



DOSSIER


GESTION DE PARCS : DE L'IMPORTANCE DE LA DATA

Par Ambre Delage

Qu'il s'agisse de télématique ou de solutions logicielles de gestion de flottes, la base est la même : la donnée. Plus elle est fine, exhaustive, complète, plus les gestionnaires de flottes voient en ces différents outils les réponses à leurs besoins.

Longtemps les entreprises, quelle que soit leur typologie d'ailleurs, se sont attardées sur le prix des véhicules de flottes plutôt que sur les caractéristiques techniques desdits véhicules. De fait, la notion de gestion de flottes était réduite à son plus simple appareil et le gestionnaire de flottes, lui, quand il existait, était un peu l'homme à tout faire de l'entreprise, "celui dont on ne sait pas vraiment quoi faire", souligne Paul Duchêne, associé chez Phoenix Développement France.

Une nouvelle approche

Et puis, crise économique, augmentation du carburant, pression de la concurrence et poids de la fiscalité ont obligé les entreprises à considérer leurs flottes sous un angle différent. Economique celui-là. Sans compter que les nouvelles technologies ont justement permis aux gestionnaires de flottes de superviser leurs parcs et d'en optimiser les coûts.

Pourtant : "On estime que 60 à 70% des entreprises françaises sont encore sous Excel alors que, paradoxalement, elles ont accès à de plus en plus d'informations concernant leurs parcs, notamment grâce à la télématique", constate Jean-Charles Martin, directeur commercial de Chevin. Et même si la France rattrape – un peu – son retard, il n'en reste pas moins que, d'après l'Observatoire du Véhicule d'Entreprise, 23% des entreprises françaises sont équipées en télématique, alors que la moyenne européenne est de 33%.

Las, les acteurs du secteur continuent d'œuvrer afin que de plus en plus d'entreprises françaises et de collectivités adoptent des solutions de gestion de flottes et/ou de télématique. En s'efforçant, surtout, de coller au plus près des nouveaux besoins des dites entreprises en matière d'optimisations de coûts, bien sûr, mais aussi d'écoconduite et de sinistralité notamment.

Différents mais complémentaires

Parler simplement de télématique, c'est un peu réducteur. Car là où, il y a encore une dizaine d'années, un boîtier télématique était une sorte de prolongation bien inspirée du GPS, >>>



Paul Duchêne,
associé chez Phoenix
Développement France



» il est aujourd'hui surtout un véritable assistant personnel à la fois du gestionnaire et du conducteur. Attention, toutefois, à ne pas faire de confusions entre solutions de gestion de flottes et télématique. Pour Jean-Charles Martin : "Concrètement, les solutions de gestion de flottes s'attachent à la gestion administrative des parcs, tandis que la télématique est davantage focalisée sur de la remontée terrain, donc sur de l'optimisation de tournées, etc." Bref, qui dit logiciel de gestion de flottes dit suivi de la vie du véhicule dans l'entreprise, de la prise de commande jusqu'à sa revente. Il rassemble, en somme, toutes les données stratégiques liées à la flotte de l'entreprise. Données qui vont de la car-policy à la façon dont la flotte est financée.

Orientation des choix de véhicules

Pour Daniel Vassallucci, président de Mapping Control, "un logiciel bien fait est donc capable d'orienter le choix des véhicules en mettant en avant les économies potentielles qui peuvent être réalisées". Données qui concernent également les tactiques de gestion (fournisseur, assurance, entretien...) et la gestion opérationnelle (sinistres, amendes, entretien, contrôle technique...) de la flotte.

Bref, le logiciel de gestion de flottes a pour particularité de communiquer avec tous les tiers liés au véhicule d'entreprise afin d'en récupérer toutes les données, de les concentrer sur une seule et même plateforme de gestion, et de donner une photo de l'ensemble des coûts dudit véhicule. Une photo ultra exhaustive puisque certains acteurs de la gestion de flottes, à l'instar de GAC Technology, peuvent collecter jusqu'à 17 millions de lignes de données tous les mois. La télématique, elle, se situe davantage dans la gestion de roulage. L'idée est de collecter, cette fois, les informations en rapport direct avec chaque véhicule : son kilométrage, sa consommation moyenne, sa localisation...

Mieux, pour Donato Quargliariello, directeur France de Quartix, "on parle aujourd'hui de services télématiques, c'est-à-dire que l'on utilise toutes les

techniques liées au GPS et aux télécoms afin d'apporter à nos clients des rapports de gestion, de RH, de maintenance, des solutions d'écoconduite et des analyses de comportements routiers. C'est pour cela que dire 'géolocalisation' lorsque l'on parle de télématique, c'est trop réducteur".

Une participation à la mutation

Est-ce à dire qu'il existe une frontière infranchissable entre télématique et solutions de gestion de flottes ? Et bien non, justement. Car, de plus en plus, la télématique s'ouvre à différents niveaux d'exploitation et la communication d'un outil à l'autre a largement tendance à se renforcer. De simple outil de géolocalisation, le boîtier participe aujourd'hui activement à la mutation des entreprises.

Pour Olivier Mansard, vice-président Global Sales de Masternaut, "aujourd'hui, les entreprises se réinventent, imaginent des modèles de business, de nouveaux services, grâce à cette informatique embarquée car les données sont de plus en plus intéressantes à exploiter, grâce aux ERP notamment. Nous assistons vraiment à un décroisement de ces solutions qui vont irriguer toute l'entreprise, les DAF, les RH, etc., et qui ne s'intéressent pas qu'à la gestion de flottes. Les transformations digitales se sont accélérées, et c'est une tendance à suivre dans le futur". Une transfor-



mation digitale qui donne lieu à de nouveaux besoins et, par voie de conséquence, à de nouveaux outils.

Un seul interlocuteur, une multitude de services

Suivideflotte.net, par exemple, applique à la lettre ce nouveau besoin des consommateurs de n'avoir qu'un seul interlocuteur pour une multitude de services. De fait, son boîtier télématique et son portail de gestion sont totalement liés l'un à l'autre. Des interfaces communes qui offrent aux gestionnaires de parcs un véritable gain de temps au quotidien et qui répondent à ses besoins en matière de collecte des données constructeurs, de collecte des données techniques des véhicules et de géolocalisation.

"Certes, explique Julien Rousseau, directeur général de Suivideflotte.net, nous n'allons pas jusqu'au dernier maillon qui consiste par exemple en l'aide à la décision pour le choix d'un véhicule, mais l'essentiel est là. La tendance qui se dessine est celle des plateformes télématiques professionnelles qui apportent aux clients un maximum d'informations et qui, de plus en plus, permettent de faire des rapports ciblés en fonction des différents métiers."

L'approche métier, nouvel enjeu des entreprises et des collectivités qui n'a pas non plus échappé à TomTom Telematics : "Nous avons mis au point,



Amandine Christolhomme
responsable marketing
France de Fleetmatics

par exemple, des applications métier pour les tablettes. Ainsi, lorsque vous faites des livraisons, avec la tablette, vous scannez votre bon de livraison et cela arrive directement sur l'ordinateur du gestionnaire qui, grâce à un ERP, peut facturer automatiquement le client. Cela optimise beaucoup le temps de travail", explique Cécile Cadoux, Marketing Manager de TomTom Telematics. Idem pour Suivideflotte.net, qui estime savoir adresser des véhicules type saleuses, faucheuses de route et autres balayeuses afin de répondre à toutes les spécificités métiers, y compris celles, un peu particulières, des communes et collectivités locales.

Quand les données communiquent

De fait, la grande tendance de la gestion de flottes est à l'interconnexion des outils informatiques afin de remonter les données dans un sens ou dans l'autre et de garantir une gestion ultra fine de la flotte, quelle qu'elle soit. "C'est quelque chose de nécessaire car, de plus en plus, le TCO et l'analyse de tous les coûts liés aux véhicules sont le cheval de bataille des entreprises. Donc, s'associer avec un logiciel est une bonne opération car il y a des choses sur lesquelles nous ne sommes pas experts, d'où l'intérêt de créer des liens", assure Amandine Christolhomme, responsable marketing France de Fleetmatics.

Que l'on soit télématicien ou éditeur de logiciel, donc, plus la collecte de données est exhaustive, plus le gestionnaire a les armes en main pour orchestrer sa flotte avec le plus d'efficacité possible. Mais en matière de gestion de flotte comme en matière de marketing, le "big data", aussi puissant soit-il, peut vite devenir un véritable casse-tête sans grand intérêt s'il est mal dirigé. Certains acteurs ne s'y trompent pas. Pour GAC Technology, dont la data est, justement, le nerf de la guerre, labelliser les différents acteurs en matière de transfert de données est devenu un enjeu prioritaire. "Nous allons donc signer une convention avec tous les acteurs qui gravitent autour de la LLD et cela



nous permettra de leur donner une note pour savoir s'ils sont optimaux dans la transmission de données. Les clients sont friands de cela car un logiciel sans données propres, exhaustives et de qualité ne sert à rien ! Surtout pour le reporting qui est devenu essentiel depuis dix ans", souligne Matthieu Echalié, directeur général de GAC Technology.

L'homme au cœur de la machine

Si les enjeux des entreprises et des collectivités sont toujours prioritairement le gain de temps dans la gestion du parc et la maîtrise du budget, un troisième paramètre est venu se mêler de gestion de flotte : l'homme ! Contrairement aux débuts de la télématique et de la gestion de flotte, la géolocalisation, le suivi des consommations de carburant, la surveillance de la sinistralité ou des délits routiers ne sont plus perçus comme du "flicage".

Au contraire, le conducteur, quel qu'il soit, semble, de l'avis des experts, avoir compris qu'il en allait de son propre bien-être. Et le constat vaut aussi bien dans les collectivités que dans les entreprises. Les premières ayant à cœur de donner l'exemple, les secondes souhaitant impliquer davantage leurs collaborateurs dans leur politique de mobilité. De fait, pour Paul Duchêne, chez Phœnix Développement, "la grande nouveauté est que désormais, le collaborateur est au cœur de la gestion de flotte. On le sollicite davantage pour renseigner un certain nombre d'éléments via son

smartphone. Un véhicule de fonction, par exemple, coûte environ 800 euros par mois à une entreprise. Il faut donc sensibiliser le collaborateur aux informations de son véhicule et à la manière de l'utiliser. Certains clients nous demandent même de faire un Top 10 de la sinistralité, à l'américaine".

Maîtrise des coûts

Le but, là encore, est de maîtriser les coûts tout en incluant les véhicules de flottes et, par extension, leurs conducteurs, dans la politique RSE de l'entreprise. D'où le recours de plus en plus fréquent à l'écoconduite et aux collectes de données qui peuvent, d'une manière ou d'une autre, pousser les collaborateurs à se sentir concernés par la mobilité en entreprise.

Pour Cécile Cadoux, chez TomTom Telematics, "l'écoconduite est très significative ces dernières années. Nous l'avons développée en 2011 et renforcée en 2015 avec OptiDrive 360, qui permet de donner une note au conducteur avec 8 indicateurs de conduite et des informations en temps réel, et ça, c'est quelque chose qui est de plus en plus demandé car les entreprises mettent en place des solutions d'écoconduite, des stages. Cela réduit les frais de maintenance, les coûts, le carburant, et cela renforce la sécurité des conducteurs. Ecoconduite et sécurité sont vraiment devenues des enjeux essentiels pour les entreprises. Et c'est très bien perçu par les chauffeurs car c'est aussi un outil qui leur permet de s'améliorer. C'est aussi

l'occasion d'avoir des formations adaptées, de valoriser les bons conducteurs". Les éditeurs de solutions de gestion de flottes s'équipent quant à eux de plus en plus d'applications mobiles afin que le conducteur profite lui aussi des approches du véhicule connecté.

Constructeur : une concurrence qui n'en est pas une

Preuve du nouvel élan d'intérêt des gestionnaires de flottes pour la télématique : l'apparition des boîtiers, en première monte, chez les constructeurs. Un nouvel acteur parmi les fournisseurs historiques de télématique qui, contre toute attente, est plutôt perçu comme un booster que comme un concurrent direct.

Et pour cause : "Nous participons également à des expériences avec les constructeurs. Mais, aujourd'hui, le constructeur est monomarque alors que nous, et cela facilite la gestion des flottes, nous sommes multimarques. Nous travaillons donc aussi sur des solutions en première monte, et je pense qu'entre 2017 et 2018, il va y avoir une accélération du numérique chez les constructeurs. Nous voyons donc cela plutôt d'un bon œil" explique Christian-François Viala, Chief Marketing et Data Officer de Xee.

D'autant que le boîtier, en réalité, est presque secondaire. Ce que veulent avant tout les gestionnaires de flottes, c'est pouvoir exploiter leurs données télématiques en temps réel avec la meilleure plateforme qui soit. Or,



des acteurs comme Masternaut maîtrisent le sujet bien plus que les constructeurs eux-mêmes qui, de fait, doivent s'appuyer sur des experts de la gestion de données télématiques pour faire correctement fonctionner leurs boîtiers de première monte. Un marché en plus, en somme. "Cela booste surtout un marché. Le taux d'équipement français est bas par rapport à la moyenne européenne. Mais on pousse vers un usage de plus en plus intense de la télématique et le fait que les constructeurs s'y mettent va forcément avoir un impact positif sur l'intérêt que les entreprises lui portent. Donc, non, ce n'est pas de la concurrence d'autant que notre métier est de faire la synthèse entre les constructeurs. Et puis la télématique est un métier de services

qui n'est pas celui des constructeurs", commente Olivier Picard, directeur général d'Océan.

Et de fait, Suivideflotte.net propose de collecter sur sa plateforme les informations clés remontées par les boîtiers des constructeurs. Chevin, de son côté, œuvre à concentrer l'ensemble des informations des constructeurs sur une seule et même plateforme afin que les parcs d'entreprises, souvent multimarques, n'aient pas à devoir recouper eux-mêmes les informations émanant de différents outils. TomTom Telematics a, quant à lui, signé un partenariat avec PSA afin "d'apporter le service qui permet de remonter les infos de façon intelligente". Quant au fait de proposer un boîtier en première monte,

cela va plutôt dans le sens des gestionnaires de parcs qui s'affranchissent ainsi du casse-tête logistique que cela représente en seconde monte. "Maintenant, la question est de savoir si les constructeurs vont aller jusqu'à proposer les mêmes services que nous ? Je pense que chacun doit se concentrer sur son cœur de métier. Les constructeurs, pour moi, ont bien d'autres enjeux... Nous, nous allons en profondeur sur la gestion de parcs, nous sommes très présents sur le terrain, et ce n'est pas forcément le cas dans une concession auto. Et puis nous agrégeons de la donnée quelles que soient les marques et notre ADN est aussi d'être indépendant et objectif...", anticipe Daniel Vassallucci chez Mapping Control.