

SUIVI DE FLOTTE

TECHNOLOGIE

Sedimap sort
du bois

Discret jusqu'à présent, Sedimap revendique une place de challenger sur le marché français de la géolocalisation. Et la filiale du groupe Elyssom a encore de beaux jours devant elle.

Éric GIBORY

« Nous ne cherchons pas à faire du volume pour le plaisir de faire du volume. Nous intervenons principalement sur les flottes des PME. Notre credo : la qualité plus que la quantité. Nous évitons les très grandes flottes où les prix sont tirés par le bas ». William Da Silva, directeur commercial de Sedimap, présente ainsi la stratégie de ce spécialiste de la géolocalisation.

Créé en 1963 autour du matériel de sécurité, Sedimap est entré dans le giron du

groupe Elyssom à la fin des années 1990. Les ingénieurs de l'entreprise ont développé une première solution de géolocalisation en 1999, avant de la commercialiser à grande échelle à partir de 2003. En août 2007, l'entreprise a pris le contrôle de Sagge alors en redressement judiciaire au tribunal de Lyon. « Aujourd'hui, avec 13 000 véhicules équipés et 1 200 clients, Sedimap est le deuxième acteur en France derrière Masternaut », affirme William Da Silva. Concepteur, développeur, intégrateur et distributeur, Sedimap s'appuie sur la maîtrise de toutes les étapes nécessaires au déploiement d'une solution de géolocalisation et à sa maintenance.

La filiale du groupe Elyssom propose trois produits principaux. Baptisé Sedifleet, le premier se présente comme une solution « low-cost ». Il suffit à l'exploitant de la flotte de se connecter au serveur de Sedimap via Internet grâce à

un login et un mot de passe pour obtenir les positions de ses véhicules en temps réel. Cette solution permet d'obtenir trois rapports différents.

Entre 30 et 50 € par mois

La deuxième solution, Seditrack, nécessite l'installation d'un PC dédié chez le client. Ce dernier est alors maître de ses données et peut observer ses véhicules se déplacer en temps réel sur une carte. A noter : Sedimap peut installer une version multi-postes chez son client.

Avec cette solution, l'exploitant peut créer 10 rapports différents : vitesse moyenne, temps d'arrêt, geofencing (identification de matériel ou d'individus ou non sur une zone)... Développé sous un environnement Windows, le logiciel ne nécessite aucune formation pour être utilisé. De plus, les rapports peuvent être édités automatiquement.

Dernier produit de la gamme, Sedinav offre en plus un écran tactile dans le véhicule. Outre la navigation, la solution la plus aboutie de la gamme permet d'échanger des messages entre le véhicule et sa base : ordres de mission, compte-rendu... Lorsqu'une mission est envoyée au dernier moment, le système calcule automatiquement une nouvelle tournée optimisée.

Les prix s'échelonnent de 30 € par mois tout compris (abonnement, communication, consommation, installation, maintenance) pour Sedifleet, à moins de 50 € pour Sedinav. Pour Seditrack, la location s'établit à une quarantaine d'euros par mois. Sedimap a son propre organisme financier et fait appel également à des spécialistes du leasing. « Dans tous les cas, explique William Da Silva, nous ne touchons pas les loyers à l'avance. L'abonnement nous revient chaque mois ; ce qui

Un groupe diversifié

Sedimap appartient au groupe Elyssom. Spécialisé dans les technologies de communication entre machines, Elyssom a été créé par Jean-Luc Guérin et est aujourd'hui épaulé par Erco Finances, sa holding. Elyssom intervient sur le marché de la géolocalisation avec Sedimap, mais aussi sur le marché des modems industriels avec Erco & Gener, sur celui des machines communicantes, comme, par exemple, les

distributeurs de boissons, avec AlloMachines. Elyssom regroupe également Sanimat Santé qui distribue du matériel pour la collecte de sang et propose des dispositifs médicaux communicants de télédiagnostic et de télé-alerte. Enfin, deux autres sociétés du groupe interviennent sur le marché de la vidéosurveillance et du contrôle d'accès (Teamtec), de l'électronique et de la radiocommunication (C3EM).

nous permet d'avoir des revenus récurrents pour assurer la maintenance et le service avec sérénité ». Sedimap dispose de ses propres installateurs qui se déplacent sur site pour installer la solution. « Près de 80 % des problèmes rencontrés proviennent de l'installation des antennes GPS et GPRS. Nos installateurs disposent de leur propre logiciel qui permet de calculer le meilleur angle nécessaire à la transmission des informations ».

L'expansion internationale

Sedimap propose ses solutions directement aux transporteurs, aux spécialistes de la livraison, de la

messagerie express... Une équipe composée de 20 commerciaux sillonne le territoire hexagonal. Mais le spécialiste de la géolocalisation a décidé de franchir les frontières il y a maintenant plus d'un an. La première filiale a ouvert ses portes à Barcelone à la rentrée 2007. Baptisée APS, cette filiale a déjà conquis 30 entreprises et équipé 350 véhicules.

Et Sedimap poursuit sur sa lancée en investissant aujourd'hui l'Allemagne avec une nouvelle filiale. Implantée à Düsseldorf et baptisée VisioTrak, elle commercialise l'ensemble de la gamme Sedimap à travers l'Allemagne. De plus, pour assurer le service après-vente, la maintenance et les mises à jour, Sedimap dispose de deux centres d'appels, l'un implanté à Montauban, l'autre à Lyon. « Nous assurons la mainte-

William Da Silva,
directeur commercial de Sedimap :
« Avec 13 000 véhicules équipés et 1 200 clients, Sedimap est le deuxième acteur en France sur le marché de la géolocalisation. »

Photos X.D.R.



nance à distance. Si un bug intervient, nous demandons à l'entreprise l'autorisation de pénétrer le système à distance et nous effectuons la réparation sans nous déplacer. Nous utilisons le même mode opératoire si un boîtier rencontre des problèmes techniques. Si la panne n'est toujours pas identifiée, nos installateurs se déplacent et réparent sur site », explique William Da Silva. Les mises à jour se font également à distance via Internet. C'est le cas lorsque Sedimap lance de nouvelles formes de rapports ou crée de nouvelles alertes.

transporteur qui s'est équipé de notre solution a économisé jusqu'à 5 % de sa consommation de carburant. Certains de nos clients estiment que le retour sur investissement équivaut à trois fois le prix du système. Il s'agit d'un véritable outil de gestion. L'essayer, c'est l'adopter. La géolocalisation va avoir le même succès dans les entreprises que le téléphone portable ». Pour William Da Silva, le marché de la géolocalisation va exploser quand les véhicules seront équipés en première monte ; une étape qu'il entrevoit pour 2010 ou 2011.



Un marché prometteur

Et pour William Da Silva, les bénéfices pour l'entreprise équipée dépassent de loin l'investissement : « Certains de nos clients estiment que le bénéfice est jusqu'à trois fois plus important que l'investissement. Pour des véhicules utilitaires qui assurent de la maintenance ou des livraisons, l'entreprise peut économiser 150 à 250 km par mois ou réaliser deux ou trois livraisons supplémentaires par jour ». De plus, les exploitants n'ont plus à appeler les conducteurs pour connaître leurs positions.

« Une entreprise peut économiser jusqu'à 12 % de sa facture de communications, insiste William Da Silva. Un

Oltre la navigation, la solution la plus complète de Sedimap offre la possibilité d'échanger des messages avec les exploitants et d'optimiser les tournées.

« Les spécialistes devront alors développer des applications métiers et assurer la maintenance, le service et le développement ». En 2007, Sedimap a réalisé 5 M€ de chiffre d'affaires. En 2008, l'entreprise devrait engranger 8 M€. Et la progression à venir s'avère prometteuse : « Nous estimons le marché français du véhicule professionnel à 2 millions d'unités. Seuls 500 000 seraient susceptibles d'être équipés d'une solution de géolocalisation. Or 250 000 à 300 000 véhicules seulement le sont aujourd'hui ». Bref, Sedimap a encore de beaux jours à vivre. ■