

La télématique, bientôt automatique

Les entreprises n'hésitent plus à adopter les systèmes communicants pour optimiser leur flotte en termes de coûts et de sécurité

Le Monde · 13 apr 2017 · éric gibory

Après vingt ans de croissance modérée, le marché de la télématique est en train d'exploser dans les transports. L'étude de l'analyste de marché Berg Insight est la seule publication indépendante à évaluer cette évolution. La dernière édition a été présentée en août 2016. Excluant les automobiles, elle évalue à 5,3 millions le nombre d'utilitaires, de poids lourds, d'autobus et d'autocars équipés de boîtiers communicants. Ce volume devrait croître de 14,9% chaque année, pour atteindre 10,6 millions en 2020. Autre enseignement, les dix premiers fournisseurs ont dépassé le cap des 100 000 véhicules équipés.



La croissance du marché devrait être portée par l'arrivée de l'eCall. A partir du 31 mars 2018, les véhicules neufs devront être équipés de ce système d'appel d'urgence géolocalisé et donc de boîtiers de télématique. Avec l'envolée des volumes, le prix de ces systèmes communicants va partir à la baisse. De plus, grâce à un boîtier déjà amorti, constructeurs et spécialistes vont pouvoir proposer à moindre coût des services complémentaires.

L'unité technique installée sur le véhicule intègre un GPS et un modem de communication GPRS. Connecté au système informatique du véhicule, ce boîtier est capable de transmettre de nombreuses informations sur le véhicule, son utilisation et ses

La croissance du marché devrait être portée par l'arrivée de l'eCall. A partir du 31 mars 2018, les véhicules neufs devront être équipés de ce système d'urgence géolocalisé

trajets. Les données remontent sur un serveur où elles sont traitées et mises en forme pour être restituées aux gestionnaires de flottes via un ordinateur ou un terminal mobile connecté à Internet.

En attendant l'arrivée de l'eCall et l'explosion du marché, les entreprises sont encore peu nombreuses à avoir adopté ces technologies. D'après une étude réalisée en 2016 par l'Observatoire du véhicule d'entreprise (OVE), seules 23 % des sociétés françaises ont franchi le pas, contre 33% de leurs homologues européennes. L'OVE a interrogé les entreprises sur les raisons pour lesquelles elles se sont équipées. La réduction des consommations de carburant constitue la première motivation, juste devant la baisse des coûts de maintenance et l'amélioration de la sécurité. Interrogées en 2013 dans le cadre de la même étude, les entreprises s'équipaient principalement pour localiser les véhicules. Les pratiques ont bel et bien évolué. Il ne s'agit plus de surveiller les véhicules et les conducteurs, mais d'optimiser sa flotte pour réduire les coûts et renforcer la sécurité des conducteurs.

A ses débuts, la télématique s'est développée auprès des flottes d'intervention, de dépannage et de livraison. A travers le système, l'exploitant dispose sur son ordinateur de la localisation de tous ses véhicules sur une carte numérique et peut optimiser leurs trajets avec, à la clé, des kilométrages quotidiens en baisse ou un plus grand nombre d'interventions réalisées à ressources équivalentes. Aujourd'hui, la télématique s'est élargie à l'ensemble des métiers. En obtenant des informations sur les kilométrages, les consommations de carburant, les niveaux des fluides, le degré d'usure des freins, la température du moteur, l'entreprise anticipe les pannes et réalise la maintenance en temps et en heure.

Les spécialistes proposent également d'obtenir les données de la conduite (régime moteur, freinage, accélération...). A partir de ces informations,

l'entreprise peut former ses conducteurs à l'écoconduite et réaliser ainsi des économies.

A la veille d'une explosion de ses volumes, le marché suscite la convoitise de nouveaux acteurs. Constructeurs automobiles et loueurs longue durée viennent concurrencer les pure players qui se renforcent par des opérations de croissance externe. « Neuf regroupements et rachats importants ont eu lieu au

cours des trois derniers trimestres », constate Johan Fagerberg. Selon le consultant de Berg Insight, ce phénomène de concentration devrait se poursuivre.

Les loueurs longue durée investissent également ce marché. ALD Automotive, Arval, LeasePlan ou encore Alphabet proposent d'ores et déjà leurs propres solutions. Les constructeurs automobiles ne sont pas en reste. Alors que Renault commercialise Pro + Board à un tarif particulièrement compétitif, PSA a signé des accords avec TomTom Telematics, Ocean, Masternaut et PSA Banque France, et fédère son offre au sein du programme Connect Fleet Management. L'arrivée des marques automobiles sur leurs plates-bandes n'inquiète pas pour autant les prestataires historiques. « Les constructeurs éprouvent des difficultés à vendre les solutions de télématique et à les gérer, explique Marc Verdet, président de Fleet Technology. Ils veulent conserver la propriété des informations et la monnayer sans avoir à assumer le service. »

Dans ces conditions, les spécialistes de la télématique ont une carte à jouer en s'associant aux constructeurs pour proposer et gérer les services de télématique à leur place tout en utilisant les données collectées sur les véhicules. Les constructeurs automobiles vendent leurs données informatiques

aux prestataires spécialisés et chaque demande d'information via le système produit un revenu pour le constructeur. Chacun y trouve son avantage.