



EQUIPEMENTS - ENTRETIEN - OUTILS

Télématique

Le TCO en cœur de cible

Le suivi des véhicules ne constitue plus l'argument n°1 pour convaincre les entreprises de s'équiper en télématique. Aujourd'hui, avec les données collectées, les professionnels cherchent à optimiser leur TCO en favorisant des comportements plus sobres et en déployant une organisation plus efficace. Avec à la clé des gains environnementaux et économiques.

Pointer un véhicule sur une carte numérique affichée par un écran d'ordinateur et suivre son évolution en temps réel ne représente plus l'alpha et l'oméga de la télématique. Parallèlement à ce suivi, les solutions s'appuient sur l'obtention de données d'utilisation pour une gestion de flotte encore plus fine et capable de dégager des économies.

« Historiquement, nos activités se sont développées autour de la géolocalisation, explique Daniel Vassallucci, P-DG de Mapping Control. Puis nous avons employé les remontées des données du véhicule à d'autres fins comme l'optimisation du TCO, l'analyse des coûts, la création de la car policy, la gestion stratégique, etc. » Mapping Control propose huit plateformes ou services en fonction des



@gogius-123RTF

objectifs de ses clients. Dès 2011, l'argument commercial n'était plus de surveiller les véhicules et les conducteurs, mais d'apporter des bénéfices sur le budget de la flotte.

Un usage à 360°

« Dans un premier temps, insiste Daniel Vassallucci, nos techniciens analysent le TCO du parc pour évaluer l'impact de chacun de nos services. » Plus précisément, Mapping Control identifie les axes de progrès puis mesure l'efficacité des outils mis en place.

Pour les prestataires, la télématique ne se veut pas un investissement

mais un levier d'économies. Mapping Control part d'une promesse de gain et déploie ensuite son savoir-faire. Les échanges avec les entreprises se font sur les économies potentielles et non sur la technologie utilisée.

Le succès de la télématique s'appuie sur sa capacité à contribuer à la baisse du TCO d'une flotte, deuxième poste de dépenses dans de nombreuses entreprises, et à le prouver avec des éléments chiffrés et tangibles. Géolocalisation, calcul automatique des avantages en nature, autopartage, gestion de parc plus efficace – de l'analyse de la car policy jusqu'à la gestion opérationnelle : l'ensemble

TÉLÉMATIQUE, TCO ET CO2

Avec la télématique, CO2 et TCO feraient plutôt bon ménage. Ainsi, selon Masternaut, ses solutions de télématique auraient contribué à éviter le rejet de 200 000 t de CO2 dans l'atmosphère en 2016. « Ce chiffre équivaut à l'action quotidienne d'une forêt de la surface du Grand Paris », complète Olivier Mansard. Plus précisément, avec une économie de 20 euros par véhicule et par mois sur la facture de carburant, l'entreprise réduit son budget de 240 euros par an, soit 220 l de carburant en moins. Alors que 1 l de carburant équivaut à 2,6 kg de

CO2, l'économie atteint 572 kg de CO2 par an et par véhicule.

À l'énoncé de ces chiffres, on pourrait tabler sur un taux d'équipement élevé. Dans les faits, il n'en est rien. Alors qu'au Royaume-Uni 40% des véhicules d'entreprise intègrent une solution de télématique, c'est le cas pour seulement 9 à 10% de la flotte française. « Outre-Manche, nous discutons du TCO et de la meilleure manière pour l'optimiser, ainsi que de l'empreinte environne-



mentale, quand nous rentrons dans des débats rhétoriques sur la vie privée en France », regrette Olivier Mansard.



des données collectées et des services déployés contribue à la réduction des coûts. L'efficacité de la télématique repose également sur sa capacité à dialoguer avec d'autres outils comme les bases de données des véhicules, le SIV (système d'immatriculation des véhicules), l'Antai (Agence nationale de traitement automatisé des infractions) et les systèmes informatiques d'autres prestataires comme les loueurs de courte et de longue durée, les assureurs, les réseaux de réparation et d'entretien, les sociétés d'assistance, etc.

Vers le Big Data

La télématique est l'une des briques des technologies du « Big Data » et la solution déployée doit pouvoir collecter les informations nécessaires et suffisantes grâce à des algorithmes spécifiques. « Dans cet écosystème, nous avons une approche pragma-



© Watchara Rojjanasain-123RTF

tique, expose Daniel Vassallucci. Nous livrons une solution de gestion dont le but est de compresser les coûts.»

Dès la définition de la car policy, la télématique peut contribuer à identifier les modèles les plus économiques à l'usage. En calculant automatique-

ment et avec précision les usages privés et professionnels, la télématique offre aussi de choisir une déclaration au réel pour les AEN – solution plus économique que l'option forfaitaire. Avec un entretien réalisé en temps et en heure grâce aux alertes reçues à

Témoignage

Samuelle Elhaik, directrice des achats et des services généraux,
Marie Lemée, assistante, L'Atelier des Compagnons

« Des économies de carburant et un budget assurance maîtrisé »

Entreprise générale de bâtiment, L'Atelier des Compagnons a équipé près de 80 véhicules en géolocalisation et 60 autres de la seule remontée des données. Avec des résultats.

« L'Atelier des Compagnons a racheté l'entreprise de robinetterie Espace Euro Services qui était équipée d'une solution de télématique. Le service dépannage travaux maintenance de notre groupe ayant un peu les mêmes spécificités, l'utilité de la télématique s'est imposée dans les esprits. Nous avons donc lancé un appel d'offres.

Arval était déjà notre partenaire pour le financement en LLD avec services et la télématique représentait une brique supplémentaire au sein d'une offre complète. Ce loueur nous a aussi convaincus par des conditions tarifaires préférentielles. Les boîtiers ont été offerts et la solution est facturée de manière dégressive suivant les fonctionnalités que nous souhaitons. Concentrer les services auprès d'un seul acteur a aussi fait pencher la balance. L'appel d'offres a été lancé en avril 2016 et le déploiement s'est fait entre janvier et juin 2017. Nous avons opté pour la solution



Samuelle Elhaik

Arval Active Link avec la formation des gestionnaires de flotte et des exploitants. Près de 80 véhicules ont été équipés de la solution de géolocalisation Active Routing ; pour promouvoir l'éco-conduite, les 60 autres ont bénéficié de l'option Active Journey, soit la remontée de données sans géolocalisation.

Désormais, nous sommes capables de connaître la position des véhicules de service et, par conséquent, de mobiliser le VUL libre le plus proche d'un lieu d'intervention. Auparavant, les véhicules reve-

naient au site de départ pour connaître leur nouvelle mission. Avec la télématique, nous évitons les allers et retours et réalisons des économies sur le carburant.

Par ce biais, nous pouvons aussi connaître avec précision les kilométrages parcourus par les véhicules. Grâce à cette information, nous pouvons anticiper les lois de roulage et modifier les contrats de LLD en fonction des utilisations réelles.

Sur les smartphones des conducteurs une application permet de basculer en mode vie privée lors des usages personnels. L'accueil n'a pas été des plus enthousiastes, bien que nous ayons expliqué que la télématique servait uniquement à optimiser les tournées et non à surveiller les conducteurs. Aujourd'hui, même si Dam's, le prestataire d'Arval pour l'installation des boîtiers, a mis du temps à équiper les véhicules, nous sommes entièrement satisfaits de cette solution.»

LA FLOTTE DE L'ATELIER DES COMPAGNONS EN CHIFFRES

• 140 véhicules dont 80 équipés en géolocalisation



partir de la solution télématique, grâce à la promotion d'une conduite plus sobre mais aussi plus sûre, l'entreprise sécurise les véhicules et les conducteurs, et tire vers le bas les frais de réparation, d'assistance et d'assurance. Là encore, les coûts reculent.

La télématique peut aussi aider à construire un système d'autopartage et donc à limiter le remboursement des indemnités kilométriques, les frais de taxi et de location courte durée, tout en offrant un service de mobilité aux collaborateurs.

La révolution digitale est en route

En 2016, Mapping Control a réalisé une étude auprès de ses clients pour appréhender avec davantage de précision les bénéfices obtenus. Le gain minimal s'élève à 67 euros par mois et par véhicule quand le plus élevé atteint 130 euros. Soit, pour ce second chiffre, un retour sur investissement immédiat avec une solution facturée autour d'une vingtaine d'euros par mois et par véhicule.

« La télématique est une application concrète de la transformation digi-

tales. » Cette affirmation émane de la bouche d'Olivier Mansard, vice-président commercial de Masternaut depuis sept mois. Issu de l'univers de la gestion informatique des activités professionnelles, ce dirigeant anticipe un développement massif de la télématique. À la source de la transformation digitale, ces solutions récupèrent des données réelles sur les personnes ou les véhicules et les exploitent. Les procédures sont revues et corrigées pour créer des modèles économiques en rupture, capables d'optimiser la mobilité.

Plus prosaïquement, grâce à la remontée d'informations en temps réel, la télématique contribue à faire évoluer les comportements des conducteurs, à mieux piloter l'activité des véhicules et à redéfinir les tournées pour réaliser davantage de missions à périmètre constant. Et l'entreprise peut connecter la télématique à son outil CRM pour créer des modèles prédictifs et mieux diriger son activité.

Masternaut commercialise ses solutions à un prix qui oscille autour de 20 euros par mois et par véhicule. Cette somme couvre le boîtier, son

installation sur le véhicule, l'accès à la plate-forme du prestataire et l'accompagnement dans l'implantation de la solution.

Pour évaluer les gains obtenus grâce à la télématique, Masternaut a réalisé une étude sur seize flottes et 6 000 véhicules. L'économie moyenne de carburant atteint 20 euros par mois et par véhicule. « À lui seul, ce gain amortit le coût de la solution », argumente Olivier Mansard.

Autre axe de progrès selon l'étude de Masternaut, en évitant les détours et les retards, la télématique génère un gain de temps de quinze minutes par jour et par conducteur, soit une heure par mois, soit l'équivalent de 15 euros par mois et par véhicule.

L'étude réalisée par Masternaut identifie d'autres leviers d'économie. Ainsi, la télématique permet de réaliser autant ou davantage de missions, tout en limitant le nombre de véhicules de la flotte. Masternaut estime que son périmètre peut se restreindre de 2 à 3 % tout en rendant un service équivalent. Par extrapolation, le gain généré atteindrait 10 euros par mois et par véhicule.

3 000 ACCIDENTS ÉVITÉS CHAQUE ANNÉE

Usage, finance, fiscalité, la télématique influe sur l'ensemble des lignes budgétaires du TCO. L'analyse de la conduite permet aussi de faire évoluer les comportements avec davantage d'efficacité et de baisser la sinistralité, les consommations de carburant et l'empreinte environnementale. Avec la télématique, la dépréciation du véhicule diminue. En préservant le véhicule et donc en limitant les frais de remise en état, ces technologies agiraient sur 35 % du TCO.

La télématique aide aussi à gérer la demande des clients avec davantage d'efficacité et donc à réduire le stress des conducteurs et à améliorer la sécurité. Alors que la route est la première cause de mortalité au travail, ces solutions amènent à responsabiliser les conducteurs autour de la sinistralité.

Selon Masternaut, les véhicules d'entreprise enregistrent 20 000 accidents par an. Avec la télématique, les clients de Masternaut diminueraient leur sinistralité de 15 %. Si toutes les entreprises européennes étaient



équipées, 3 000 accidents seraient donc évités chaque année. Bilan : outre les drames évités, des frais de réparation, d'assurance et d'assistance en repli et un meilleur climat social.

« En 2016, notre sinistralité était élevée. Dans l'appel d'offres que nous avons passé pour un outil télématique, nous avons demandé aux prestataires de sensibiliser les conducteurs

à l'éco-conduite et à la prévention des risques routiers. Grâce aux procédures mises en place et malgré une sinistralité en hausse, la prime d'assurance n'a pas augmenté en 2017 », confirme Samuelle Elhaik, directrice des achats et des services généraux de L'Atelier des Compagnons, une entreprise du BTP à la tête de 140 véhicules (voir la page précédente).



Enfin, grâce à la télématique, l'assurance obtient des données précises sur lesquelles elle peut s'appuyer pour baisser sa prime à l'aune du recul de la sinistralité. L'économie serait alors de 10 euros par véhicule et par mois. Le calcul est vite fait : le montant des gains grimpe à 55 euros par mois et par véhicule, pour un investissement de 20 euros.

Des gains trois fois supérieurs à l'investissement

« Nous ne présentons plus la télématique comme une solution pour positionner un point sur une carte, mais comme un levier d'économies », souligne Olivier Mansard. Réalisée par un prestataire, cette étude propose des résultats à prendre avec précaution mais donne une idée des gains potentiels. Toujours selon Masternaut et dès la première année, le retour sur investissement serait de 3 pour 1. Autrement dit, le montant des économies atteint le triple de la somme investie. Lorsque les clients mesurent ce gain, le taux de fidélisation s'en ressent.

Parallèlement aux bénéfices aisément chiffrables, d'autres gains restent plus difficilement mesurables. C'est le cas de l'amélioration de la qualité de service. Avec la télématique, les retards diminuent et les clients sont informés avec précision de l'heure d'arrivée du véhicule. Avec l'explosion de l'e-commerce, cet argument prend de plus en plus de poids. L'optimisation des trajets aide à finaliser plus rapidement l'acte de vente. Et la télématique fournit une preuve irréfutable que tel véhicule était bel et bien à telle heure à tel endroit.

Aller au-delà de la gestion de flotte

Selon les spécialistes, les enjeux économiques de la télématique sont considérables et dépassent l'unique gestion d'une flotte. « Avec ces outils, l'entreprise est capable de redéfinir ses procédures », affirme Olivier Mansard.

Les fonctionnalités développées par les prestataires s'appliquent à de nombreux domaines. À titre d'exemple, avec la télématique, l'entreprise s'organise plus efficacement pour faire



face à la saisonnalité des ventes. Elle déploie différemment ses équipes et redéfinit son maillage territorial.

Ouverte, la nouvelle plate-forme informatique Connect de Masternaut s'interface facilement avec les outils ERP et CRM de l'entreprise. Ainsi, cette dernière peut-elle recourir aux données de la télématique pour améliorer la gestion de l'ensemble de son activité.

Aujourd'hui, les grandes entreprises intègrent la télématique à leur transformation digitale en cours. Au-delà des gestionnaires de flotte, les prestataires travaillent toujours plus avec les services informatiques de leurs

clients. En amont, des partenaires se connectent aux plates-formes des spécialistes de la télématique et s'appuient sur les données collectées pour proposer des services.

Un ROI décuplé ?

« Avec une meilleure organisation, le retour sur investissement dépasse de loin le 3 pour 1 enregistré sur les coûts du parc, s'enflamme Olivier Mansard. En embrassant l'ensemble de l'activité de l'entreprise, les économies sont dix fois supérieures à la somme investie. » À vérifier sur le terrain.

Éric Gibory

UN MARCHÉ INTERNATIONAL

Mapping Control investit les marchés étrangers. Après avoir ouvert des bureaux au Maroc il y a deux ans et en Côte d'Ivoire il y a un an, le télématicien s'apprête à élargir encore sa couverture géographique. En 2017, plusieurs opérations de croissance externe devraient se concrétiser en Pologne, en Espagne et en Allemagne. « Jusqu'à ce jour, notre croissance s'est appuyée sur un développement organique, explique Daniel Vassallucci. Aujourd'hui nous misons sur deux autres leviers : l'internationalisation et l'acquisition de concurrents. »

Mapping Control vient de dépasser les 75 000 véhicules équipés et visent 200 000 unités à travers les opérations de croissance externe en cours. 1 500 véhicules sont équipés chaque mois d'une solution de Mapping Control.

L'offensive de cet acteur intervient au moment où le marché se concentre, notamment aux États-Unis et en Afrique du Sud. Des acteurs de ces pays comme Fleet Telematics ou MiX Telematics arrivent en Europe et en France. Des économies d'échelle devraient en découler et contribuer à la baisse des tarifs pratiqués sur le marché.