



Télématique : mobilisation générale!

Constructeurs, loueurs en longue durée et pure players avancent tour à tour leurs pions dans le domaine prometteur de la télématique. Au-delà de la géolocalisation, ce sont les nombreuses possibilités offertes en matière de gestion de flotte qui attirent les convoitises.

Longtemps cantonnée à un rôle utile mais restreint d'outil de géolocalisation, la télématique fait aujourd'hui office de tremplin vers la gestion de flotte automobile 2.0. Le kilométrage exact, la consommation de car-

burant à la goutte près, les alertes de maintenance ou bien le comportement des conducteurs au volant sont autant d'informations précieuses qui peuvent désormais être remontées en temps réel des véhicules aux gestionnaires de parc. La nouvelle génération de boîtiers, connectée directement au bus CAN des véhicules, est

en capacité de récupérer les données émanant tout droit des calculateurs embarqués.

Pour les entreprises, cette évolution technologique est l'assurance d'une meilleure gestion des véhicules et d'une réduction de l'incontournable TCO. Les spécialistes les plus optimistes annoncent un gain de 15%. Cette perspective alléchante devrait



LA VOIE ROYALE POUR L'AUTO-PARTAGE

Une fois dotés d'un boîtier télématique, les véhicules sont parés pour une nouvelle mission : l'auto-partage. Cet équipement permet aux entreprises de suivre au plus près leurs véhicules (kilométrage, niveau de carburant, identité du conducteur, localisation...). Renault s'est récemment positionné sur ce créneau par le biais de son offre Renault Mobility.

« Nous avons construit notre offre en fonction des demandes et des besoins de nos clients » affirme Christophe Chevreton, le directeur de Renault Mobility. Cette offre s'adresse aux entreprises et aux collectivités locales souhaitant basculer une partie de leur parc en auto-partage, qu'il s'agisse de modèles Renault ou de marques concurrentes. Dans le premier cas, il leur suffit d'activer le service R.Access, qui permet de commander à distance les portes et l'anti-démarrage des modèles équipés de R-Link et d'une carte main libre. Dans le second cas, Renault propose de monter à bord des véhicules un boîtier offrant les mêmes possibilités. « Nous complétons notre proposition en mettant à disposition des clients une application mobile, un site de réservation et une solution de facturation qui s'avère notamment utile pour les locations à titre privé le soir et le week-end », ajoute Christophe Chevreton.



Le groupe PSA équipe ses véhicules de série d'un boîtier télématique.

convaincre un nombre croissant de sociétés de goûter à la télématique. Or, à ce jour, le niveau d'équipement est encore limité. Une étude de l'Observatoire du véhicule d'entreprise (OVE) datant de 2016 montre que 23 % seulement des entreprises implantées en France ont installé une solution télématique dans leur parc, contre 33 % des entreprises au niveau européen. La marge de progression est donc importante. On apprend dans le même temps que la géolocalisation n'est plus la motivation principale qui pousse les entreprises à s'équiper (16 % en 2016 contre 40 % en 2013). La réduction de la consommation de carburant (30 %) et la surveillance des données techniques du véhicule (19 %) remportent désormais les suffrages.

DES OFFRES TOUS AZIMUTS

Encore faut-il que les entreprises s'y retrouvent dans un marché en pleine effervescence avant de passer à l'acte. Nous assistons depuis quelques mois à une multiplication des offres en provenance des constructeurs, des loueurs en longue durée mais aussi des pure players et des acteurs historiques de la géolocalisation.

Un état des lieux s'impose donc. Les constructeurs sont à l'heure actuelle en pole position pour fournir de la télématique dans la mesure où les boîtiers sont installés à bord de leurs véhicules. Ils prendront un avantage certain à compter de mars 2018, date à laquelle le système d'appel d'urgence automatique eCall deviendra obligatoire sur l'ensemble des nouveaux modèles de voitures particulières et de véhicules utilitaires légers commercialisés au sein de l'Union européenne. Ce service impliquera la présence d'un boîtier télématique de série à bord.

Les constructeurs français n'ont pas attendu cette échéance pour occuper le terrain. Renault et PSA font figure de pionniers. Les deux groupes ont toutefois adopté des modèles diamétralement opposés. Renault, avec son offre Pro+Board, a opté pour une solution fermée. Les données issues des véhicules, en l'occurrence de ceux dotés de série du système R-Link, remontent sur la plate-forme développée par Renault. Et sur elle seule. Les clients ont accès à toutes les informations habituelles, telles que le kilométrage réel parcouru, les éléments relatifs à la mainte-



Les modèles Renault équipés du système R-Link sont parés pour la télématique.



Les loueurs en longue durée, Arval et Alphabet en tête, proposent des services de télématique.

nance, à la consommation... Renault a fait le choix de ne pas proposer de géolocalisation. L'offre Pro+Board coûte 8 euros HT par mois et par véhicule Renault pré-équipé. Une solution de seconde monte est accessible pour les véhicules des marques concurrentes.

PSA JOUE L'OUVERTURE

Le groupe PSA a de son côté fait le choix d'une solution totalement ouverte. « Nos clients peuvent choisir librement la plate-forme vers laquelle les données seront remontées » assure Olivier Emsalem, le responsable ventes services connectés B2B de PSA. Le groupe propose sa propre solution, baptisée Connect Fleet Management, mais également celles de ses partenaires que sont : Ocean, TomTom Telematics, Masternaut, Axodel, Geoclic et Traqueur. D'autres plates-formes sont en discussion pour rejoindre cette liste. Olivier Emsalem annonce que 300 clients ont opté pour la télématique façon PSA, ce qui représente un volume de plus de 30 000 véhicules.

Les modèles éligibles à cette prestation de télématique sont ceux dotés du Connect SOS

chez Peugeot et de la Connect Box chez Citroën et DS. La plupart des modèles business en sont aujourd'hui équipés de série. Ceux qui ne le sont pas, notamment les utilitaires légers, peuvent bénéficier d'une solution de seconde monte. PSA a noué dans le cas présent un partenariat avec le fournisseur de boîtiers Kuantic (option à 250 euros HT).

Connect Fleet Management de PSA est une solution articulée autour de trois formules. Un premier pack (9,90 euros HT par mois et par véhicule) est axé sur la gestion de flotte. Il permet de connaître le kilométrage réel, la consommation de carburant réelle, le planning des maintenances, la remontée des alertes mécaniques et offre un suivi de l'utilisation de chaque véhicule. Un deuxième pack (10,90 euros HT par mois et par véhicule) propose en plus un suivi du comportement au volant des conducteurs et des conseils personnalisés d'éco-conduite. Le troisième pack (11,90 euros HT par mois et par véhicule) y ajoute la géolocalisation, l'optimisation de la gestion des trajets et un mode navigation privée.

« Rien qu'avec notre offre télématique de base nos clients

sont en mesure de gagner plus de 10 % sur le poste carburant. Avec la géolocalisation et l'optimisation des trajets, ils sont encore plus gagnants », affirme Olivier Emsalem. Il estime que le retour sur investissement est inférieur à dix mois lorsque les clients optent pour des modèles pré-équipés. PSA affiche des ambitions européennes avec sa solution Connect Fleet Management puisqu'elle est déployée en Italie, en Espagne et au Benelux en attendant l'Allemagne et le Royaume-Uni courant 2017. Hormis les constructeurs hexagonaux, seul Nissan a communiqué sur l'arrivée d'une offre de télématique à son catalogue. La marque a noué un partenariat avec Telogis, une entreprise récemment acquise par Verizon, en vue de connecter la majeure partie de sa gamme. La solution, baptisée Nissan Connect Fleet, concerne les crossover Qashqai, Juke, et X-Trail, les berlines Leaf et Pulsar, le pick-up Navara et les utilitaires légers e-NV200, NV200 et NT400 Cabstar.

LES LOUEURS ENTRENT DANS LA DANSE

Les constructeurs ne sont pas les seuls à convoiter ce marché de la télématique. Les loueurs en longue durée sont dans

Le système d'appel d'urgence automatique eCall impliquant la monte d'un boîtier télématique sera de série sur tous les véhicules neufs à compter de mars 2018.



DES PASSERELLES AVEC LES LOGICIELS DE GESTION DE FLOTTE

Les gestionnaires de parc peuvent exprimer le souhait de ne travailler qu'avec un seul outil, en l'occurrence un logiciel de gestion de flotte regroupant l'ensemble des informations liées à leur parc automobile. Le risque est donc que les plates-formes recueillant les informations en provenance des boîtiers télématiques mises à disposition par les prestataires ne soient pas consultées. Certains d'entre eux ont ainsi noué des partenariats avec des éditeurs de logiciels afin d'envoyer directement les informations sur leur outil. C'est par exemple le cas d'Axodel, qui a récemment annoncé un partenariat avec Chevin. Les deux solutions sont désormais interfacées. « Les gestionnaires de parc et les acheteurs ont à disposition automatiquement les remontées télématiques Axodel dans leur cockpit de pilotage de parc FleetWave, comme les remontées kilométriques, les défauts moteurs, les alertes de maintenance ou bien le comportement routier des conducteurs au volant » détaille Samuel Vals, le directeur général d'Axodel. Des accords ont été noués en prime avec GAC Technology et InfoParc. Le groupe PSA a adopté le même schéma avec ces deux derniers logiciels.

les starting-blocks. Arval est parti en éclaireur fin 2015 avec son offre Arval Active Link. « Notre ambition est d'équiper l'intégralité de notre flotte dans le monde d'ici à 2020. Nous sommes en bonne voie pour atteindre cet objectif » affirme Karen Brunot, la directrice marketing d'Arval France. Le challenge est ambitieux puisque l'on parle ici de plus d'un million de véhicules dans le monde. Karen Brunot met en avant le fait qu'Arval Active Link est « une solution multi-marque développée en interne construite pour répondre aux attentes de toutes les entreprises, quelle que soient leur taille. Lorsque des clients nous font des retours et des observations, nous faisons évoluer la solution et mettons en ligne les développements attendus dans la foulée ».

L'offre de base est facturée 3 euros par mois et par véhicule. Elle permet d'accéder à des informations telles que la consommation de carburant, le kilométrage exact et tout ce qui est lié à l'éco-conduite et à la sécurité du conducteur au volant. Arval propose par ailleurs quatre options, chacune d'elles étant facturée 2 euros. Active Routing assure une géolocalisation en temps réel, Active Sharing permet de mieux gérer les véhicules en pool ou en auto-partage, Active Journey livre une analyse détaillée de tous les trajets et Active Access, fruit d'un partenariat avec le groupe PSA, va plus loin dans la gestion de flotte avec la transmission d'alertes de maintenance en temps réel, la mise en évi-

dence d'abus de carburant et la mesure de la consommation de carburant d'un véhicule au trajet près, ce qui s'avère par exemple utile pour les véhicules de pool. Bien entendu, Active Access n'est disponible que pour les modèles Peugeot, Citroën et DS. Mais Arval se dit ouvert à des partenariats avec d'autres constructeurs.

Alphabet a dévoilé son jeu plus récemment. Le loueur en longue durée a noué un accord avec Ocean pour bénéficier de sa plate-forme en marque blanche et de son service client. Cette prestation est pour l'heure disponible sur les véhicules des gammes Peugeot, Citroën et DS. « Elle sera prochainement proposée sur d'autres marques dans la mesure où tous les véhicules neufs seront prééquipés d'un boîtier télématique dès 2018 avec la fonctionnalité eCall. Notre prestation sera alors déployable sur l'ensemble des marques automobiles du marché » avance Cédric Marquant, le directeur marketing et business development d'Alphabet. Le loueur est ici dépendant de l'avancée d'Ocean dans ses accords avec les constructeurs. PSA est pour l'heure son seul partenaire. Alphabet estime toutefois qu'il s'agit d'un bon début puisque les marques Peugeot, Citroën et DS représentent le deuxième contingent de son parc. L'offre du loueur dessinée avec Ocean se compose de deux packs. Avec Télématique Access, facturé 15 euros par mois et par véhicule, les clients ont accès à un relevé kilométrique, aux données de



conduite, à la consommation ou encore aux alertes d'entretien et mécaniques. Vient ensuite le pack Télématique Expert, à 18 euros par mois et par véhicule, ajoutant la géolocalisation. « Nous n'avons pas encore signé de clients, l'offre étant trop récente. Si nous parvenons à en attirer une centaine en 2017, nous serons pleinement satisfaits », précise Cédric Marquant. Le prochain loueur à officialiser une offre de télématique devrait être LeasePlan. Plusieurs centaines de véhicules tournent actuellement pour tester sa solution.

LES PURE PLAYERS ÉVOLUENT

La troisième force en présence sur le marché de la télématique est celle des *pure players*. Leur business, qui est centré sur l'installation de boîtiers, sur la mise à disposition d'une plateforme et sur la géolocalisation est appelé à évoluer, notamment avec l'arrivée de l'eCall. La partie boîtier va nécessairement ralentir. Ces acteurs vont ainsi être amenés à se recentrer sur leur plateforme et sur l'exploitation des données. Le modèle mis en place par PSA en est la meilleure illustration. Olivier Picard, le directeur général d'Ocean, est lucide quant à l'évolution du marché. « Notre activité de montage de boîtiers va diminuer, c'est une évidence. En revanche, nous avons une carte à jouer au niveau des plateformes. Tous les constructeurs n'ont pas les compétences ni les moyens de développer une solution pour remonter, exploiter et

traiter les données. Et encore moins le service client qui va avec », estime le dirigeant. Ocean souhaite donc devenir partenaire d'un maximum de constructeurs. PSA n'est qu'un début.

Le prestataire a d'ailleurs récemment remis au goût du jour son partenariat avec le groupe français. « Nous avons pris le relais d'Orange Business Service avec notre offre O-Direct, qui se veut plus opérationnelle et plus exploitable », explique Olivier Picard. O-Direct s'interface avec les produits Park Connect (gestion de parc et éco-conduite pour 10,90 euros HT par mois et par véhicule) et Géopack/Géopro (gestion de parc, éco-conduite et géolocalisation pour 16,90 euros HT par mois et par véhicule) figurant à son catalogue.

Un autre acteur en vue est Axodel, dont la plateforme Axofleet est aussi référencée par PSA. Pour son directeur général, Samuel Vals, « la stratégie de PSA est très regardée par la concurrence. À terme, l'ouverture et l'interopérabilité seront la clé. Grâce à notre approche via les constructeurs, nous découvrons de nouveaux profils de clients qui ne voyaient pas d'intérêt dans les offres d'ancienne génération axées autour de la géolocalisation et leurs problèmes d'acceptation en interne. Nous touchons désormais des gros parcs de plus de cent ou cent cinquante véhicules ». L'offre d'Axodel avec PSA s'articule autour de trois packs allant de 9,90 à 11,90 euros HT ●

Damien Chalon

LA TÉLÉMATIQUE, UN PLUS POUR LA GESTION DES AMENDES

Depuis le 1^{er} janvier 2017, les entreprises ont pour obligation de désigner leurs collaborateurs qui ont commis une infraction au Code de la route avec leur véhicule professionnel. Cette nouvelle réglementation peut s'avérer un véritable casse-tête pour les employeurs, en particulier pour les véhicules de service passant de mains en mains.

Les spécialistes de la télématique ont des solutions en magasin. TomTom Telematics a lancé le TomTom Pro 2020 proposant différentes fonctionnalités, notamment l'obligation d'identification des chauffeurs à chaque trajet en scannant une carte RFID. Un avertisseur sonore s'active en cas d'oubli. L'entreprise sait ainsi précisément à quel salarié elle doit adresser une amende.

Mapping Control propose de son côté dans son offre télématique de base (à partir de 9,99 euros par mois et par véhicule) un service qui, grâce à une connexion avec l'ANTAI, permet d'automatiser la transmission des informations relatives au conducteur responsable de l'infraction. Dans le cas d'un véhicule partagé entre plusieurs utilisateurs, le prestataire a conçu un système d'identification de conducteur composé d'un boîtier de télématique, d'un lecteur de clé Dallas et d'un buzzer retentissant jusqu'à l'identification effective du conducteur.