



# L'heure du décollage ?

Entre évolution de la législation et familiarisation, les outils de gestion de flotte voient les planètes s'aligner. De quoi donner confiance aux acteurs du marché. Mais gare à un nouveau retard à l'allumage. Éclairage.

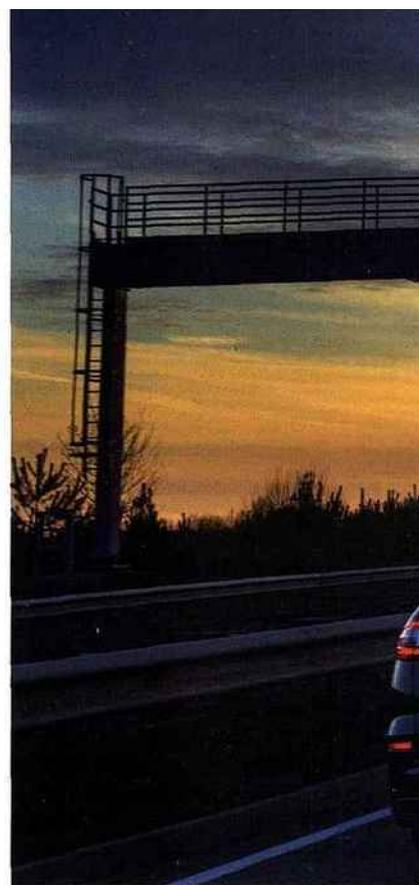
Étude réalisée par Gredy Raffin

Les prévisions parlent d'elles-mêmes. Les équipements favorisant la gestion optimisée des flottes vont connaître un bond sans précédent, en Europe. Celui-là même que l'industrie se lasse d'attendre. Berg Insight avance des chiffres assez prometteurs. Le cabinet estime que le nombre de systèmes en activité sur les routes va connaître une croissance annuelle moyenne de 16,4 %, au moins jusqu'en 2021 en Europe. Dit autrement, à travers le Vieux Continent, ils vont passer de 6,6 millions d'unités, recensées fin 2016, à 14,1 millions en 2021. Rapporté au parc roulant des véhicules à usage commercial, le taux de pénétration grimpera alors de 15,6 à 31,6 %, sur la même période. Une perspective qui encourage la formation de mastodontes. Ils sont légion à lorgner le marché européen avec appétit. TomTom Telematics et Masternaut, certes, sur le segment du VL, tout autant que Transics sur celui du PL. Et aux challengers incontournables

tels qu'Ocean, Quartix ou Microlise, Ecofleet ou ABAX, s'ajoutent désormais des intrépides venus de par-delà les mers. En tête de liste, figure Verizon, l'acquéreur de Fleetmatics, qui revendique une place parmi les premiers fournisseurs mondiaux, renforcée par la reprise en janvier de Movidata, un concurrent espagnol présent au Portugal et en Italie.

## Trois facteurs pour un essor

Dans l'Hexagone, en revanche, on ne revendique toujours pas une place de contributeur significatif aux statistiques. Les principaux acteurs du marché estiment que le taux de pénétration des solutions télématiques dans les flottes doit à peine dépasser les 15 %, en France, quand il flirte avec la barre des 40 %, outre-Manche. Cependant, les indicateurs sont au vert et le pays ne devrait pas échapper à l'élan de croissance. "Il y a une accélération de l'adoption en France,



observe chez Masternaut, Olivier Mansard. Toutes les tailles d'entreprise s'intéressent au sujet de la gestion de flotte depuis le deuxième semestre 2017", date le directeur commercial du groupe. Un dynamisme créateur d'emplois, à l'instar des recrutements chez Optimum Automotive (ex-Mapping Control) ou chez Masternaut, justement. Pour Olivier Mansard, trois facteurs conjugués participent de cet essor. Il y a la bonne santé de l'économie française, la maturité technologique et la bonne perception de la proposition de valeur.

La maturité technologique ne fait aucun doute. La connectivité est devenue monnaie courante, alors que les équipements gagnaient en facilité d'incorporation et en fiabilité. Olivier Picard, le président d'Ocean en atteste, avec une certaine réjouissance. "Les véhicules sont maintenant informatisés et génèrent des données grâce auxquelles nous pouvons répondre aux attentes spécifiques avec des informations précises", analyse-t-il la situation. Sa société évalue à 125 000 véhicules de flotte, le volume de sa base, en additionnant l'Europe et l'Afrique, où Ocean veut continuer de se développer. "Nous allons aussi nous implanter en Espagne", confie le président de cette filiale du groupe Orange. Une maturité technologique qui demande encore à être encadrée. Le conseil, une carte que vient



Le nombre de systèmes connectés atteindra 14,1 millions d'unités en Europe en 2021.

d'abatte Masternaut. Devant la quantité de données collectées par les outils télématiques modernes, le fournisseur a décidé de créer une équipe de consultants spécialisés, composée d'analystes et de data scientists. Leur rôle sera d'aider, au cas par cas, les entreprises clientes à mieux exploiter les informations dont elles disposent. Après six mois d'activité, les résultats encourageants de cette initiative invitent à doubler les effectifs. Avant la fin 2018, ils seront une quarantaine, répartis entre la France et le Royaume-Uni, promet Olivier Mansard.

Une approche d'accompagnement qu'Optimum Automotive aborde sous l'angle de la sous-traitance, avec sa division Smartfleet 360 (lire p 48). Pour mémoire, il s'agit de proposer aux entreprises un service d'externalisation de la gestion de flotte, qui rencontre un franc succès. Avec un taux de transformation de 20 à 25 %, selon les régions et les cibles de prospection, le groupe nourrit des ambitions en France et au Maroc, où les marchés sont jugés "colossaux".

### "L'écosystème n'a fait qu'évoluer"

Les constructeurs ne sont pas étrangers au phénomène. Tour à tour, ils ouvrent les vannes et laissent un flot de "datas" s'écouler vers des tiers. "Toute la valeur ne peut être maîtrisée. Les constructeurs et les équipementiers ont un accès



Chez Masternaut s'observe "une accélération de l'adoption", sur le marché français.

privilegié qu'ils ont l'intelligence de partager de manière structurée", rend hommage Daniel Vassallucci, le président d'Optimum Automotive. L'an passé, ce dernier est devenu ainsi le partenaire officiel de PSA et dans quelques semaines, il doit s'afficher dans l'entourage de Renault, à l'occasion de la sortie du Master Z.E. "L'écosystème n'a fait qu'évoluer et nous

n'avons pas perdu grand-chose au change, le rejoint Olivier Picard. Les données sont reversées aux télématiciens et dans ce registre, nous observons une neutralité des constructeurs vis-à-vis des compétiteurs du marché, afin de toujours pouvoir satisfaire le client". À ce titre après s'être connecté aux deux constructeurs français, Ocean va viser des références



telles que Ford, Mercedes et une autre étrangère, durant les deux prochaines années. Il avance confiant, fort de son expérience avec les gammes françaises, jugeant que ses *“relations se sont renforcées et que désormais, le coût de la donnée équivaut celui des boîtiers auparavant utilisés, dans un bilan d'amortissement”*.

99,95 %, tel est le taux de disponibilité enregistré par Connect, la plateforme de gestion de Masternaut. Autre preuve de la stabilité qui règne sur le plan technique. Ouverte et agnostique, elle constitue le socle de l'écosystème du groupe. Elle a notamment pu, dès mars 2017, intégrer en exclusivité les remontées des véhicules Opel/Vauxhall, à travers plusieurs pays. *“Mais il faut aussi des partenaires capables de fournir des services à valeur ajoutée”*, ne se coupe pas Olivier Mansard. Outre l'analytique, il fait allusion à la gestion des dépenses des collaborateurs, du carburant, aux prestataires d'assurance, de dépannage et de maintenance. *“Nous voulons devenir la référence en gestion de données”*, dit celui dont le groupe investit dans l'intelligence artificielle et les chatbots, depuis l'an passé, et qui, par analogie, se décrit volontiers en *“Salesforce de la gestion de flotte”*.



## Après l'écoconduite, l'accidentologie

Ce qui introduit l'autre facteur clé de succès, celui de la bonne perception de la valeur. Les outils ont contribué à réduire les frais liés à l'accidentologie. « Nous observons un repli de 40 % des événements de conduite brusque après installation de nos solutions et de 45 % de l'accidentologie », note Olivier Mansard. Abaisser les risques, tel a été le moyen d'Ellis Car de glisser un pied dans la porte.

**Jonathan Bibas**, le fils, spécialiste de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage statistique, et **Patrick Bibas**, le père, psychanalyste expert des traumatismes après un accident, les fondateurs de la société, poursuivent leur percée chez les constructeurs, les équipementiers, les assureurs et les fournisseurs de boîtiers. Leur plateforme d'analyse et de diagnostic, Babel, utilise des algorithmes afin de décrypter les habitudes de conduite et de détecter les phases de danger et de stress pour alerter le conducteur au bon moment. Une approche sécuritaire aujourd'hui à l'épreuve dans plusieurs programmes de test. Chez Fleetmatics, la filiale de Verizon, l'idée aussi a fait son chemin, jusqu'à pousser les ingénieurs de la division française à mettre au point l'Eco-Buzzer, soit un équipement qui se manifeste par un son dans l'habitacle en cas de conduite à risque.

La bonne perception sera par ailleurs forcée par la législation. La taxe sur le carburant diesel en est l'exemple édifiant. En concourant à la réduction des niveaux de consommation de carburant ou à la surveillance antifraude, les gestionnaires vont estomper les effets d'évolution des coûts. Le Règlement général sur la protection de la donnée

(RGPD) en sera une autre raison. Il va favoriser la confiance des employés-conducteurs, assurés que leur entreprise ne pourra pas manipuler les informations à sa guise. « La CNIL cadrait déjà assez bien les systèmes », nuance cependant **Amandine Christolhomme**, la responsable marketing de Fleetmatics.

## ALD teste Switch

On promettait aux télématiciens le bénéfice de l'autopartage, privé et public. La vérité s'est quelque peu ternie, car pour nombre d'entre eux, les résultats ne suivent pas. « Il y a bien d'autres choses à faire avant. Il faut évangéliser le marché, ensuite nous pourrons leur parler de mise en pool des véhicules », tempère un cadre. Et Olivier Picard, d'Ocean, d'abonder en ce sens : « Les entreprises mènent des réflexions, mais le manque de maturité vis-à-vis du service empêche un véritable décollage ». Chez Fleetmatics, l'heure est à l'observation. Il n'existe rien dans le catalogue. Alors, face à ce constat, Optimum Automotive prend des allures d'ovni. Sa division Drive & City, en charge de la commercialisation du service, avance sur une cadence d'une centaine de véhicules équipés par semaine. Les flottes partagées privées et publiques se répartissent équitablement les volumes, rapporte Daniel Vassallucci. « Nous avons financé un gros effort de R & D en 2017 afin de répondre à la demande grandissante, resitue le dirigeant. Nous fondons nos espoirs sur les marchés français et internationaux, en propre comme en marque blanche ».

En janvier, ALD a démarré le test de Switch. Il s'agit d'un logiciel de gestion des droits



Les plateformes Web, le nerf de la guerre sur le

d'accès. Les collaborateurs d'une entreprise disposent d'un véhicule électrique pour leurs déplacements d'usage, puis, au besoin et selon une règle de quotas définie au préalable, ils profitent de véhicules thermiques de catégorie supérieure, à titre professionnel ou privé. Tout l'intérêt de Switch repose sur sa faculté à gérer les quotas et la logistique des véhicules. Quand on partage une flotte, la clé, c'est la disponibilité. ■

