



Équipements - Entretien - Outils

[Article paru dans *Flottes Automobiles* n°266]

Télématique embarquée

Les nouveautés pour 2021

Comme l'ensemble des spécialistes des données électroniques, les télématiciens innovent en continu. Quand certains déploient de nouveaux boîtiers, d'autres intègrent des caméras à leurs plates-formes. Avec un double objectif : apporter toujours plus d'outils aux entreprises et permettre aux gestionnaires de flotte de rationaliser l'usage des véhicules.



Le marché très concurrentiel de la télématique embarquée impose aux prestataires spécialisés de faire preuve d'imagination. D'où la multiplication d'innovations mises au service des clients pour optimiser la gestion des flottes. En parallèle, le monde des télématiciens ne cesse d'évoluer, entre alliances, coopérations et rachats.

COYOTE : LES PME EN CŒUR DE CIBLE

Coyote se présente comme un spécialiste européen des services connectés

d'aide aux conducteurs. Ses solutions s'adressent aux particuliers comme aux entreprises de toutes tailles. Depuis 2018 et le rachat de la société Traqueur, des services sont venus étoffer la plate-forme. Outre sa solution d'aide à la conduite en temps réel, Coyote Business développe des services de tracking et de récupération de véhicules volés (Coyote Secure), mais aussi un service de gestion de flotte (Coyote

Fleet). « Coyote Business est la seule offre du marché clef en main à associer trois services au choix », argumente Olivier David, directeur commercial de Coyote France. Selon le télématicien, ses outils couvrent 90% des besoins pour intéresser un large panel de clientèle, avec les PME, les PMI et les ETI en cœur de cible. L'an dernier, le segment BtoB a généré 10% du chiffre d'affaires du

TÉLÉMATIQUE : L'IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE

Pour les spécialistes de la télématique, la crise sanitaire liée au covid-19 a eu des impacts divers, à la fois sur l'offre de services et sur la clientèle. « Peu impacté par la crise sanitaire, **Optimum Automotive** a continué à innover, indique à ce propos Daniel Vassalucci, son président. Nous avons notamment déployé de nouvelles interconnexions avec un nombre significatif de loueurs, d'enseignes de la réparation et de la maintenance, de pétroliers, de distributeurs automobiles, d'assureurs, etc. » Malgré la crise sanitaire, Masternaut a vu pour sa part sa flotte se renforcer : « Nos clients ont plus que jamais besoin d'efficacité et de réduction des coûts », constate Gilson Santiago, son président. Chez Océan, dès le premier confinement, les équipes se sont organisées en télétravail pour assurer la continuité des services auprès de la clientèle. L'équipement des véhicules et des applications a été assuré très vite après ce premier

confinement et se fait depuis selon les règles de sécurité sanitaire. « Depuis le début de la pandémie, aucune suspension d'activité n'a été nécessaire, indique Barbara Tron, la directrice marketing. Toutes les équipes ont continué à assurer les formations, à prodiguer des conseils, à procéder aux installations, à développer des fonctionnalités, etc. » Selon Coyote et dans les entreprises de taille moyenne, la crise sanitaire a provoqué une prise de conscience de la nécessité de contrôler les utilisations des véhicules quand la télématique n'était pas envisagée auparavant. De leur côté, les grandes entreprises ont remis en question le coût de leurs solutions face aux usages réels qui en sont faits. Autre incidence de la crise, certaines entreprises ont dû isoler leurs véhicules et engins et se sont inquiétés de leur vulnérabilité en matière de vol. Coyote Secure, la solution après-voit du groupe, a ainsi

bénéficié d'un intérêt renforcé avec la signature de contrats importants à la clef. Enfin, en 2020, Geotab s'est associé à Webfleet Solutions pour analyser les données de plus de 3 millions de véhicules connectés en Amérique du Nord et en Europe pour mesurer l'impact du covid-19 sur le transport. En cette période de crise, Geotab souligne l'importance de la remontée des données. « Ces données peuvent s'employer pour informer les décideurs au plus haut niveau », pointe Geotab. À titre d'exemple, avec les informations issues de la télématique, il est possible de connaître les taux d'utilisation des véhicules et d'analyser ensuite l'activité des différents départements de l'entreprise. Geotab a aussi mis gratuitement à la disposition de ses clients un tableau de bord sur la reprise de la mobilité commerciale pour les aider à mieux appréhender l'évolution de l'activité économique depuis les débuts de la crise.





FORD PARTAGE SES DONNÉES POUR RENFORCER LA SÉCURITÉ

Ford partage les données de ses véhicules avec la communauté automobile pour renforcer la sécurité routière. Anonymisées, ces informations sont analysées à bord et portent sur l'utilisation des feux de brouillard, du freinage d'urgence ou encore sur l'activation des airbags. Cette étape permet d'identifier les dangers potentiels et de les localiser. Les messages d'alerte sont envoyés à un serveur Ford sécurisé via le modem FordPass Connect, puis partagés avec BMW, Mercedes-Benz et Volvo, les partenaires du programme Data for Road Safety sou-

tenu par la Commission Européenne, écosystème ouvert désormais à de nouveaux constructeurs automobiles.

Lorsque les messages pertinents ont été sélectionnés, ils sont envoyés immédiatement via les réseaux cellulaires aux véhicules proches du danger potentiel où ils apparaissent sur le tableau de bord du conducteur. Parallèlement à leur fonction d'alerte, ces informations peuvent s'employer pour transmettre la localisation précise d'un accident aux services d'urgence. Plus rapides, leurs interventions se font alors plus efficaces.

groupe avec une croissance de 40% sur l'année. Fin 2020, le parc géré par Coyote atteignait 100 000 véhicules. Coyote avance innover en permanence pour faire évoluer ses solutions et ses plates-formes. Ses travaux sur le big data et sur l'intelligence artificielle pourraient se concrétiser par des modèles prédictifs auto-apprenants intégrés aux services de télématique. Chaque année, Coyote consacre 10% de son chiffre d'affaires à l'innovation.

MASTernaut MISE SUR LA GESTION DE FLOTTE

Masternaut a été racheté par Michelin en 2019. « Dans dix ans, le pneumatique sera toujours l'activité principale du groupe, explique Florent Menegaux, président du manufacturier. Mais sa proportion dans le chiffre d'affaires

sera moins forte car les autres activités se développeront. La part du pneu devrait passer de 95% à 70 ou 75% », anticipe ce dirigeant.

Une activité de gestion de flotte

Masternaut refuse l'étiquette de spécialiste de la télématique et préfère qualifier son activité de « gestion de flotte ». « La télématique ne constitue qu'un moyen pour capter les données des véhicules, justifie Gilson Santiago, président de ce prestataire. Notre travail commence au moment de l'analyse de ces données, lorsque nous les interprétons et les restituons à nos clients pour les aider à régler certains problèmes ou à améliorer des processus internes. » Dans ce contexte, la gestion de flotte est l'un des domaines

dans lequel Michelin souhaite devenir « un leader dans la compréhension des usages des véhicules. »

Depuis 2016, Michelin a étoffé son offre de gestion de flotte avec les rachats de Sascar en Amérique du Sud et de Nextraq en Amérique du Nord, puis celui de Masternaut en 2019. Cette dernière opération a renforcé l'expertise du groupe en Europe. L'an dernier, Masternaut s'est aussi implanté en Espagne et au Portugal, et va poursuivre son expansion internationale en 2021. Au total, les solutions de Michelin contribuent à gérer 600 000 véhicules auprès de 70 000 clients. Sur ce marché, Michelin revendique une place parmi les cinq premières à l'échelle mondiale.

Des caméras embarquées

Au chapitre des innovations, Masternaut a lancé une offre de caméra embarquée au Royaume-Uni. Les images obtenues peuvent servir de preuves pour se défendre dans le cadre des procédures engagées par les assureurs. Les clients les plus actifs peuvent également employer les images pour renforcer l'efficacité de leur programme de formation à la sécurité routière. Masternaut a aussi signé des accords de partenariat avec des constructeurs comme Stellantis et Ford pour utiliser leurs technologies embarquées et faciliter la mise en place de solutions de gestion de flotte. Parmi les initiatives du groupe et pour rester attentif aux évolutions du marché, Masternaut est membre de l'Association of Fleet Professionals (AFP) et du Fleet200 Executive Club. « Les travaux réalisés nous permettent de connaître les dernières actualités, d'appréhender les positions des acteurs majeurs de l'industrie et de partager nos connaissances », note Gilson Santiago.

Océan : LA CARTE DE L'INNOVATION

Filiale et marque commerciale du groupe Orange, Orange Business Services fournit des services de télécommunication et d'informatique aux entreprises sur le territoire français comme à travers le monde. Cette entité appuie en grande partie son développement sur l'internet des objets dont la télématique est l'un des





segments. Océan, sa marque dédiée à cette dernière activité, connecte 160 000 véhicules, engins et matériels dont plus de 15 000 à l'international. « Nous sommes notamment présents sur le continent africain à travers des distributeurs locaux », précise Barbara Tron, directrice marketing. Parmi les principales nouveautés d'Orange Business Services figure le calendrier de vie privée. Cette fonctionnalité répond aux exigences du Règlement général sur la protection des données (RGPD) en désactivant la remontée des informations du véhicule en dehors des heures de travail du conducteur.

De nouveaux modules pour les flottes

Autre innovation chez Océan, ses solutions s'enrichissent de la gestion des péages, de celle des cartes carburant et de celle des amendes à travers une connexion avec l'Agence nationale de traitement automatisé des infractions (ANTAI). En outre, de nouveaux modules sont disponibles comme l'identifiant chauffeur. L'offre sans géolocalisation s'est aussi étoffée avec l'ajout de nouvelles données pour répondre à la demande des clients. Enfin, tous les serveurs ont migré vers Orange Cloud for Business. Océan veut ainsi garantir une robustesse et une fiabilité renforcées, et un temps de réponse raccourci, tout en conservant un hébergement sur le sol français. Aujourd'hui, Océan s'apprête à lancer une prochaine génération de boîtiers et continue à faire évoluer sa plateforme avec, en 2021, des innovations attendues autour de l'autopartage, de l'électrification du parc, de l'éco-conduite et de l'optimisation du TCO. Enfin, Océan enrichit ses solutions avec les données des constructeurs de véhicules légers, d'engins et de poids lourds.

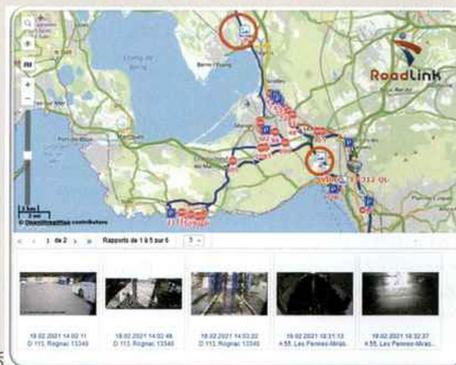
GEOTAB À LA MANŒUVRE

Créé en 2000 par son actuel P-DG Neil Cawse, Geotab connecte les véhicules professionnels à internet de manière sécurisée. Avec sa plate-forme ouverte, les entreprises peuvent intégrer à leurs systèmes informatiques toutes les données issues des véhicules connectés. Geotab assure être le premier à avoir

SUD TÉLÉMATIQUE SE MET À LA VIDÉO

Pour sécuriser les conducteurs de bus, de transport de passagers et de marchandises, Sud TéléMatique propose Road Link Vidéo Connect. Une solution avec laquelle l'utilisateur peut « capturer à tout moment et en un clic des séquences vidéo ou des images en temps réel, depuis son compte web ou son application mobile Road Link », avance le prestataire. En précisant que ces captures « sont géolocalisées et horodatées et peuvent servir de preuves numériques en cas de nécessité ou de litiges. » Ainsi, l'exploitant pourra être alerté « en temps réel grâce à l'ouverture automatique de fenêtres Pop-Up dans Road Link en cas d'agressions, de comportements suspects ou d'accidents survenus pendant un trajet. » Ces captures sont numérotées chronologiquement sur la cartographie, avec un stockage dans l'espace « Rapports de Road Link ».

Parmi les modules commercialisés par Road Link, l'un cible les véhicules utilitaires, commerciaux ou les poids lourds. Objectif : éviter les phases de somnolence et diminuer les comportements à risque des conducteurs (télé-



phone, nourriture, cigarettes). Ce module fonctionne avec deux caméras connectées dont « l'une au poste de conduite à double vision (caméra dirigée vers la route et ADAS dirigée vers le conducteur) ; et une seconde qui pourra étudier les angles morts, une porte, un réservoir ou l'arrière du véhicule. » À noter : ce module s'équipe d'un accéléromètre.

« Tous ces modules bénéficient de la géolocalisation connectée à la solution Road Link et pour certains de connexions au CanBUS permettant une analyse des consommations de carburant, des régimes moteur, du kilométrage réel et d'autres informations du véhicule (portes ouvertes ou fermées, comptage de passagers, etc.) », complète le prestataire.

dépassé les 2 millions de véhicules connectés sur une seule et même plate-forme. Ce prestataire compte plus de 40 000 clients dans le monde et traite chaque jour plus de 40 milliards de points de données provenant des véhicules connectés de ses clients. « Au cours des cinq dernières années, le taux

de croissance annuel s'est établi à 40 % en moyenne », avance le télématicien. En 2020, Geotab a signé de nombreux accords avec plusieurs constructeurs pour extraire les données de leurs véhicules et les proposer à ses clients sur sa propre plate-forme. L'an dernier, Geotab a ainsi lancé des solutions





conjointes avec Ford, Mercedes-Benz, Volvo Trucks, Mack Trucks, Allison Transmission, etc.

À l'automne 2020, Geotab a commercialisé une solution baptisée Geotab Keyless. Celle-ci intègre une fonction de clé numérique à une solution complète de gestion de flotte. Conçu pour l'autopartage dans les secteurs public et privé, ce dispositif Geotab Keyless s'attache à mieux gérer, à optimiser et à mettre en commun les véhicules équipés. Le déverrouillage de la porte se fait sans clé et Geotab Keyless peut planifier les réservations et autoriser l'accès aux véhicules à distance.

WEBFLEET SOLUTIONS MULTIPLIE LES NOUVEAUTÉS

TomTom Telematics opère sous le nom de Webfleet Solutions depuis son rachat par Bridgestone en 2019. « Avec la télématique, Bridgestone peut accéder à des données supplémentaires et développer des algorithmes pour créer de la valeur pour le client. De plus, la télématique participe à la transformation du réseau de Bridgestone de spécialiste du pneumatique en distributeur de solutions de mobilité », explique Annick Renoux, directrice commerciale de Webfleet Solutions France. À l'heure actuelle, la filiale de Bridgestone revendique 850 000 véhicules connectés.

Ces six derniers mois, Webfleet Solutions a renouvelé ses boîtiers de télématique avec l'arrivée des Link 740 et Link 240. Ce dernier s'équipe d'une batterie interne qui assure une traçabilité lorsqu'il est déconnecté. Ces deux boîtiers sont dotés d'une antenne

GNSS pour assurer une liaison avec les satellites du système de géolocalisation russe Glonass.

Tous les trois mois, des fonctionnalités enrichissent la plate-forme Webfleet. Parmi les dernières évolutions : l'extraction de données propres aux véhicules électriques comme l'état de charge de la batterie et l'autonomie disponible. Webfleet Solutions a aussi amélioré sa gamme de tablettes électroniques Pro8 et s'apprête à lancer un système de pilotage de la pression des pneus pour les poids lourds.

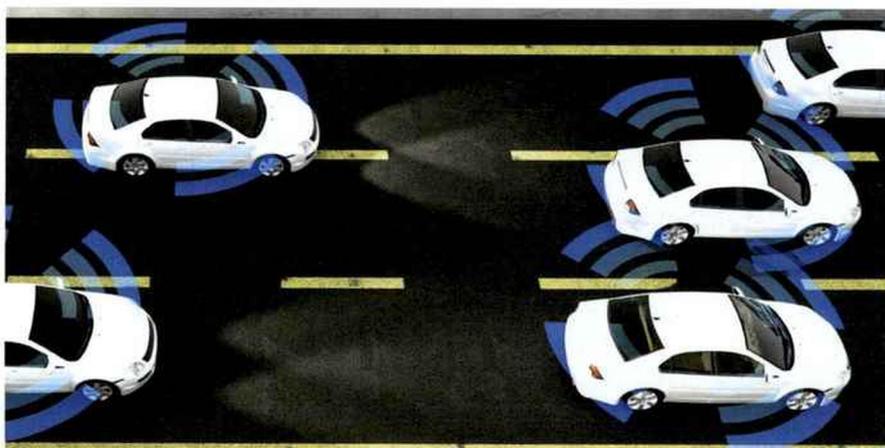
Une nouvelle solution de vidéo

Le spécialiste de la télématique s'est également associé à Lytx pour commercialiser une solution de vidéo intégrée à son application de gestion de flotte. Les utilisateurs accèdent à leurs véhicules et à leurs caméras embarquées via Webfleet, la plate-forme de gestion du télématicien. L'association des différentes technologies offre au responsable du parc de

bénéficier d'une vision complète du comportement des conducteurs de sa flotte sur la route. Avec ce dispositif selon le prestataire, l'entreprise a en main un outil qui l'aide à prévenir les accidents, à renforcer la sécurité de ses collaborateurs, à optimiser sa flotte et à éviter au maximum le recours à l'assureur.

Présent dans cinquante pays et auprès de 55 000 clients, Webfleet Solutions développe en parallèle son programme OEM.Connect qui permet aux constructeurs automobiles de connecter directement leurs véhicules à la solution de gestion de flotte Webfleet. Dans ces conditions, l'entreprise n'a pas à assumer l'installation d'un boîtier dans ses véhicules puisque Webfleet Solutions s'appuie sur le dispositif installé en première monte. Pour connecter les véhicules, il suffit de connaître son numéro d'identification. BMW, Mini CarData et Mercedes-Benz ont déjà été intégrés au programme déployé par ce prestataire.

Éric Gibory



DR

