

RODA

« NOS SOLUTIONS IT DURCIES SONT INTEROPÉRABLES ET S'INTÈGRENT DANS TOUT TYPE DE VÉHICULES DE L'ARMÉE »

Entretien avec Fabrice Léonard
Sales Manager France – Roda



DefTech. Roda optimise les technologies de l'information durcies. Sur quels types de véhicules vos matériels s'adaptent-ils ? Quels sont leurs avantages par rapport à d'autres matériels ?

Fabrice Léonard. Nos matériels sont destinés à intégrer tout type de véhicules, comme ceux du programme SCORPION par exemple (Griffon, Jaguar, Serval). Nous ne fournissons pas seulement les PC, les tablettes ou les câbles, mais nous avons la capacité de livrer des solutions complètes, c'est-à-dire l'ensemble des systèmes. Nos matériels sont d'ailleurs

déjà parfaitement intégrés au sein des Boxer, Dingo, Fuchs, Eagle, Wiesel et Wolf allemands.

Par ailleurs, l'ensemble de nos systèmes est conforme aux normes CEM (comptabilité électromagnétique), indispensables pour les contrats militaires. C'est notamment le cas des normes MIL STD 461 (test des équipements pour la comptabilité électromagnétique) et TEMPEST OTAN SDIP-27 niveaux A et B.

D'autre part, tous nos matériels sont interopérables. Cela représente un énorme avantage pour nos clients qui ne sont plus obligés d'acheter leurs produits chez des fournisseurs différents, avec le risque d'incompatibilité d'appareils ou de marques, et donc de dysfonctionnements. Avec Roda, le client peut faire un « one time shop ».

L'autre point fort de Roda est la réalisation de solutions sur mesure. C'est le cas des connectiques militaires qui ne sont pas standards, mais également des cordons. Nous sommes spécialisés dans ce type de service, car notre cœur de métier est la personnalisation d'appareils et de solutions informatiques durcis.

Nous avons également résolu le problème du coût du remplacement des



matériels en garantissant un facteur de forme. Par exemple, le châssis d'un PC reste le même, tout comme les connectiques. Le client peut aisément remplacer le modèle actuel par son successeur pour lequel nous effectuons une mise à jour hardware. Cela représente des économies importantes pour le client lorsqu'il renouvelle son parc informatique.

Enfin, lorsque nous commercialisons un produit, nous définissons en amont son cycle de vie total (quatre à cinq ans en moyenne). Nous proposons six mois supplémentaires pour les dernières commandes. Nous garantissons également un stock de pièces détachées pour une durée minimale de cinq ans à l'issue de la date de fin de vie. Cela offre une bonne visibilité et un support sur une durée moyenne estimée à neuf ou dix ans, ce qui très apprécié par nos clients. ■

Entretien réalisé par Boris Laurent

