

LES JOURNÉES DU SIG DE L'ESGT ET IETI

Par Henri Pornon

Les 15, 16 et 17 mars se sont déroulées les journées SIG organisées par l'ESGT et la société IETI Consultants. Chaque journée était consacrée à la présentation de deux expériences de SIG mises en œuvre par des géomètres-experts dans des collectivités publiques ou auprès d'entreprises privées.

Les six expériences étaient les suivantes :

1) **Commune de Doué-La-Fontaine** (49). Dans cette commune de 7 500 habitants, la société ERIGE, regroupant plusieurs cabinets du Maine-et-Loire et des Deux Sèvres a mis en œuvre un SIG pour la gestion des réseaux d'eau et d'assainissement. Le SIG est opérationnel et utilisé par la commune depuis 1993 et son évolution vers des applications d'urbanisme et de gestion de voirie est envisagée.

2) **Gestion de patrimoine immobilier**. Le cabinet MARIEL de Paris présentait deux expériences, la première concernant une application de patrimoine dans le département de la Marne, la seconde une gestion d'appartements.

3) **Gestion de site industriel**. Les cabinets CLOG (Didenheim) et STEVERLYNCK (Bernay) présentaient une expérience de gestion du site industriel mis en œuvre à l'usine Than & Mulhouse du Havre, et dépassant largement le cadre de la topographie et des SIG pour aboutir à la gestion documentaire et au CIM (Computer Integrated Manufacturing). Cette expérience a été présentée dans le numéro de mars 1994 de la revue *Géomètre*.

4) **Gestion de projet d'aménagement**. Monsieur MOREL (Lille) a présenté le rôle joué par son cabinet dans la gestion du projet EURALILLE, et dans les Echanges de Données Informatisées (EDI) de CAO entre les différents intervenants.

5) **Expérience de SIG dans l'agro-alimentaire**. Monsieur LECOUTEUX (Saumur) a présenté le SIG mis en œuvre pour la société Royal Champignon, avec dans un premier temps un objectif de diagnostic foncier (situation juridique des parcelles et des caves), et dans un deuxième temps une extension au domaine du géomarketing (SIG de communication orienté vers la visualisation de données diverses : gestion, transports...).

6) **Expérience de Mably**. Présentée par Monsieur FAVIER (Pouilly-sous-Charlieu). Mably est une commune de la Loire de 7 500 habitants, équipée d'un SIG depuis 1990 et disposant de nombreux thèmes : le cadastre, le POS et le réseau d'assainissement ont été mis en œuvre en 1990. Depuis, la commune a intégré à son SIG l'eau potable, la défense incendie, l'éclairage public, les zones naturelles (environnement) et pense à d'autres thèmes (plan de jalonnement...).

De l'avis des participants, ces journées ont été une grande réussite, tant du point de vue de la qualité des

expériences présentées (toutes originales, concrètes et opérationnelles), que de celui des échanges et débats qu'elles ont suscité : les discussions entre participants et intervenants ont en effet abordé une grande variété de thèmes : aspects techniques (logiciels, données, EDI-GEO), méthodologiques, économiques (coûts des projets, bénéfices), humains et organisationnels, institutionnels (négociation avec la DGI ou les exploitants...), rôle joué par le géomètre et par la profession, évolution induite dans les cabinets (personnel) et dans la démarche commerciale des géomètres, aspects relatifs au partenariat...

Les participants ont particulièrement apprécié de voir les expériences (chaque présentation comportant une démonstration visuelle du système et des résultats obtenus) de pouvoir y consacrer suffisamment de temps (une demi-journée par expérience) et de pouvoir dialoguer avec des confrères ayant réalisé une expérience concrète.

Les six expériences, bien que très différentes par le contenu technique, le client et le thème abordé, présentent des similitudes qui valent d'être mises en valeur, car elles sont riches d'enseignements et illustrent bien la mutation en cours dans les cabinets de géomètres-experts.

Le débat sur la rentabilité des projets, du double point de vue du client et du géomètre-expert a mis en évidence que pour les deux acteurs, l'avantage économique ne doit pas être recherché à court terme et sur une réalisation, mais de façon plus globale et à moyen terme : pour le prestataire, il est rare que la rentabilité soit atteinte au stade de la première expérience sur le premier site. Ce n'est qu'après avoir valorisé le savoir-faire sur plusieurs projets ou après avoir enrichi la base initiale par des levers et des prestations additionnelles que le projet devient rentable.

Dans la plupart des cas, les projets ont été mis en œuvre par des équipes pluridisciplinaires associant géomètres, informaticiens, consultants, spécialistes divers... En revanche, le fonctionnement de ces équipes était variable d'une expérience à l'autre et illustre bien la variété des solutions : regroupement de spécialistes dans un cabinet, acquisition de prestations auprès d'une structure externe, création d'une structure partenariale, regroupement de cabinets dans une structure informatique.

Tous les intervenants ont insisté sur l'étape préalable de découverte du métier, des besoins, du langage du client. Aucun n'est arrivé avec une vision préfabriquée du projet. Tous ont commencé par construire une solution avec le client et ont mis en évidence que ce type de projet, difficile à spécifier à l'avance, doit se mettre en place dans un esprit de partenariat et dans un climat de confiance. C'est à ce stade que se justifie le débat sur

l'assurance qualité dont les outils méthodologiques permettent de valider petit à petit les étapes de mise en œuvre en regard de la satisfaction du client. Plusieurs intervenants avaient d'ailleurs entrepris des démarches qualité dans une perspective de certification AFAQ.

Tous les intervenants ont également pris conscience de la prééminence du facteur humain et organisationnel : nécessité d'adapter l'outil à l'homme (et non l'inverse), importance de la motivation, de l'accompagnement humain des projets, de la formation...

Enfin, les intervenants ont fait état d'approches commerciales et de mode de gestion du personnel très simi-

laire : pour le premier aspect, comportement actif vis-à-vis du client (aller à sa rencontre, au devant de ses besoins, proposer des solutions sans attendre qu'il vienne solliciter le prestataire), démarche marketing, importance accordée à la communication, souci de la qualité. Pour le deuxième aspect, importance accordée à la formation interne dans les cabinets, valorisation des individus et des savoir-faire, démarche qualité interne...

En conclusion, tous les participants ont souhaité que ces journées se renouvellent en 1995 avec une participation accrue, mais avec le même objectif de montrer des expériences originales et opérationnelles.

La société IETI a profité de l'exposition de MARI/EGIS 1994 pour faire un sondage auprès de quelques éditeurs de logiciels sur l'état d'avancement de leurs réflexions ou développements d'interfaces EDIGEO.

Sur les 12 éditeurs questionnés, 4 ont déjà une interface au catalogue (import, export ou bidirectionnelle) : APIC Systèmes, ESRI, INTERGRAPH et STAR. Les prix annoncés varient de 8 000 F pour une interface monodirectionnelle à 40 KF pour une interface bidirectionnelle. Un cinquième a développé une interface d'import pour le projet GEODISC de l'IGN, mais considère qu'elle n'est pas commercialisable en l'état.

Les 7 autres fournisseurs attendent la pression des utilisateurs pour se décider, quand ils ne se déclarent pas (en privé) opposants de la norme. Plusieurs annoncent être en mesure de la développer pour la fin d'année. Certains considèrent qu'ils ont l'interface EDIGEO de façon indirecte, par l'intermédiaire d'un autre format. Ainsi, un fournisseur nous a indiqué qu'il existait une interface entre son produit et le format FEIV de l'IGN et que l'IGN avait développé l'interface FEIV ↔ EDIGEO (les utilisateurs du logiciel n'ont qu'à s'adresser à l'IGN !). Un autre nous a tenu le même discours avec le format d'ARC/INFO (dit "GENERATE" ou "E00").

Mentionnons quelques sources d'humour involontaire : un concepteur nous a indiqué qu'il attendait la publication de la norme, un autre les spécifications de la DGI.

Rappelons pour mémoire :

1° Que les spécifications de la DGI ont été rendues publiques en début d'année 1994 (début janvier) et que cette administration impose le format EDIGEO dans toutes les conventions signées avec elle.

2° Que de plus en plus d'appels d'offres concernant la digitalisation cadastrale ou la fourniture de SIG font explicitement référence au format EDIGEO.

3° Que l'IGN livre ses bases de données dans le format EDIGEO.

Ces trois observations nous semblent confirmer que le format EDIGEO entre à présent dans sa phase opérationnelle, que sa mise en application est irréversible, et que les éditeurs ont intérêt à ne pas trop attendre s'ils veulent rester dans la course (et pour ceux qui travaillent avec des producteurs de données, ne pas pénaliser leurs clients fournisseurs de données cadastrales).

Henri Pornon

REPertoire DES ANNONCEURS - N° 59

SETAM-INFORMATIQUE	2 ^e couv.	IETI.....	74
JS INFO	3 ^e couv.	LEICA.....	6-18
TOPO-CENTER	4 ^e couv.	NIKON	2
AERIAL.....	88	PENTAX.....	23
BSPLINE-MARKETING.....	5	SINTEGRA	70
BURNAT	66	STAR-INFORMATIC.....	86
CARL-ZEISS.....	36	TECHMATION	56
DANGEL	22	TOPCON-SLOM	49
EMDsat.....	82	TOPOLASERS-NORD-EST	71
GEOMETRI-INFORMATIQUE	33	TRIMBLE	40
GEOTRONICS	52		