



Le « machine to machine », nouvel eldorado des opérateurs mobiles

ÉLECTRONIQUE

Les boîtiers de communication « machine to machine » (M2M) facilitent la télésurveillance ou l'assistance des utilisateurs à distance. Les opérateurs mobiles y voient un vrai relais de croissance.

Une même addiction informatique gagne les fabricants de chaudières, de pompes et de véhicules d'entreprise. Les boîtiers de communication « machine to machine » (M2M) facilitent la télésurveillance ou l'assistance des utilisateurs à distance. La chaîne logistique s'empare de l'outil pour établir des diagnostics préventifs et gérer au mieux les stocks de fournitures. Les distributeurs d'eau ou d'énergie y voient une source d'économie ainsi qu'un moyen d'optimiser leurs interventions techniques.

Songeant à la gestion des véhicules d'entreprise et aux parcs de machines restant à équiper, les opérateurs mobiles perçoivent cet assemblage de composants électroniques, informatiques et de télécommunications comme un nouvel eldorado.

Orange Business Services et SFR Entreprises ont créé chacun une unité pour bâtir et recommander les solutions adaptées aux attentes des industriels. Leur commercialisation s'effectue parfois en direct, mais le

plus souvent au travers d'intégrateurs. Portails électriques, alarmes, détections d'intrusions, climatisations profitent de la banalisation du sans fil, d'échanges SMS ou de fichiers numériques via les réseaux GSM, GPRS ou 3G. Bouygues Télécom Entreprise présente son réseau mobile Edge comme le bon mode de transport des services émergents de la domotique. Mais les trois opérateurs doivent encore donner de la consistance à un jeune écosystème.

Il s'agit de fournir des solutions apportant de la valeur à la fois aux clients, à l'intégrateur ainsi qu'à eux-mêmes. Pour cela, il faut maîtriser un assemblage encore complexe de technologies et nouer des partenariats étroits avec les spécialistes des cap-

teurs, des microcontrôleurs et des traitements en temps réel. « *Établir le dialogue entre une flotte de camions et le siège d'un transporteur améliore la traçabilité des produits livrés et assure le suivi des données sociales des chauffeurs routiers* », souligne Jean Falchero, le PDG fondateur de Kuantic, concepteur et distributeur de modules M2M. Ce partenaire d'Orange assure la logistique de masse et supervise les cartes SIM embarquées. L'exploitation des boîtiers révèle progressivement à leur utilisateur l'intérêt de la solution : l'entreprise optimise ou accélère ses relevés de compteurs, limite les fraudes, fait des économies ou défriche de nouveaux clients.

C'est notamment le cas de Veolia Waters, pour qui « *le M2M permet de diversifier une offre de services. Outre les compteurs d'eau, nous pouvons mesurer les écarts de tem-*

pérature ou de chlore. Les hôpitaux préviennent ainsi le risque de légionellose, en suivant l'augmentation anormale de la température de l'eau », explique Philippe Briard, directeur informatique pour la région Sud-Est du distributeur d'eau.

La traçabilité des camions, le respect des temps de repos et la sécurité routière guident de nombreux autres projets à l'Imprimerie nationale, chez PSA ou encore Scania. Leur succès reste conditionné par un bon modèle économique et par quelques efforts informatiques : « *Le service doit être personnalisé et le produit de communication doit parvenir à se faire oublier* », souligne Olivier Beaujard, vice-président de Wavecom, spécialiste français des solutions sans fil avec quelque 15 millions d'unités vendues en 2006.

RELAIS DE CROISSANCE

Les opérateurs et leurs partenaires multiplient les outils d'administration, de sécurité et d'intégrité des échanges. Ils aident à localiser les boîtiers, à simplifier le suivi des abonnements, la facturation, l'alerte ou le blocage des cartes SIM.

En croissance de 49 % par an, les échanges de M2M devraient représenter un marché de 220 milliards d'euros à la fin 2010, prévoit l'Idate. Les applications de télémétrie, télématique, monétique et du pôle santé-sécurité sont pressenties comme les premiers relais de croissance des opérateurs mobiles, bien décidés à ne pas se cantonner aux forfaits mobiles des particuliers. ■

OLIVIER BOUZEREAU



Un boîtier « M2M » (ici dans un camion Scania) optimise la communication entre une flotte de véhicules et le siège de l'entreprise.