

## Franck Gaultier (Optimum Automotive Group) notre force, c'est d'avoir cette étendue de services"

Publié le 5 mars 2018 par **Raphaël Desrosiers**

Franck Gaultier, directeur marketing de Optimum Automotive Group, revient avec nous sur la mutation de Mapping Control.

L'Automobile & L'Entreprises : Mapping Control devient Optimum Automotive Group. Pourquoi cette mutation ?

**Franck Gaultier :** La mutation s'explique par une acquisition de savoir-faire complémentaires qui nous ont poussé à mieux segmenter notre offre en fonction des attentes des clients et des marchés. L'acteur historique, c'est Mapping Control, qui est positionné sur le marché de la télématique embarquée depuis plus de 10 ans avec une approche orientée sur la compression de TCO. Ça reste le cœur de métier de Mapping control. Mais au delà de ça, on s'est aperçu que certaines typologies de clients comme les collectivités ou les grandes entreprises étaient également intéressées par d'autres solutions, notamment sur les nouvelles mobilités telles que le covoiturage et l'autopartage. Toutes les offres gardent une plate-forme commune mais chaque marque pousse deux services en fer de lance : Mapping Control c'est la géolocalisation et la mobilité, Drive & City c'est l'autopartage et le covoiturage et Smartfleet 360° c'est l'optimisation et la gestion de parc. Drive & city on est sur les activités d'autopartage et de covoiturage

### A&E : Concrètement comment se présentent ces services ?

**FG :** Tous les outils sont développés en plate-forme SaaS avec application mobile. Pour la partie autopartage, la plate-forme va permettre de gérer le planning des réservations. On va s'occuper également de la partie gestion des clés, avec trois technologies proposées qui sont le bluetooth, le Rfid ou encore la boîte à clé sécurisée. On propose les trois systèmes pour ouvrir le champs des possibles. Tout est développé en interne par notre service R&D.

### A&E : Et sur la partie gestion de parc ?

**FG :** La partie Smartfleet 360° se pose comme une optimisation de TCO et de gestion de parc. On peut segmenter notre offre en deux parties : la gestion de parc, on fournit un outil de gestion de parc complet et exhaustif qui va permettre d'optimiser le TCO depuis la définition de la car policy jusqu'à la restitution des véhicules. Cet outil, le client peut choisir de le prendre seul. En revanche, s'il n'en a pas la capacité, ou les équipes on va s'occuper de tout avec pour mission essentielle de réduire les coûts et tous les trimestres on va venir lui faire un rapport exhaustif en lui disant voilà ce qu'on a fait, voilà les contraintes que l'on a optimisé, voilà les économies qu'on a réalisé. Ça c'est la partie gestion de parc mais il y a aussi une partie gestion déléguée des conducteurs. On fournit une application mobile sur laquelle ils ont tout leurs besoins : pare-brise, pneumatique, etc. En fonction de leurs besoins ils vont appuyer sur un bouton et être mis en relation avec notre plate-forme qui va tout gérer jusqu'à la prise de rendez-vous effective chez le prestataire le plus adéquat.

### A&E : Vous parlez également de développement à l'international?

**FG :** Devenir Optimum Group nous permet d'intégrer de nouveaux savoir-faire et de nous organiser par type de client. Mais c'est mutation qui a également été motivée par notre développement à l'international. Elle nous permet de mieux structurer notre offre et ces savoir-faire pour être plus efficace, et d'avoir un discours qui est mieux entendu. A l'international nous sommes déjà présent au Maroc, en Côte d'Ivoire, en Espagne. En 2018 nous allons nous proposer nos services en Allemagne et en Pologne. Notre force c'est d'avoir cette étendue de services, de pouvoir les moduler à la carte en fonctions des besoins. Aujourd'hui Optimum Automotive Group, c'est une centaine d'employés, et 2 000% de croissance sur les cinq dernières années.



Franck Gaultier, directeur Marketing et Communication d'Optimum Automotive Group.



L'ensemble des services du groupe est proposé sous la forme d'une plate-forme SaaS.