



Optimum Automotive accélère et passe en mode croissance externe

Le spécialiste aixois de la gestion de flottes connectées vient de signer de jolis partenariats

Ça roule plutôt bien pour Optimum Automotive qui s'est fait un renom depuis une quinzaine d'années sur le marché des solutions innovantes connectées, dédiées à l'optimisation financière et environnementale des flottes automobiles des entreprises et collectivités publiques. Cette entreprise aixoise se paie même le luxe de changer de nom fin 2018 : "Cela faisait un moment que l'on se posait la question, explique Daniel Vassallucci, le directeur général, pour devenir Optimum Automotive. En 2006 quand on a créé l'entreprise, nos produits étaient essentiellement de la géolocalisation de véhicules et de l'optimisation de tournées, et le nom Mapping Control seyait bien à ce que l'on faisait."



2021 sera une année importante pour la PME aixoise spécialisée dans la gestion de flottes et services annexes: "Si nous faisons moins de 22-23 M € de chiffre d'affaires, nous serons déçus". /PH DR

Tentative de levée de fonds

Et d'ajouter : "On a fait évoluer notre catalogue notamment sur tout ce qui concerne la gestion du parc de véhicules, avec suivi technique et financier, gestion des coûts, optimisation des coûts de possession... On a introduit des solutions d'autopartage et de covoiturage, en fait notre plateforme s'est énormément enrichie de nouveaux services et le nom qui nous avait servi de base jusqu'à maintenant ne convenait pas à

certaines situations."

La PME entame une levée de fonds de 14 millions d'euros en novembre 2019 pour accélérer sa croissance. "Mais tout s'est arrêté en mars 2020, déplore le fondateur. En revanche, on a eu l'agréable surprise de voir que, dès la fin mai, tout n'était pas à l'arrêt sur nos métiers alors que l'on avait fait les prévisions les plus pessimistes possible comme

les plus optimistes d'ailleurs. Et finalement on est au milieu du gué, on n'a pas déroulé le plan que l'on voulait par rapport à la levée de fonds. En revanche, on ne se plaint pas et on a enregistré une croissance par rapport à 2019, malgré trois confinements."

L'équipe d'Optimum Automotive profite de ce temps de pause pour préparer la suite : "On a

beaucoup travaillé sur le marketing et l'image, on a renouvelé nos chartes graphiques. Et on s'est penché sur l'international avec BPIFrance et Business France afin de mettre en place un réseau de distribution notamment en Afrique, de créer des filiales en Espagne et au Portugal et d'acquiescer d'autres entreprises en Allemagne ou encore ouvrir quelques bureaux au Ca-

nada et potentiellement au Brésil."

"On a trois vecteurs de croissance, ajoute Daniel Vassallucci, historiquement le vecteur organique avec nos équipes de vente déployées en France et à l'étranger, mais aussi des partenariats avec une capacité de distribution accrue." L'entreprise a d'ailleurs remporté l'appel d'offres mondial de Renault pour la mise à disposition de sa plateforme en marque blanche afin de gérer les flottes des clients du constructeur automobile. "Ce partenariat nous permet en fait d'accélérer et d'aller vers plus de clients rapidement, assure le patron. Notre troisième vecteur est celui de la croissance externe, on est sur trois dossiers, un est finalisé c'est l'Allemagne, un autre est en cours en Espagne et en Italie."

Les trois dernières années ont été clés pour la société qui compte aujourd'hui un peu plus de 120 collaborateurs pour 15 M€ de chiffre d'affaires : "La seule façon d'exister, c'est d'être à la fois innovant et de rester agile. Dans les 4-5 ans qui viennent, il y a des centaines de millions de véhicules qui seront connectés. On a démarré avec quelques dizaines de véhicules en 2006, si on s'occupe de deux millions, on fera du bon boulot."

Geneviève VAN LEDE