



## TERRITOIRES

# COMMENT OPTIMUM AUTOMOTIVE PILOTE SA CROISSANCE

GAELLE CLOAREC



Spécialisée dans la gestion de flotte automobile connectée, le groupe basé à Aix-en-Provence équipe à ce jour 90 000 véhicules en France et en Afrique, et s'engage dans une stratégie de conquête mêlant croissance externe et organique pour s'imposer, demain, comme un acteur de référence sur un marché qui "s'enflamme".

Petit à petit, Optimum Automotive fait son nid. Fondée en 2006, cette "vieille start-up", dicit son PDG Daniel Vassallucci, à l'origine d'une solution globale de gestion de flotte automobile connectée, trace sa route sur un secteur en pleine effervescence où la question de la consommation de la mobilité s'impose désormais comme un sujet incontournable. "Le métier de gestionnaire de parc automobile évolue puisqu'on est en train de passer d'une notion d'actif, avec une approche essentiellement comptable, à une notion d'usages, du véhicule bien évidemment mais aussi de la mobilité en général". Une (r)évolution qui sous-tend un changement de paradigme "dans la façon de gérer à la fois le véhicule et les collaborateurs", explique le dirigeant.

### LA DATA AU CŒUR DE L'ACTIVITÉ



C'est tout l'objet de la solution développée par l'entreprise, basée à Aix-en-Provence et à Paris, qui s'appuie sur la data pour délivrer un accompagnement éclairé sur les sujets d'optimisation des coûts et des contrats, de verdissement de la flotte et des habitudes de conduite, et sur l'introduction et l'adoption des nouvelles mobilités comme l'autopartage et le covoiturage. *"La donnée collectée via nos capteurs et différents partenariats, qu'elle soit technique, financière ou comportementale, est au cœur de notre activité qui consiste à l'analyser et à la restituer de façon intelligible et intelligente afin de permettre aux conducteurs et gestionnaires d'agir sur la base d'éléments fiables et pertinents"*. Et ce, au travers d'une plateforme web accessible en mode SaaS qui délivre un ensemble d'outils et d'applications mobiles parmi lesquels Mapping Control (géolocalisation et mobilité), Drive & City (autopartage et covoiturage), Smartfleet 360 (gestion de parc) pour le segment BtoB, et MonClientConnecté (proximité et relation client) pour le segment BtoBtoC, en l'occurrence les loueurs, assureurs et distributeurs.

## CAP DES 100 000 VÉHICULES ÉQUIPÉS EN APPROCHE

A ce jour, Optimum Automotive équipe près de 90 000 véhicules et espère bien franchir le cap des 100 000 au cours de l'exercice 2019. Ses clients ? Des entreprises et collectivités majoritairement, dont le conseil départemental de Haute-Savoie pour qui la société a mis en place dernièrement une solution d'accompagnement à la mobilité mixant l'optimisation des coûts, l'autopartage et le covoiturage sur un parc de 1200 véhicules. *"Notre solution s'adapte au profil du client et à ses attendus"*, précise Daniel Vassallucci. Toutefois, il convient aujourd'hui d'accélérer pour atteindre *"assez rapidement"* 300 000 véhicules connectés. *"Nous avons l'ambition de répondre présent face à la réalité d'un marché qui s'enflamme"*. A l'instar de son chiffre d'affaires qui a grimpé de 2000% en 5 ans pour s'établir désormais à *"largement"* plus de 10 M€.

## CROISSANCE EXTERNE EN EUROPE



Pour ce faire, l'entreprise, qui emploie 90 personnes, entend augmenter son effectif de 50% au cours des deux prochaines années. Ainsi, après l'embauche mi-2018 de profils de data scientist qui mènent *"un travail de perspectives et de confrontations des données pour améliorer notre centre de conseil"*, une dizaine de commerciaux devrait rejoindre sa task force déjà composée d'une vingtaine de collaborateurs répartis sur l'Hexagone pour renforcer la position d'Optimum Automotive sur son marché domestique. La même approche organique se déploie en Afrique où les filiales basées à Casablanca (Maroc) et Abidjan (Côte d'Ivoire) pèsent déjà 15% de l'activité. *"Il y a là-bas une vraie appétence pour ces solutions-là"*, avance le dirigeant qui prévoit une nouvelle implantation en Afrique du Sud. En Europe, toutefois, c'est par le biais de la croissance externe qu'il entend creuser son sillon. *"Nous allons acquérir des structures plus petites que la nôtre à partir desquelles nous nous appuyerons pour déployer dans le pays visé l'aspect novateur de notre plateforme, la seule qui développe une démarche globale, à 360°, de la gestion de flotte connectée"*. Soit, l'Allemagne en 2019, l'Espagne en 2020. Il s'agira ensuite de lever à nouveau des fonds pour poursuivre ce développement européen.