

Optimum Automotive : « Aller chercher les flux de data est l'une des richesses de l'entreprise »



Daniel Vassallucci, fondateur et patron d'[Optimum Automotive](#).

© [Optimum Automotive](#)

Fondée voilà maintenant une bonne quinzaine d'années, [Optimum Automotive](#) [connue aussi sous la marque Mapping Control, ndlr] « est une vieille start-up », s'amuse Daniel Vassallucci, son fondateur et patron. Une entreprise qui a fait de la data l'une de ses spécialités.

« On était une toute petite barque à quatre rames et on s'est transformé jusqu'à devenir un voilier », se remémore [Daniel Vassallucci](#), filant la métaphore marine. Basée à une trentaine de kilomètres de la Méditerranée, à **Aix-en-Provence**, l'entreprise ne représente cependant qu'une goutte d'eau au milieu de l'océan que constituent **l'industrie automobile et les services** qui y sont associés. « Nous restons modestes vis-à-vis de gros acteurs que sont certains loueurs ou encore les acteurs de la maintenance », précise le chef d'entreprise.

Un modeste acteur du marché des véhicules connectés et de la gestion de flottes toutefois **présent dans 35 pays d'Europe, d'Afrique ou encore d'Amérique du Sud** et dont la croissance progresse d'environ 25 % chaque année. Une croissance que **la crise Covid** n'a d'ailleurs que très légèrement perturbée, donnant plutôt l'occasion à tout l'équipage d'avancer sur de nombreux projets et au commandement de **boucler [une levée de fonds de 14 millions d'euros](#)** auprès de Paris Fonds Vert (géré par Demeter), d'Amundi et des investisseurs historiques de la société dont Région Sud Invest, le fonds d'investissement de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.



Un capital nécessaire pour continuer à développer [les activités d'Optimum Automotive](#) et notamment le traitement et l'analyse des données collectées sur les véhicules connectés par l'entreprise afin d'offrir à ses clients gestionnaires davantage de services visant à piloter plus finement encore leur gestion de parc, notamment dans ce contexte actuel de nécessaire transition énergétique.

L'obsession de la data...

« *La donnée, c'est la data. C'est quelque chose de fondamental. Tout vient de ce qui est agrégé* », résume Daniel Vassallucci. Ce grand virage de la data a été pris par [Optimum Automotive](#) en 2015-2016 et a donné naissance à un « **data hub** », une sorte d'agrégateur de données qui permet de fournir diverses prestations, solutions pour répondre aux besoins des entreprises ou des administrations clientes. « *Les clients sont friands de ces remontées d'informations : ça leur permet de prendre des décisions au quotidien* », abonde-t-il.

Les données exploitées sont bien sûr liées aux véhicules : kilométrage effectif, consommation de carburant ou d'électricité, niveau de charge de la batterie, alerte technique (voyants au tableau de bord). Mais aussi aux conducteurs ou plutôt à leur comportement au volant : accélérations, freinages, régime moteur, etc. « *Collecter des données pour un client, ce n'est pas juste analyser des flux et les reporter. C'est aussi et surtout **amorcer le changement*** », insiste le chef d'entreprise.

Enfin, bien sûr, **les données contractuelles ou financières** des véhicules sont également traitées : contrats liés au véhicule, assurance, maintenance. « *Derrière tout cela existent des flux financiers dont **une optimisation possible de certains postes de dépenses*** », ajoute-t-il tout en précisant qu'[Optimum Automotive](#) est en mesure de se connecter à de nombreux fournisseurs car « *aller chercher les flux est l'une des richesses de l'entreprise* ». Dit autrement, les équipes d'Optimum sont en mesure de vérifier si une prestation facturée à un client l'a été correctement. C'est-à-dire, au tarif prévu.

... pour optimiser les flottes

Daniel Vassallucci en est conscient : « *Les gestionnaires doivent actuellement faire face à plusieurs challenges : l'optimisation des coûts de la flotte bien sûr, mais aussi de son empreinte carbone. Ce qui implique donc l'électrification raisonnable du parc. Si la loi l'orientation des mobilités (LOM) pose des bases [les quotas de renouvellement de véhicules, ndlr] nous allons jusqu'à fabriquer la car policy idéale d'une entreprise en conseillant les meilleurs véhicules en fonction des usages des collaborateurs.* » Cette mission d'analyse et de conseil, opérée sous la bannière [Optimum Automotive](#), est là encore le fruit d'un travail de données.

« *Avant de basculer du thermique vers l'électrique, il faut pouvoir en démontrer l'intérêt. **On propose ainsi d'auditer, de cartographier la flotte** pendant trois mois avant d'émettre nos recommandations* », explique-t-il. Puis, le groupe pioche allègrement dans sa banque de données comme les catalogues des constructeurs ou encore les référentiels de Jato Dynamics pour aider les entreprises à réussir leur transition. Un accompagnement poussé jusqu'au point d'indiquer « *le meilleur équipement de recharge associé : quelle borne, à quel emplacement et à quel prix* ».

Avec toujours plus de véhicules connectés mis sur le marché, [Optimum Automotive](#) entend mettre son expertise au service de davantage d'acteurs qui pourront, eux aussi, tirer profit des données collectées. « *La data permet de vendre mieux, de vendre plus. Il faut savoir monétiser l'information mais aussi assurer la fiabilité de la collecte avant de la mettre à disposition. Et ça, [Optimum Automotive](#) sait le faire !* »