**

**Aujourd'hui, très peu d'acteurs sur le marché proposent une gestion de terminaux mobiles en France.** La majorité des acteurs sont américains et peu sont européens. Les données sont principalement hébergées en mode SaaS sur des serveurs qui sont dans le meilleur des cas en Europe et pour la plupart en dehors.

**L'offre SaaS de PushManager propose un hébergement sur des serveurs français. Les données des clients sont sauvegardées et les serveurs ne sont pas redondés à l'étranger.** L'important est la maîtrise des données. PushManager permet également d'être **compatible GDPR** car le DPO de chaque organisation disposent de la liste des informations qui peuvent être collectées par la solution en fonction des scénarios de gestion **avec la possibilité d'activer ou désactiver la collecte de certaines informations personnelles sur les terminaux professionnels.** De plus, ils auront aussi la possibilité d'afficher ces informations collectées ou pas, aux administrateurs délégués de la plateforme.

PushManager permet de gérer les données d'entreprise de manière sécurisée et de faciliter le travail du DPO dans la rédaction de ses fiches de processus afin d'être conforme au GDPR.

## Quelle est la prochaine grande étape pour PushManager

« Le prochain virage technologique permet aux clients qui le souhaitent de réaliser une implémentation de la solution PushManager dans une architecture open source. »

Pour l'éditeur, une solution plus légère, un socle plus sécurisé et technologiquement à la pointe des langages de programmation actuels, une automatisation des tests plus industrielle, une plus grande attractivité pour recruter des compétences sur les derniers langages de développement et faire grandir l'équipe R&D.

**Le redéveloppement de la solution permet aussi d'aborder un virage autour des sujets de la cybersécurité. Les équipes de R&D PushManager évoluent dans un écosystème ou gravitent de nombreux partenaires dont la cybersécurité est le métier.**

Par exemple, nos partenaires Thales, Engie ou OCD utilisent la solution PushManager sur certains de leurs projets sensibles dans des dossiers où les clients sont très soucieux de la sécurité des terminaux dans un contexte technique contraint. Ce qui nous permet de maintenir un haut niveau d'exigence concernant notre expertise sécurité.

Demain, PushManager pourrait se doter de modules fonctionnels dédiés à la cybersécurité pour pouvoir détecter une attaque en cours sur les terminaux, un vol de données ou même anticiper une attaque. Il serait possible de développer cette fonctionnalité ou de s'interfacer avec une solution spécialisée du marché ? L'avenir nous le dira.

« Le plus difficile est de rester le plus homogène vis-à-vis de tous les systèmes d'exploitation mobiles, de tous les types de terminaux et de tous les constructeurs qui sont gérés avec PushManager. On essaye de proposer une interface simple et ergonomique qui permet d'uniformiser la gestion des restrictions ou des actions à distances par exemple, quel que soit le système d'exploitation, mais ces fonctionnalités sont néanmoins tributaires des APIs de configuration de chaque système d'exploitation iOS, iPadOS, Android, Android Enterprise, Appconfig. »