



DOSSIER télématique



Les constructeurs sont de plus en plus prompts à installer un boîtier de télématique embarquée, de série, sur leurs véhicules. Faut-il y voir des velléités de monétiser davantage les données des véhicules et de se muer en télématiciens? Rien n'est moins sûr. En tout cas, pas en l'état actuel des choses...

Longtemps considérée comme un outil de flicage, mal connue, associée uniquement – à tort – à la géolocalisation, la télématique a eu bien des difficultés à se faire une place sur le marché français de la gestion de flotte. Et pourtant, depuis quelques années, et notamment depuis les exigences de la loi d'orientation des mobilités (LOM), l'Hexagone rattrape son retard. Selon Annick Renoux, directrice France et Benelux de Webfleet Solutions, en effet: « On comptabilise en 2021 en France environ 1,1 million de véhicules connectés, ce qui représente une hausse de 5 % versus 2020. » Et le nombre de systèmes de gestion de flotte devrait continuer d'augmenter de manière exponentielle dans toute l'Europe. Le cabinet d'analyses Berg Insight estime d'ailleurs, dans la dernière édition du rapport Fleet Management in

Europe parue en novembre 2021, que le taux d'équipement devrait passer de 11,5 millions d'unités à 22,5 millions d'ici 2025. Mieux: « Le taux de pénétration dans la population totale des entreprises commerciales non privées devrait passer de 18,5 % en 2020 à 34,5 % en 2025 », précise le rapport. La raison d'une telle évolution? Des véhicules de plus en plus souvent connectés dès leur sortie d'usine. De fait, selon ce que communiquent aujourd'hui les constructeurs, 70 % des VN produits incluront la télématique d'ici 2030. À l'heure où lesdits VN peinent à être fabriqués et à se vendre, la télématique ne serait-elle pas une nouvelle source de profit bienvenue pour les constructeurs? Faut-il attendre de leur entrée sur le marché des data une nouvelle concurrence pour les télématiciens? Bref, demain, le constructeur va-t-il se muer à son tour en

expert de la télématique embarquée et, par extension, de la gestion de flotte?

LES DATA VALENT DE L'OR POUR QUI SAIT LES UTILISER

Tesla qui annonce vouloir lancer son offre d'assurance. Stellantis et Amazon qui œuvrent de concert pour faciliter, entre autres, les mises à jour à distance des véhicules. Des constructeurs qui équipent leurs véhicules en première monte de boîtiers de télématique embarquée... les exemples montrant que ces derniers jouent de plus en plus avec les data sont nombreux. Or, les data, justement, c'est l'or de la gestion de flotte. À condition de savoir les manipuler. Une activité jusque-là réservée aux spécialistes du genre: Targa Telematics, Optimum Automotive, Geotab ou encore Webfleet pour ne citer qu'eux. De quel oeil, alors, ces télématiciens passés maîtres dans



l'art d'orchestrer les flottes d'entreprise via les data voient-ils ces nouveaux arrivants? Plutôt sereinement, manifestement! Pour Annick Renoux: «*Nous voyons cela comme une suite logique. Ils ont besoin de collecter des informations sur l'état de leurs véhicules pour faire fréquenter leurs ateliers d'après-vente et créer une relation avec leurs clients. Donc, pour nous, ce sont plus des partenaires que des concurrents. Certains bâtissent des plateformes de services et nous proposons de nous y associer avec des services supplémentaires. Donc, c'est à nous d'être innovants, car notre métier à la base était de mettre un point sur une carte et cela a muté vers le fait de se connecter au cœur du réacteur pour aider à gérer le TCO. Mais un constructeur ne va pas jusque-là. Il va plus sur de la maintenance et ce n'est donc pas lui qui aide les entreprises à optimiser leurs tournées, en tout cas pas à ce stade.*»

À ce stade, en effet, la tendance est plutôt aux partenariats. Pourquoi? Parce que même avec des vellétés de s'engouffrer dans un nouveau marché, un constructeur reste un constructeur, pas un data scientist! Moralité, à date, de nombreux télématiciens signent des partenariats avec Stellantis, Toyota, Renault, Mercedes-Benz et consorts afin d'intégrer, à leur propre solution, et parfois en marque blanche, les données desdits constructeurs. Concrètement: «*Nous avons avec eux deux types de partenariats. L'un dit de R & D, c'est-à-dire une interconnexion de nos systèmes d'information avec les leurs et notamment avec les principaux constructeurs présents sur les flottes qui représentent 90 % des data que l'on va connecter. Nous sommes donc les garants d'une harmonisation de la donnée pour le gestionnaire, quelles que soient les marques de ses véhicules de parc. Le deuxième type est un partenariat commercial. Par exemple, Mobilize Fleet Connect, qui est proposé à tous les clients flottes de Renault, et la solution de fleet management de Toyota sont deux de nos produits, en marque blanche. Donc, il s'agit d'une relation complémentaire entre eux et nous, car ils n'ont pas de cellule de recherche pour développer les outils de fleet management, mais ils ont en revanche l'ambition de les pousser*», explique Daniel Vassallucci, PDG d'Optimum Automotive.

UN ÉQUIPEMENT PREMIÈRE MONTE QUI ARRANGE PLUS QU'IL NE DÉRANGE

Ainsi, les télématiciens voient les boîtiers OE arriver avec sérénité, voire avec

Optimum Automotive intègre l'IVC de Renault

Déjà partenaire du groupe Renault derrière Mobilize Fleet Connect, le télématicien Optimum Automotive intègre désormais le nouveau boîtier de télématique natif du constructeur baptisé IVC. Ce boîtier permettra de remonter toutes les informations utiles aux gestionnaires de parc, utilisateurs des solutions produites par Optimum Automotive et, notamment, le kilométrage compteur, la consommation d'énergie, la prochaine échéance de maintenance ou encore les alertes présentes sur le tableau de bord du véhicule. À partir de l'année 2022, la quasi-totalité des véhicules produits par Renault (VP et VU) seront équipés par défaut du boîtier de télématique IVC pour répondre aux besoins croissants en services connectés des clients tant professionnels que particuliers. Renault et Optimum proposent ainsi deux niveaux de prestation. Le premier niveau, «*Connected Maintenance*», permet de récupérer, en léger différé, toutes les informations ayant trait à la maintenance du véhicule et exploitées à travers le module de gestion de parc proposé par Optimum Automotive. Le second niveau, «*Full Fleet*», reprend toutes les fonctionnalités développées par Optimum Automotive en récupérant des données en temps réel comme la géolocalisation, ainsi que l'analyse du comportement de conduite du conducteur. Les modules disponibles permettent d'optimiser l'exploitation des véhicules en parc via de nombreuses fonctionnalités accessibles au gestionnaire de flotte et aux conducteurs via la plateforme de gestion ou les différentes applications mobiles développées par Optimum Automotive.



« Les constructeurs n'ont pas de cellule de recherche pour développer les outils de fleet management, mais ils ont en revanche l'ambition de les pousser. »

Daniel Vassallucci,
PDG d'Optimum Automotive

soulagement! Car, en réalité, ces équipements première monte auraient tendance à les arranger. Les télématiciens sont unanimes sur le sujet: «*La vertu des véhicules équipés, c'est qu'ils ne nécessitent pas l'ajout de boîtiers, puisque via des API, nous pouvons récupérer les données qui seront transmises à notre portail par le client. Et cela a deux avantages: cela permet de proposer au client un tarif plus attractif, mais aussi une logistique plus souple, puisque qui dit pas d'équipement de seconde monte dit pas d'immobilisation des véhicules. Et c'est, pour nous, un argument de plus pour convaincre l'entreprise. Vue sous cet angle, la présence des boîtiers en OE n'est pas une crainte... c'est un atout, un avantage commercial*», explique Anthony Tudal, directeur commercial de Vodafone Automotive.

Car, en réalité, en effet, un boîtier de télématique embarquée, qu'il soit installé dès la fabrication du véhicule, ou pas, ne suffit pas à proposer des services de gestion de flotte dignes de ce nom. Dans les grandes lignes, les données, de multiples ordres, doivent remonter en temps réel, être triées, analysées, puis implémentées sur une plateforme de gestion qui puisse permettre aux gestionnaires, quasiment en un coup d'œil, de manager leur flotte. Or, si, au tout début, les boîtiers de télématique en OE pouvaient faire craindre aux

Sus à la hausse des prix du carburant!



En réaction à la hausse incontrôlable des prix du carburant, Targa Telematics a présenté, en juin dernier, une nouvelle version de sa plateforme Targa Lite. Cet update permet aux gestionnaires de mieux gérer leurs pleins de carburant, l'un des premiers postes de dépenses dans la gestion d'une flotte, pour les hybrides rechargeables notamment. Pour ce faire, Targa Telematics a mis au point un algorithme permettant d'analyser si les kilomètres parcourus par les

véhicules hybrides rechargeables l'ont été avec le moteur thermique ou le moteur électrique. En effet, d'après les analyses de Targa Telematics, il s'avère que 80 % des véhicules PHEV contrôlés ne sont utilisés en mode électrique que pour 30 % de leur kilométrage. Avec cette nouvelle fonctionnalité, le gestionnaire de flotte peut favoriser l'utilisation du moteur électrique en attribuant une voiture hybride rechargeable à un conducteur ayant l'usage adapté à ce type de véhicules. En outre, si nécessaire, des mesures correctives peuvent être prises, non seulement pour encourager l'utilisation du moteur électrique, mais aussi pour prêter une attention particulière aux recharges effectuées: plus le nombre de recharges est élevé, plus la facture de carburant et les émissions de CO₂ sont faibles. Selon les analyses du télématicien, si un véhicule électrique hybride rechargeable était utilisé pour 42 % de son kilométrage en mode électrique, les émissions de CO₂ seraient réduites de 33 % et les coûts de carburant de 37 %, par rapport au même modèle diesel.

télématiciens un risque de cannibalisation, il n'en est finalement rien. Et pour cause: « L'offre des constructeurs ne répond pas à tous les cas d'usage des clients. Or, aujourd'hui, l'intérêt de la télématique, c'est de pouvoir, par exemple, permettre l'identification des conducteurs dans les véhicules et cela, les constructeurs ne le font pas. En somme, leur offre de télématique fonctionne essentiellement sur des besoins simples d'informations comme les codes de défaut, le kilométrage, les besoins de maintenance... Mais c'est à peu près tout », détaille Julien Rousseau, PDG de Suivideflotte.net.

TRAVAIL D'ORFÈVRE

Pourtant, aujourd'hui, les demandes en gestion de flotte sont de plus en plus pointues, l'idée étant, in fine, d'utiliser les data pour améliorer le TCO du parc. Et cette évidence est encore plus vraie depuis que les entreprises françaises ont pour mission de verdir leur parc. L'offre des télématiciens s'est donc tout naturellement orientée vers du « green coaching ».



L'une des grandes forces des télématiciens vs les constructeurs: accompagner, grâce aux data, les flottes dans leur verdissement.

« Nous avons étudié plus de 200 modèles de véhicules électriques afin de faire remonter des données très précises et différentes de celles des thermiques et notamment sur l'état de charge des batteries. Et avec la télématique, nous avons une étude très précise de l'usage des véhicules, ce qui nous permet de dire au gestionnaire qu'il peut aller vers tel ou tel VE sur le marché. Nous savons, en effet, parfaitement quelle est la vraie autonomie, les conditions atmosphériques d'utilisation et nous disposons de chiffres très précis et d'ailleurs souvent éloignés du WLTP, ce qui permet au gestionnaire d'être parfaitement rassuré. Nous sommes également capables, grâce à l'analyse des données, de dire qu'il y a 35 % de consommation d'écart entre un très bon conducteur et un très mauvais. Data dont nous tenons compte aussi sur l'électrique. Et cela représente un vrai avantage par rapport à ce que propose le constructeur et d'autant plus avec la LOM. Verdir, c'est quelque chose que les entreprises souhaitent mais sur laquelle il y a encore des réticences, donc nous nous positionnons comme des spécialistes du sujet... La télématique est un vrai métier en somme et ce n'est pas celui du constructeur automobile! », estime François Denis, directeur général France de Geotab. Ce type d'analyses pointues, un constructeur ne sait pas le faire. Pire: il est monomarque! Impossible, donc, pour lui, d'avoir accès aux données des marques concurrentes. Le télématicien, lui, est totalement agnostique!

LA PLATEFORME: CŒUR DE LA GESTION DE FLOTTE

Autre valeur ajoutée des télématiciens versus l'offre constructeur: la plateforme de gestion. En effet, pour manager un parc, le gestionnaire a besoin d'outils simples et intuitifs sur lesquels toutes les informations nécessaires à la bonne gestion de ses véhicules sont disponibles. Or, là encore, l'aspect monomarque des constructeurs est un frein évident. En effet, pour offrir un tableau de bord précis, il faudrait presque qu'un gestionnaire de parc, qui ne passerait pas par un expert de la télématique, ait autant de plateformes de gestion que de marques de véhicules en parc. Inenvisageable. Pire, d'un constructeur à l'autre, les télématiciens soulignent que les data disponibles ne sont pas les mêmes, voire ne sont pas « restituées » sous le même format. Ici, une consommation de carburant au litre. Là, en pourcentage. Imaginez le casse-tête si toutes ces données



3 QUESTIONS À...

STÉPHANE BOUTONNET,
directeur commercial France de Kuantic

« Les frais de restitution des véhicules électriques seront également évalués en fonction de l'état de leur batterie »

Comment définissez-vous le rôle du télématicien ?

Notre travail consiste à retirer de l'information pertinente de milliers de data pour donner lieu à des décisions d'entreprise. Une seule voiture permet de remonter environ 1,2 Mo de données par jour. Sur un modèle électrique, nous sommes à peu près à 2 Mo. Du coup, les plateformes de restitution des données sont vraiment le nerf de la guerre. Notre rôle est donc également de proposer des outils pour restituer la quantité de données, mais aussi

d'avoir le savoir-faire pour les traiter et que ces données aient un vrai impact sur la flotte et les actions des clients. Notre mission est donc de travailler encore sur la simplification, car nous ne sommes plus dans l'incantatoire mais bien dans le réel.

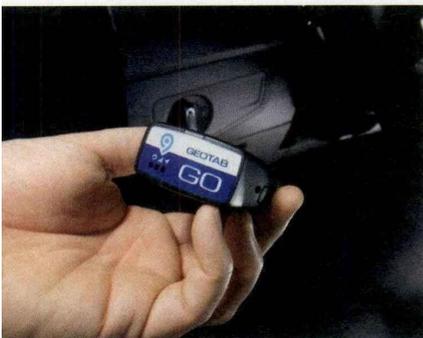
Comment envisagez-vous le marché de la télématique embarquée dans les années à venir ?

L'arrivée des constructeurs donne un accès facile et certifié à des concurrents, alors qu'avant, nous étions les seuls certifiés auprès de Stellantis par exemple et cela répond à un vrai besoin. Cela pousse le marché à se restructurer et l'on assiste déjà à la fin de certains acteurs qui possédaient de petits dongles à bas prix. In fine, je pense que seuls les experts de la télématique resteront.

Du côté des constructeurs, cela va leur permettre de reprendre la main face à leurs clients. Mais puisqu'ils ne font pas de gestion de flotte, ils capteront sans doute plus facilement les TPE/PME que les grands comptes. Nous nous focalisons donc sur ces derniers.

Enfin, où se situe votre valeur ajoutée ?

Assurément sur la plateforme de restitution des données. Celui qui se lance aujourd'hui sur le sujet va avoir du mal, or, les constructeurs ne font pas de plateforme. Et puis, ce qui nous différencie, l'expertise et l'accompagnement de nos clients dans leur gestion de parc et leur achat de télématique. Aujourd'hui, vraiment, cet accompagnement continue d'être essentiel car les entreprises ne savent toujours pas ce qu'est réellement la télématique.



Le dispositif de géolocalisation de Geotab en est à sa neuvième génération et intègre de la 4G... Un mélange de hardware et de software parfaitement maîtrisé, loin des solutions première monte des constructeurs.

étaient compilées telles quelles, sur des plateformes dédiées à chaque marque, sans aucune intelligence! De fait: « Entre les constructeurs, il y a des différences sur les données qu'ils sont capables de fournir. Notre travail, c'est d'offrir des services qui vont autour de ces données (sur les véhicules volés, par exemple, ou la cinématique d'un choc pour les assurances) et ces services ne vont pas être aussi précis chez les constructeurs. D'ailleurs, dans certains cas, sur certains boîtiers, quand le véhicule est éteint, il n'y a plus du tout de données. Certains ne délivrant des data qu'au démarrage et à l'arrêt. Et puis, pour nous, l'intérêt n'est pas forcément d'installer nos propres boîtiers car si demain, tous les constructeurs fournissent les données dont nous avons besoin pour nos offres, cela nous ira très bien puisque notre valeur ajoutée se

situe plus dans la partie logicielle que dans la partie matérielle. Une partie logicielle dans laquelle nous nous assurons de fournir des données homogènes », explique Jad Tabet, responsable France et Benelux de Targa Telematics.

ENSEMBLE... POUR LE MOMENT

Les télématiciens adoptent ainsi aujourd'hui quasiment tous la même stratégie: tendre vers un travail commun avec le constructeur. L'un posant des boîtiers de télématique en première monte et faisant remonter les données exactes liées au véhicule. L'autre triant, analysant, homogénéisant et restituant lesdites données pour en faire des outils de gestion de flotte ultracalibrés. Ainsi, selon Olivier Picard, directeur général d'Océan: « Notre métier est de donner de

l'intelligence à la donnée et d'aller loin dans la gestion de flotte et de l'activité des équipes itinérantes ou véhiculées. Quant à savoir si un constructeur peut se muer en télématicien, en réalité, rien n'est impossible, bien sûr, mais cela a forcément ses limites et l'objectif en vaut-il l'énergie dépensée? En étant présents avec de la télématique embarquée en première monte, ils offrent à leurs clients un service additionnel, mais leur métier est avant tout de faire des voitures connectées, avec une mise à disposition de données de plus en plus pertinentes! Pour que leur présence soit concurrentielle, il faudrait que les constructeurs gagnent en expertise sur ce métier du service et sur les besoins de données télématiques pour les différents cas d'usage du marché, car toutes les entreprises n'ont pas les mêmes besoins. Cela nécessite une vraie qualité de données, que les constructeurs enrichissent au fil de l'eau. Aujourd'hui, par exemple, nous ne pouvons pas encore tout faire avec les données restituées par les boîtiers OE et il nous faut parfois même reposer un boîtier alors qu'il y en a déjà, pour répondre aux besoins précis du client.» Car, selon les spécialistes, les boîtiers de première monte sont loin d'être optimaux, certains ne délivrant la donnée, par exemple, qu'avec un délai de quelques minutes et non pas en temps réel... un comble à l'heure où la livraison du dernier kilomètre est devenue une priorité pour certaines entreprises! Bref, la route semble encore longue avant que les constructeurs deviennent des as de la télématique et, surtout, de la

Océan et GAC Technology partenaires

Océan d'Orange Business Services enrichit aujourd'hui son offre en s'interfaçant avec un expert de la gestion de parc, GAC Technology. Désormais, donc, les flux de données sont transmis par GAC Technology à la solution Océan pour permettre la création des fiches des véhicules et individus sur la plateforme Océan. Les données récupérées concernent l'immatriculation, la marque, le modèle du véhicule, la date de première mise en circulation, le numéro de série, la consommation d'énergie et celle moyenne définie par le constructeur et les émissions de CO₂. Puis, toutes les informations liées au conducteur remonteront sur la solution Océan. Côté GAC Technology, les flux des données liées à l'activité du véhicule concernent la distance parcourue, la consommation, les émissions de CO₂, la note d'écoconduite et le compteur kilométrique du véhicule. Une solution, deux expertises, donc, pour permettre aux gestionnaires de mieux gérer leur parc. « Pour répondre aux enjeux technologiques et sociétaux auxquels font face les entreprises, conjuguer les expertises des acteurs leaders dans leur domaine de compétence permet de proposer des solutions de pointe, au service d'une nouvelle mobilité, favorisant ainsi la transition environnementale », estime Olivier Picard, directeur de la business unit Océan d'Orange Business Services.



« Verdir, c'est quelque chose que les entreprises souhaitent mais sur laquelle il y a encore des réticences, donc nous nous positionnons comme des spécialistes du sujet. »

François Denis, directeur général France de Geotab

gestion de flotte. Même avec la force de frappe dont ils disposent. Pour Daniel Vassallucci: « On ne fait pas tout avec l'argent. À un moment donné, la notion d'expertise intervient forcément. Aujourd'hui, les constructeurs ont deux solutions: soit ils rachètent une entreprise dont c'est le métier, soit ils mettent en place des partenariats. » Et, c'est un fait: la tendance est nettement aux partenariats. Et pour cause: « Ils retrouvent chez nous une agilité qu'il est difficile de mettre en place dans des groupes comme les leurs. Car les data, la mobilité, cela évolue tellement vite que cette agilité est essentielle. » Pour le moment tout du moins.

Geotab lance une collaboration de télématique intégrée avec Renault

Afin de garantir une connexion transparente entre les serveurs des équipementiers et la plateforme MyGeotab, le télématicien a récemment annoncé son partenariat avec Renault. L'enjeu: permettre aux opérateurs de flotte de disposer d'un point d'accès unique pour prendre des décisions informées et fournir des solutions de connectivité aux flottes de toute taille. Les clients peuvent choisir parmi les modèles Renault construits dès 2010 et obtenir une solution de télématique montée en usine

ou sur des véhicules déjà en utilisation. Ainsi, les utilisateurs bénéficient de données OEM de première main et de haute qualité - regroupées dans la plateforme MyGeotab - afin de gérer l'ensemble de leur flotte. La nouvelle solution de télématique est disponible dès à présent dans 21 pays européens, dont la France, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Irlande. Les capacités de connectivité de Renault peuvent être activées à distance et sans contact. Les clients peuvent ainsi enregistrer de manière sélective des points de données

spécifiques à la marque, y compris des données uniques aux véhicules électriques (VE). La combinaison des données de haute qualité de Renault et de la puissance de la plateforme de Geotab offre aux opérateurs de flotte une solution de connectivité clés en main. Les gestionnaires de flotte peuvent bénéficier de données et d'analyses liées à la productivité, la conformité, l'efficacité, l'optimisation et la sécurité des conducteurs.