

Baracoda, des lecteurs économiques pour une identification automatique !



Baracoda, premier fabricant mondial de lecteurs de codes à barres et de solutions RFID Bluetooth, commercialise des systèmes pour les marchés de la distribution, du transport, de la logistique et de la santé. Pauline Aybaly, Responsable Marketing de Baracoda, présente une société en plein essor.

Céline Haouji : Pouvez-vous nous présenter Baracoda ? Comment fonctionne votre technologie ?

Pauline Aybaly : Baracoda est une entreprise d'une quarantaine de personnes spécialisée dans la mise en place de solutions Bluetooth dédiées au personnel mobile. Il s'agit de scanners, lecteurs de codes barres et de solutions RFID. Concrètement, le lecteur, qui est connecté au téléphone mobile ou tout autre terminal, enregistre le code barre ou les informations contenues dans le tag RFID. L'application du terminal mobile permet ensuite d'envoyer les informations obtenues au siège de l'entreprise par e-mail, via internet. Nos lecteurs, très simples d'utilisation, sont utilisés dès qu'il s'agit de tracer un produit ou de suivre une série d'opérations réalisées. Ils permettent notamment de procéder au suivi des livraisons, de faciliter la gestion des inventaires et les opérations de maintenance...



C.H : En quoi votre technologie vous différencie-t-elle des autres acteurs du marché ?

P.A : La plupart des acteurs du marché propose des solutions tout en un : les investissements sont lourds, un temps de formation, nécessaire. Nos systèmes ne nécessitent pas de changer l'environnement existant : ils s'adaptent à n'importe quel technologie (téléphones mobiles, ordinateurs, terminaux durcis...), nos solutions sont donc économiques, rapides à mettre en place et qui plus est, compatibles avec la majorité des systèmes d'identification existants sur le marché. Actuellement plus de 150 000 unités sont déployées.

CH : Quelles sont les atouts de Baracoda ?

P.A : Baracoda investit 15% à 20% de son chiffre d'affaire dans la Recherche et le Développement. Aller de l'avant, innover est l'une de nos priorités. Baracoda veut aujourd'hui enrichir sa gamme de produits, utiliser toujours plus les nouvelles technologies, et ainsi s'adapter plus encore aux besoins de ses clients. Baracoda est également reconnu pour sa réactivité. Etant une société basée en France, les délais de mise en place sont plus courts.

C.H : Vous venez tout juste d'adhérer au CNRFID, en quoi peut-il vous aider dans votre déploiement ?

P.A : La RFID s'est fortement déployée depuis trois ans, d'où le fait que nos lecteurs peuvent à la fois lire des codes barres et des tags. Baracoda a souhaité se rapprocher du CNRFID parce qu'il est important pour nous d'être proche d'un acteur qui facilite la mise en relation entre offreurs et utilisateurs de solutions RFID, qui dispense des formations et qui facilite le développement à l'international. Baracoda peut également apporter au CNRFID ses compétences : les partenariats sont nécessaires pour avancer, évoluer, toucher d'autres marchés et permettre un enrichissement mutuel.