

FLEET MANAGEMENT **FOCUS**

Télématique : un marché en plein essor

Impossible de ne pas trouver une solution de télématique adaptée à sa flotte ou à son activité tant les propositions nouvelles sont nombreuses. Pour les gestionnaires de parc, l'enjeu consiste à identifier les services les plus pertinents.

Les Scandinaves et les Anglo-Saxons garderont-ils leur longueur d'avance ? Sur ces marchés, l'équipement des flottes en télématique est quasi généralisé. Nous en sommes loin en France d'après le baromètre réalisé par BVA pour l'Observatoire du véhicule d'entreprise (OVE) en 2016 : 23 % des gestionnaires l'ont installé contre 33 % en Europe. L'écart est plus important dans le cas des grandes flottes, ce qui peut s'expliquer par la présence d'institutions représentatives du personnel : la solution doit leur être présentée préalablement dès lors qu'elle comporte une géolocalisation du véhicule et celle-ci n'a pas bonne presse. Pourtant, elle n'est qu'une "brique" parmi tous les services qu'offre la télématique embarquée. Elle ne représente d'ailleurs que 16 % des motivations des gestionnaires de parc qui se sont équipés, d'après l'OVE. Ils ont surtout sauté le pas dans le but d'économiser du carburant (30 % des cas) ou de suivre les données de leurs véhicules pour en optimiser la maintenance (19 %).



Plus de valeur ajoutée

Avec les mutations de la mobilité, telles que l'autopartage, le covoiturage et l'essor des véhicules connectés, les besoins de services capables de suivre un parc

de véhicule et ses usages explosent. Selon Ptolemus Consulting Group*, le marché mondial des services à la mobilité représentera 350 milliards de dollars en 2020 pour 600 millions de véhicules connectés, dont 160 en Europe. « Le marché va se concentrer sur les enjeux du big data et surtout du smart data pour être capable de collecter des données concernant les véhicules, leur gestion, et d'en faire une utilisation intelligente », avance Daniel Vassallucci, président de Mapping Control, qui propose aux entreprises une solution à la carte sous la forme de modules indépendants. « Trop de données peut tuer la donnée, met-il en garde. Il faut partir de l'analyse des besoins de l'entreprise. »

Pour preuve, ses clients souscrivent un peu plus de trois services en moyenne alors que son catalogue en propose trois fois plus. Aucun n'est pourtant superflu mais, dans la plupart des cas, les besoins sont simples : connaître les kilométrages et les consommations. Trouver une

30% des fleet managers ayant installé un outil de télématique l'ont fait pour économiser du carburant.





Zoom

Choisir un boîtier de télématique

➔ Les boîtiers "trois fils" sont alimentés par la batterie du véhicule mais ils n'accèdent pas à son électronique. Ils utilisent leurs propres capteurs (GPS, accéléromètres) pour extrapoler, à partir des données recueillies, des valeurs telles que la consommation ou le kilométrage. Ce sont les moins chers mais aussi les moins précis techniquement (2 à 4 % de marge d'erreur) même si leur précision s'avère suffisante pour la plupart des flottes. A noter que plus leur fréquence d'échantillonnage (Hertz) est élevée, plus leurs données seront précises. Certains intègrent une batterie autonome activant la géolocalisation en cas de vol du véhicule à l'arrêt.

Les boîtiers "OBD" se branchent sur la prise diagnostic du véhicule, accédant à des informations natives à bord du véhicule. Cependant, l'OBD n'a pas été conçu pour la télématique mais pour les réparateurs. Il faut donc pratiquer du "reverse engineering" pour interpréter ces données sous

une forme utile et lisible par un gestionnaire de parc. Attention, certains constructeurs découragent cet usage de l'OBD en le coupant lorsque le véhicule roule. S'il est facile à brancher, le boîtier est également accessible au conducteur, qui peut le débrancher.

Quant aux boîtiers qui se branchent sur le bus CAN, ils extraient les données exactes provenant de la centrale du véhicule, mais leur installation nécessite un agrément du constructeur automobile au risque de perdre la garantie du véhicule. Certaines informations échappent au bus CAN telles que les intervalles de révision (accessibles via l'OBD).



Suivideflotte.net, via sa plateforme SDBox5, anticipe les pannes.

solution à sa mesure est la clé des économies : chez Mapping Control, les gains mensuels enregistrés peuvent varier de 67 à 233 euros par véhicule.

Géolocalisation ou télématique

Le marché se segmente désormais par niveau de prix avec des solutions allant d'une dizaine d'euros par mois et par véhicule jusqu'à quelques dizaines pour les plus complètes. La géolocalisation a un intérêt pour les



« Trop de données peut tuer la donnée. Il faut partir de l'analyse des besoins de l'entreprise. »

Daniel Vassallucci, président de Mapping Control

grands rouleurs et les métiers de tournée où la priorité est de diminuer les kilomètres parcourus, ce que permet notamment Fleetmatics avec ses offres Reveal et Reveal+. « Nous nous positionnons comme un outil de gestion de flotte via la géolocalisation avec un outil qui analyse tout ce qui se passe sur le terrain, ce qui permet de suivre la livraison sur un chantier ou le temps de présence chez un client par exemple », évoque Amandine Christolhomme, porte-parole de l'entreprise. En fonction des trajets les plus réguliers liés à l'activité, Reveal est même en mesure de créer automatiquement



de nouveaux points d'intérêt. L'anglais Quartix est également présent sur le marché français avec une offre de géolocalisation baptisée Infoclic qui peut être associée à différents packs de services télématiques allant jusqu'au management des comportements de conducteurs. Comme l'explique Donato Quagliariello, directeur France, « nous avons développé un algorithme qui analyse le style de conduite pour attribuer un score à chaque conducteur, ce qui permet au gestionnaire de flotte de diminuer son risque d'accident et ainsi d'optimiser sa prime d'assurance ».

Pertinence des données

Les services de télématique montent également en puissance pour aider les gestionnaires de flotte à maîtriser les dépenses liées au fonctionnement et à l'entretien du parc. D'ici 2020, Arval ambitionne d'équiper tous ses clients de la solution Active Link dédiée à l'optimisation du TCO. Par un système d'affichage de widgets qui est personnalisable, le gestionnaire peut suivre ses dépenses comme son contrat de location et exporter ses données sous Excel. La possibilité de connecter les données de la télématique à d'autres systèmes d'information présents au sein de l'entreprise est une des conditions d'un retour rapide sur investissement. « Il n'y a pas qu'un utilisateur de la télématique dans une entreprise, avertit Samuel Vals, directeur général d'Axodel, filiale de Kuantic dont les boîtiers équipent déjà les véhicules de PSA. Ainsi, grâce à la télématique, un DRH va pouvoir optimiser la fiscalité d'un véhicule de fonction en évaluant les avantages en nature au réel et non plus au forfait car les données que nous récupérons sont fiables et opposables. » Une fiabilité qui repose sur les données du bus CAN remontées directement sur la plateforme Axofleet. Et avec l'essor des véhicules connectés, les nouveaux modèles de voitures emmagasineront, dès leur sortie de l'usine, une masse considérable d'informations. Elles seront de plus en plus précises, rendant indispensable le savoir-faire des prestataires pour les agréger et les restituer de manière pertinente. Un chantier auquel s'est déjà attelé Suivideflotte.net avec sa nouvelle plateforme SDBox 5. « Nous sommes capables de remonter depuis le véhicule des défauts concernant le niveau d'huile, une défaillance d'airbag ou une usure des freins puis de corriger ces informations en fonction du kilométrage



« Notre outil analyse ce qui se passe sur le terrain, livraison ou temps de présence chez un client. »

Amandine Christolhomme, porte-parole de Fleetmatics

Zoom

Gestion des amendes: identifier le conducteur

➔ Depuis le 1^{er} janvier 2017, les entreprises sont tenues de "dénoncer" leurs conducteurs verbalisés par un radar automatisé. Dans le cas de véhicules de pool non affectés, la télématique permet de retrouver le conducteur. Tous les prestataires ont aujourd'hui une offre de ce type, mais toutes les technologies ne se valent pas.

- Le clavier codé: le conducteur compose un code PIN avant de démarrer. Avantage: pas de support d'identification que le salarié pourrait égarer. Inconvénient: un clavier à fixer sur le tableau de bord.



- La puce RFID: une technologie incorporée dans la plupart des badges des entreprises. Avantage: le salarié peut "pointer" et prendre le véhicule avec le même support. Inconvénient: l'installation d'un lecteur spécifique à bord.
- La clé Dallas: conçue par Texas Instruments, cette puce comporte un identifiant crypté sur 16 chiffres. Avantage: une solution robuste et pas chère. Inconvénient: double équipement à prévoir pour le véhicule et pour le conducteur.
- Le Bluetooth: le salarié est identifié grâce à son téléphone portable. Avantage: pas de travaux sur le véhicule. Inconvénient: à réserver aux conducteurs équipés de smartphones Bluetooth. Enfin, certains prestataires proposent un buzzer: si le conducteur oublie de s'identifier, la sonnerie le rappelle à l'ordre.

réel pour avertir le gestionnaire de parc », affirme Julien Rousseau, directeur général de Suivideflotte.net. Les développements informatiques lui ont permis de proposer une interface simple, sous la forme d'un tableau de bord automobile virtuel avec un accès à toutes les données en moins de trois clics.

Enfin, la télématique demeure un enjeu social puisque son succès repose sur une acceptation par les salariés. C'est ce qu'a bien perçu Bemobi (issue de la fusion de Greenovia, Véhiposte et Mobigreen), qui propose à la fois un boîtier de télématique et du conseil aux entreprises. « Nous nous positionnons comme un vendeur de solutions de management des changements de comportement en accompagnant les gestionnaires de parc, les managers intermédiaires et les conducteurs », revendique Delphine Janicot, directrice générale de Bemobi. Lorsqu'elle accompagne ses clients, Bemobi préconise d'ailleurs une période d'expérimentation sur un périmètre limité. Les retours permettent de lever les craintes et de renforcer la maîtrise de l'outil par les utilisateurs. En avançant pas à pas, le coût du matériel, du service et du conseil s'amortissent en 12 à 18 mois. ●

JEAN-PHILIPPE ARROUET

* Connected mobility, global forecast, avril 2016.