

Le Journal des Entreprises

L'ÉCONOMIE EN RÉGIONS

N°403 - AVRIL 2021 - 8,40 €

RÉGION SUD



Daniel Vassallucci,
dirigeant fondateur
d'Optimum Automotive

AIX
**OPTIMUM AUTOMOTIVE
ACCÉLÈRE POUR CONNECTER
LES FLOTTES AUTO**

SOPHIA ANTIPOLIS
Flexfuel Energy
Development
table sur le bioéthanol

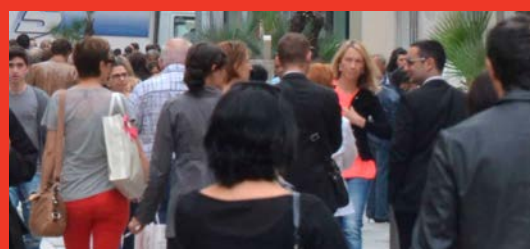


NICE
Les cadres reprennent
la tête du groupe Mathez

AIX-EN-PROVENCE
La Chocolaterie
de Puyricard ouvre
de nouvelles boutiques



TOULON
Bernard Lemaître veut
maintenir le RCT
parmi les meilleurs clubs



L'ENQUÊTE
**LE CROWDFUNDING
NE CONNAÎT
PAS LA CRISE**

14 ÉDITIONS, 57 DÉPARTEMENTS, 9 RÉGIONS

HAUTS-DE-FRANCE • ALSACE • LORRAINE • AUVERGNE • RHÔNE-ALPES • RÉGION SUD • OCCITANIE • BORDEAUX • MAINE-ET-LOIRE • SARTHE • MAYENNE • LOIRE-ATLANTIQUE • VENDÉE • ILLE-ET-VILAINE • CÔTES-D'ARMOR • MORBIHAN • FINISTÈRE • NORMANDIE

Aix-en-Provence AUTOMOBILE



Daniel Vassallucci,
dirigeant fondateur
d'Optimum Automotive

OPTIMUM AUTOMOTIVE TRACE SA ROUTE DANS LE VÉHICULE CONNECTÉ

Croissance organique, acquisitions et conquête de partenaires du monde automobile sont au cœur de la stratégie de la PME aixoise Optimum Automotive. Elles doivent lui permettre de tracer sa route pour devenir un groupe international français dans le domaine des services connectés pour les flottes automobiles.

L y a quelques semaines, Optimum Automotive, spécialiste de la gestion de flottes automobiles, ouvrait un « business center international » à Barcelone dédié au recrutement, à l'assistance et à l'animation de ses partenaires en Europe et en Afrique. Cette implantation, accompagnée du recrutement de 15 responsables de comptes multilingues, est destinée à soutenir le dispositif de conquête de la PME aixoise annoncé lors de sa dernière levée de fonds de 14 millions d'euros réalisée en fin d'année 2019. Une conquête résolument tournée vers l'international tout en poursuivant l'implantation sur le marché français.

UN GROUPE INTERNATIONAL FRANÇAIS

Cette feuille de route, engagée depuis le début de l'année 2020, a permis à Optimum Automotive de réaliser 15 millions d'euros de chiffre d'affaires l'année passée, en croissance de 30 %. « Nous espérons aller plus vite, tutoyer les 20 millions d'euros. Le plan écrit en 2020 n'est pas celui que nous aurions aimé écrire mais la crise sanitaire est passée par là et a ralenti certaines opérations d'acquisition et impacté certains de nos clients qui ont sollicité des aménagements, le temps de passer le cap. Nous sommes néanmoins conscients de notre chance », souligne le dirigeant Daniel Vassallucci, qui a fondé Optimum Automotive il y a 15 ans.

Une croissance qui n'est que partie remise pour le patron de la PME aixoise, qui entend « construire un groupe international français dans le domaine des services connectés pour les flottes automobiles. » À ce titre, il vise dès 2021 les 20 à 25 millions d'euros de chiffre d'affaires, puis les 200 à 300 millions d'euros d'ici à cinq ans. « C'est ambitieux, j'en suis conscient.



© CEDRIC HELSIV

« Nous avons un beau socle pour dérouler l'histoire que nous voulons écrire, en maintenant notre innovation, notre agilité et notre réactivité. »

Daniel Vassallucci, PDG d'Optimum Automotive

Nous avons décroché des marchés, des partenariats qui nous laissent penser que nous sommes bien engagés sur cette voie. Notre plan ne sera pas une autoroute, mais c'est bien à la capacité d'une entreprise d'emprunter les itinéraires de délestage qu'on juge sa force. Nous avons appréhendé les difficultés, comme les opportunités sur différents continents et nous avons un beau socle pour dérouler l'histoire que nous voulons écrire, en maintenant notre capacité d'innovation, notre agilité et notre réactivité », ajoute Daniel Vassallucci.

UNE PLATEFORME DE DONNÉES RELIÉE AUX ACTEURS DU MONDE AUTOMOBILE

Depuis sa création en 2006, une époque où l'entreprise s'appelle encore Mapping Control et propose un service de géolocalisation de véhicules, Optimum Automotive tisse sa toile, tout en enrichissant sa base de données. Ce qui lui permet de piloter et optimiser la gestion financière et environnementale des flottes de ses clients. « Au fur et à mesure, nous avons enrichi notre solution pour proposer différents services autour du véhicule, du conducteur et de la mobilité au sens large. »



« Nous sommes engagés dans une course contre la montre. »

Daniel Vassallucci, PDG d'Optimum Automotive

La plateforme de géolocalisation a en effet accumulé de nombreuses données, comme la consommation effective de carburant, le kilométrage réel, les problèmes techniques, « nous permettant de comprendre l'intégralité de l'écosystème, du constructeur au loueur en passant par les opérateurs de maintenance, les pétroliers, les assureurs ou même les fabricants de pneumatiques. Tous ces acteurs, avec lesquels notre plateforme est connectée, ont un point commun : ils ont des contrats avec les entreprises qui ont une flotte automobile », détaille l'entrepreneur. Plus récemment et pour intégrer les dernières évolutions liées à la mobilité, l'entreprise aixoise s'est aussi intéressée aux dispositifs alternatifs comme le vélo, la trottinette, le scooter, mais aussi le train ou l'avion, et aux nouveaux modèles que sont le covoiturage ou l'autopartage pour s'intéresser au coût global de mobilité de ses clients.

Ces données, réunies dans un même logiciel, constituent le cœur d'Optimum Automotive et permettent à la centaine de salariés de la PME, consultants et commerciaux en tête, d'appréhender l'ensemble des problématiques de transport de leurs clients pour remettre à plat leur politique « voiture » et faire des préconisations, qui répondront aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.

La plateforme d'Optimum Automotive propose des services connectés pour réduire les coûts, minimiser l'empreinte carbone et favoriser l'adoption des nouvelles mobilités.



FICHE ENTREPRISE

15 M€ de CA en 2020

en croissance de 30 % par rapport à l'année précédente.

130 collaborateurs

dont 40 à 45 % de profils commerciaux.

6 000 clients

représentant un parc automobile de 115 000 véhicules opérés, en Europe, en Afrique et en Amérique du Nord.

3 levées de fonds depuis 2012

Après deux tours de table totalisant 2,7 millions d'euros, Optimum Automotive a levé 14 millions d'euros en 2019.

UNE PRÉSENCE RENFORCÉE EN AFRIQUE, EUROPE ET AMÉRIQUE

Ce service a été déployé en France jusqu'en 2015, avant que l'entreprise aixoise se saisisse des premières opportunités en Afrique, à Casablanca (Maroc) et à Abidjan (Côte d'Ivoire). « Au Maroc, nous avons décroché l'appel d'offres auprès du principal assureur de la place (Saham Assurance). Ce contrat nous a permis de nous y implanter en moins de deux ans et notre structure sur place emploie désormais plus de 15 personnes. » L'accélération sur le continent sera forte en 2021, Optimum Automotive espérant être présent dans 25 à 30 pays africains d'ici la fin de l'année. « La conclusion de partenariats, la recherche active de distributeurs, la création d'un bureau au Kenya sont autant de pistes que nous explorons pour nous forger une position de leader sur ce continent gigantesque et plein de promesses, et ainsi apporter une réponse unique à de grands groupes, comme Total ou Bolloré, présents sur plusieurs pays à la fois. »

Le terrain de jeu d'Optimum Automotive s'est également élargi à l'Europe, avec deux acquisitions récentes en Espagne et en Allemagne, et d'autres, qui sont dans les tuyaux : une opération est en cours de finalisation et concerne une entreprise présente en Allemagne, Autriche et Suisse, des contacts sont également amorcés en Italie et en Pologne. Puis, au deuxième trimestre 2021, la PME fera ses premiers pas outre-Atlantique avec l'ouverture d'un bureau au Canada, une bonne manière « de réaliser un atterrissage en douceur en Amérique du Nord. »

GUY VANRENTERGHEM, RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL CHEZ OPTIMUM AUTOMOTIVE

« En Afrique, nous explorons tous les canaux pour nous développer »

Nous sommes présents en Afrique depuis cinq ans, à travers la création de deux filiales ex-nihilo, à Casablanca, au Maroc et à Abidjan en Côte d'Ivoire. Ces deux entités, pour lesquelles nous recrutons actuellement une vingtaine de personnes, nous ont permis d'acquérir une expérience et de compter aujourd'hui 10 000 véhicules connectés sur ces deux pays.

Nous avons gagné la confiance de clients, comme la Compagnie Ivoirienne d'Electricité ou Orange en Côte d'Ivoire, le loueur Hertz ou la Société nationale de radiodiffusion et de télévision au Maroc. A partir de la Côte d'Ivoire, « notre hub africain », nous gérons aussi des clients au Cameroun, au Ghana ou au Sénégal. Nous fonctionnons par opportunités pour explorer différents canaux. Cela passe d'abord par le



recrutement de distributeurs, en direct ou via des missions organisées par Business France, ce qui nous a déjà permis d'étendre notre couverture à une dizaine de pays francophones et anglophones (les « 2 Congo », la Guinée Conakry, le Bénin, le Burkina Faso, le Ghana, le Nigeria). Fin 2020, nous avons également embauché un VIE (Volontariat international en entreprise, NDLR), basé au Kenya. Nous regardons aussi

quelques projets d'acquisition et nous sommes en train de finaliser un contrat de partenariat avec un grand groupe français, qui devrait nous ouvrir les portes d'une vingtaine de pays. L'expérience nous montre que la clé est de se constituer un réseau, de se faire connaître, d'être représenté et de s'appuyer sur des institutions, à l'image de Business France dont les conseillers connaissent bien le tissu local. L'Afrique, avec ses 1,3 milliard d'habitants, est un marché à fort potentiel, la dynamique y est impressionnante. Nous y rencontrons des interlocuteurs particulièrement créatifs, des entrepreneurs qui ont bâti de belles réussites. Nous avons une réelle carte à jouer, d'autant que notre plateforme, tant sur son volet financier que sur son volet environnemental, commence à avoir un petit nom.

UNE POLITIQUE PARTENARIALE

« Aujourd'hui, nous sommes engagés dans une course contre la montre, à l'image de ce qu'ont pu vivre les différents acteurs de la téléphonie lorsque le mobile s'est démocratisé. Rien qu'en France, il y a 7 millions de véhicules professionnels. À l'échelle de l'Europe, il y en a 25 à 35 millions. Le marché du véhicule connecté est colossal, mais il faut aller vite », confie Daniel Vassallucci.

La PME, membre du réseau Bpi Excellence, opère actuellement 115 000 véhicules pour le compte de 6 000 clients professionnels. Elle vise le million de véhicules à cinq ans. « L'objectif est modeste par rapport au potentiel global, et réalisable sur un marché dominé par deux poids lourds, un Américain et un Japonais. Notre stratégie est de disrupter le marché à travers l'innovation et une approche originale, dont l'une des clés repose sur la signature de partenariats », explique le PDG.

Ces partenariats, noués avec des loueurs, des distributeurs, des constructeurs ou des acteurs de la maintenance, sont au cœur de l'histoire d'Optimum Automotive, car « ils nous ont donnés et nous donnent encore une impulsion et une crédibilité indispensables tout en s'inscrivant dans une logique gagnant-gagnant. Nos données ont une vraie valeur pour tous ces acteurs : pour un loueur, elles permettent par exemple d'anticiper une proposition de service, pour les réparateurs, d'intervenir avant la panne. Pour tous, elles permettent en définitive d'améliorer leur offre de services dans un contexte de mutation du marché, où les



entreprises ne consomment plus de l'achat ou de la location de véhicules, mais davantage des déplacements », explique Daniel Vassallucci.

Des arguments qui ont fait mouche, « des partenariats mondiaux ayant été conclus avec Renault, Toyota ou Peugeot, avec AD Distribution ou des acteurs de la carte carburant », ajoute le dirigeant. Ces partenaires, assistés et animés au quotidien par les équipes du business center international de Barcelone, constituent la pierre angulaire du développement de la PME aixoise, lui permettant d'être au contact des flottes opérées par des acteurs internationaux du monde automobile au sens large.

L'appli Coconnect Driver d'Optimum Automotive est dédiée au conducteur et lui permet, selon les services sous-crits, de maîtriser son plan de mobilité.

Hélène Lascols