

M2M Soft. Séduire les entreprises après avoir convaincu l'industrie militaire

Après avoir travaillé exclusivement pour l'industrie militaire pendant trois ans, l'éditeur de logiciels de télécoms M2M Soft a fait le choix de la diversification en 2007. C'est aujourd'hui avec une offre « mûre » qu'il approche entreprises et opérateurs.

Ses premiers contrats, M2M Soft n'est pas près de les oublier. « C'était en 2004, un an après notre création », relate Bruno Bosqued, directeur commercial. Le premier client de la PME ariégeoise (elle a depuis installé son siège social à Montrabé) se nomme tout de même Thalès. « Ils ont été séduits par le module logiciel de très bas niveau, portable sur tout type de matériel, que nous proposons », précise Pierre Binguy, directeur technique. Far le biais de Thalès - intégrateur de la Délégation générale pour l'armement -, M2M Soft s'ouvre les portes de l'industrie militaire, un marché auquel elle se consacrera exclusivement pendant



● De g. à d. : Bruno Bosqued, directeur commercial de M2M Soft, Natacha Moulinard, responsable support, Pierre Binguy, directeur technique et Otmane Bouchama, chef de projet logiciel.

trois ans. En 2007, l'entreprise décide toutefois de se lancer, en parallèle, sur le marché de la téléphonie d'entreprise sur IP. Avec pour concurrents directs de grands noms comme Matra, Cisco ou Alcatel. Pas de quoi effrayer M2M Soft qui va bâtir

« une offre techniquement équivalente » et proposer des solutions clés en main intégrant des services à valeur ajoutée type conférence audio et vidéo, renvois d'appels, gestion de messagerie vocale, appels sécurisés, services pour centres d'appels (Amaguiz s'est notamment

équipée entièrement avec des produits M2M Soft), etc. « Nous nous positionnons aussi sur des niches de marché grâce à des solutions personnalisées, comme celle que nous avons développée pour des cabinets médicaux de Haute-Garonne », soulignent les dirigeants. Côté distribution, M2M Soft privilégie pour le moment une stratégie indirecte, en s'appuyant sur un réseau de partenaires comme Inovtel, Prélude Développement ou Conecteo. Elle compte aussi sur les opérateurs VoIP - M2M Soft vient d'ailleurs d'équiper Add On Telecom et certains de ses clients - pour participer à la renommée de ses produits et se faire connaître sur le plan national.

Aline Gandy

M2M Soft Montrabé

Dirigeants : Bruno Bosqued (dir. commercial) et Pierre Binguy (dir. technique)
CA 2008 : 600.000 €
Effectif : 7 personnes
Tél. : 08.20.20.63
www.m2msoft.com

ars 2009