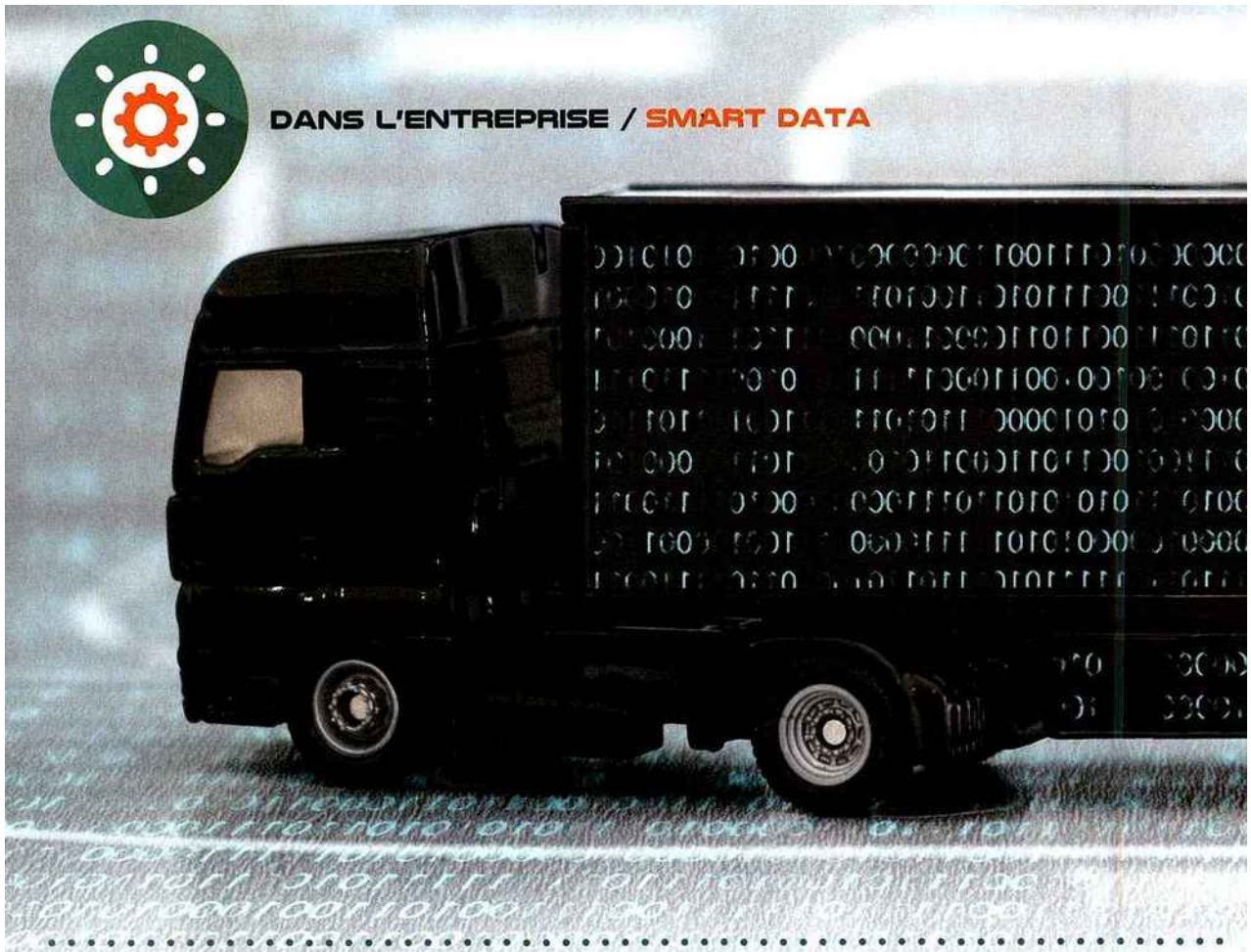




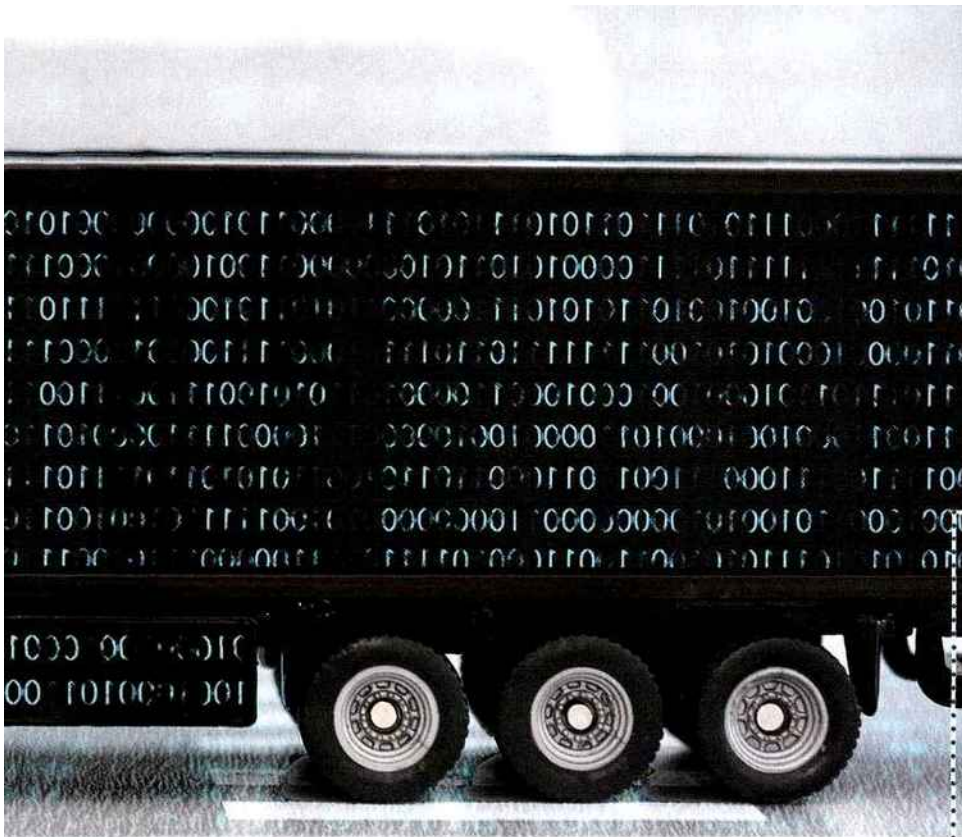
DANS L'ENTREPRISE / **SMART DATA**



Un levier de **compétitivité**

..... S'IL EST UNE VÉRITÉ QUE LES ENTREPRISES N'ONT DE
CESSE D'ENTENDRE, C'EST QUE LEURS DONNÉES ONT
DE LA VALEUR. TRÈS BIEN, MAIS QUID DE L'UTILISATION
QUI EN EST FAITE ? AU-DELÀ DE LA SIMPLE REMONTÉE
D'INFORMATIONS, LE VÉRITABLE ENJEU SE SITUE
DANS LA CAPACITÉ DES AGRÉGATEURS DE DONNÉES
À CRÉER DES SERVICES PERTINENTS ET ADAPTÉS AUX
BESOINS DE L'UTILISATEUR. CE DERNIER DEVENANT
AINSI SOURCE ET UTILISATEUR FINAL DE LA DATA.
UNE TENDANCE DE MIEUX EN MIEUX INTÉGRÉE
PAR LES ÉDITEURS DE SOLUTIONS CONNECTÉES.

MATHIAS BLANCHARD



DANIEL VASSALLUCCI
Directeur général
d'Optimum Automotive



« Plus le hub de data est riche, plus les services sont intelligents. »

Il n'est une nouvelle pour personne que posséder une flotte de véhicules est générateur de coûts pour l'entreprise. Différents acteurs sur le marché proposent des outils pour maîtriser son TCO (pour *total cost of ownership*). Parmi eux, Optimum Automotive, fournisseur de boîtiers et de solutions connectées, comme par exemple [Mapping Control](#), a compris que le meilleur moyen de proposer des services pertinents est de les créer à partir des données récoltées. Qu'elles le soient depuis le véhicule, par le chauffeur, ou une tierce partie, elles ont une valeur inestimable et permettent de dégager des observations. Véhicules inutilisés ou introuvables, consommation de carburant excessive, usure des véhicules inhabituelle, tout ce qui peut générer des coûts superflus devient observable et rectifiable. Comment ? En faisant la démarche de passer du big data au smart data. Ainsi, l'éditeur, fort de dix ans d'expérience sur le marché de la télématique embarquée, collecte en temps

réel de nombreuses données à partir des boîtiers placés dans les véhicules. Afin d'enrichir ces données, la plateforme d'Optimum Automotive est par ailleurs interconnectée avec d'autres bases de données (comme le SIV, pour système d'immatriculation des véhicules, ou l'Antai, l'Agence nationale de traitement automatisé des infractions) et d'autres plateformes (pétroliers, pneumaticiens). De l'importance de l'interconnexion... L'objectif est de restituer aux utilisateurs de la donnée intelligible et intelligente. Pour ce faire, l'éditeur propose des plateformes logicielles accessibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 en mode SaaS, couplées à des applications Smartphone tant pour les conducteurs que pour les gestionnaires. « *Le monde du SaaS est plus intéressant pour le client car l'offre évolue sans arrêt. Ce choix de format lui permet de toujours bénéficier des évolutions fonctionnelles, réglementaires, et techniques* », explique Daniel Vassallucci, directeur général d'Optimum Automotive. À noter que les solutions s'interfacent en quelques

semaines avec les différents outils (TMS, ERP) déjà en place.

AGILE AVEC LA DATA

Soit, mais au-delà des boîtiers et de l'outil TCO, qui prend en compte le matériel, le quotidien, et l'aspect fiscal-social, c'est la troisième compétence d'Optimum Automotive qui fait sa force. En effet, l'éditeur alimente en permanence un hub de data (provenant du boîtier, des infractions, de la réglementation, des fournisseurs - avec possibilité de les comparer pour aider à la prise de décision - des conducteurs, des parkings, des stations-service, de la météo) sur lequel il s'appuie ensuite pour proposer des services qui auront une incidence sur les coûts. Parmi ceux-ci, on retrouve de la géolocalisation, de la gestion de mission, de la gestion de parc, de l'analyse de conduite, de la protection de véhicule ou de marchandise, de l'échange de données, ainsi que de la gestion de vie privée. Daniel Vassallucci poursuit : « *La plateforme n'existe que parce que nous avons les données. Plus le hub de data est riche, plus les services sont intelligents.* » Ainsi, pour ses clients du secteur

de la messagerie, tels que Star's Service ou Cogepart, ces outils de gestion leur permettent de répondre à des problématiques bien spécifiques telles que : la traçabilité (du produit, du conducteur, du respect du service client); l'instantanéité de l'information et des missions; la visualisation des livraisons en temps réel; l'état des véhicules; « l'éco-attitude » des conducteurs; ou encore la sinistralité. De fait, être en mesure de capitaliser sur la donnée permet aux entreprises qui utilisent les services d'Optimum Automotive (des services comme Mapping Control ou Smartfleet 360) d'économiser en moyenne pas moins de 100 € par mois et par véhicules (90 € pour les VL, entre 120 et 140 pour les utilitaires). Une économie non négligeable, rendue possible par la véritable agilité de l'agrégateur à donner du sens à la data.