

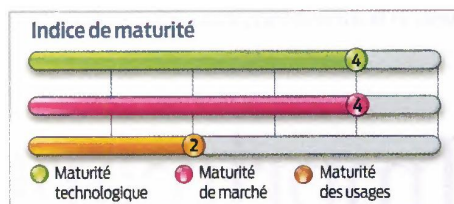


# Machine to machine

## TOUS LES SECTEURS SONT CONCERNÉS

Les domaines d'application du machine to machine se multiplient dans le grand public (automobile, domotique) et dans les entreprises (télésurveillance...).

La communication entre machines et avec le système d'information de l'entreprise passe de plus en plus par le sans-fil.



**Faire dialoguer les machines entre elles et avec le système d'information de l'entreprise, le tout sans intervention humaine, telle est l'ambition du M to M (machine to machine).** Ce concept est mis en place depuis vingt ans dans l'industrie pour qu'une machine puisse communiquer avec son automate et vers l'outil de supervision de la production. Le M to M évolue de plus en plus vers le Machine to Mobile ainsi que vers le Mobile to Machine, et les domaines d'application explosent. Selon l'Idate (cabinet d'études et de conseil pour les télécoms, l'internet et les médias), le marché mondial des systèmes M to M devrait atteindre 27,7 milliards d'euros en 2013 (contre 11,2 milliards en 2009). Le marché de la communication mobile atteindra quant à lui 4 milliards d'euros en 2013 (contre 2 milliards actuellement).

Côté applications grand public, citons l'automobile et la route intelligente. « *Le M to M permet de gérer des services comme l'infotrafic en temps réel, l'appel automatique des services de secours ou de dépannage en cas d'accident...* », détaille Laurent Ecale, directeur de l'unité d'affaires M to M Access d'Orange Business Services (OBS).

### POINTS FORTS/ POINTS FAIBLES

- Tous les apports de la route intelligente.
- Suivi en temps réel et à distance des activités, des temps de travail, des consommations.
- Développement de services comme l'assurance automobile à l'usage.
- Le gestionnaire d'énergie peut savoir, en théorie, dans quelle pièce on se trouve et ce qu'on y fait.
- Les standards propriétaires limitent l'interopérabilité des systèmes.

La domotique s'apprête aussi à décoller, notamment avec le Smart Metering (ou compteur intelligent) permettant le télélevé de la consommation d'électricité, de gaz ou d'eau. L'Union européenne a en effet fixé un objectif de 80 % des foyers européens équipés d'ici 2020. Le volet français correspond au projet Linky lancé en 2007 par ERDF (Electricité réseau distribution France) : 35 millions de compteurs devraient être déployés à l'échelle nationale d'ici 2012, pour un coût annoncé de 4 milliards d'euros. « *Il s'agit de relever automatiquement et sans se déplacer les consommations, tarifs, puissances délivrées, pics de consommation, plages horaires d'utilisation...* », précise Hervé Bibollet, directeur général de Webdyn, un spécialiste qui développe des boîtiers électroniques M to M.

### Surveiller automatiquement, à distance

Quant aux applications professionnelles, leur diversification s'accélère : de la surveillance à distance des performances des éoliennes à des systèmes de communication entre un camion et sa semi-remorque pour le maintien de la température. Pour sa part, Air Liquide est désormais capable de suivre mondialement et en temps réel le remplissage de ses cuves de gaz industriels et des camions de livraison. Même les ressources humaines sont de la partie : P&T Consulting teste, pour la société de nettoyage Carrard Services, la pointeuse à distance qui combine téléphones mobiles NFC (Near Field Communication) et borne RFID (Radio-Frequency Identification) au format carte de crédit installé sur le site du client : « *Nos agents, qui sont des travailleurs nomades isolés, passent leur téléphone mobile devant la borne pour enregistrer leurs heures d'arrivée et de départ qui sont envoyées en temps réel chez nous* », décrit Sébastien Biaudet, directeur informatique de Carrard Services. Les données M to M récupérées des téléphones et des télépointeuses sont ensuite visualisables dans le module de gestion des temps de travail en mode Software as a Service de P&T Consulting, appelé SaaS2B.

Navigateur électronique relié par carte SIM à l'infotrafic en temps réel.



« Nous industrialisons la gestion automatisée des abonnements et l'activation de cartes SIM livrées chez nos clients par dizaines de milliers grâce à une application web », explique Laurent Ecale, le directeur M to M d'OBS qui mise sur un déverrouillage commercial des abonnements mensuels. « Ceux-ci commencent à près de 1 euro par mois pour des applications peu gourmandes et vont jusqu'à 2 ou 6 euros par mois dans le domaine de la vidéosurveillance pour des levées de doute par télétransmission d'images. » Aujourd'hui, Securitas abaisserait ainsi de 5 euros par mois ses abonnements de vidéosurveillance grâce au M to M. En effet, le câblage n'étant plus nécessaire, c'est le commercial qui installe l'alarme vidéo. ■