



M2M : quelles solutions pour répondre aux besoins croissants du marché

Le secteur automobile, le smart metering, et plus globalement la nécessité de réduire les consommations énergétiques, constituent désormais les principaux drivers d'un marché du Machine to Machine très dynamique. Comment celui-ci se structure-t-il, avec quelles solutions ? Enquête.



Le marché du M2M continue de progresser, il s'approche de la maturité », indique Philippe Wang, directeur du développement et du M2M chez SFR Business Team. Les chiffres de l'ARCEP publiés à la fin du premier trimestre 2011 sont d'ailleurs assez éloquents et confirment la croissance soutenue du M2M. En effet, 2,8 millions de cartes SIM M2M sont désormais actives dans l'Hexagone contre seulement 1,7 million l'année dernière à la même période. SFR Business Team revendique plus de 50 % de parts de marché sur ce total, en mettant en avant un positionnement reposant sur des partenariats solides avec des spécialistes du M2M. « Notre rôle est d'apporter la brique connectivité dans la chaîne de valeur du

M2M », explique Philippe Wang, « toutefois, nous sommes dans une logique de développement de marché, par conséquent nous essayons de coller aux modèles économiques de nos partenaires en nous efforçant d'abaisser toutes les barrières de complexité ». L'opérateur accompagne notamment ses partenaires aux niveaux marketing et commercial, ce qui lui permet aussi de valoriser son intervention dans un marché M2M où le poids de la composante connectivité est estimée à moins de 15 % de la valeur totale d'une offre.

L'eau, l'électricité, la voiture ; le trio gagnant du MtoM

Orange Business Services affiche une stratégie similaire. « La connectivité mobile est au cœur de notre métier, mais nous travaillons sur ce marché secteur par secteur au travers de partenariats, car nous considérons que la dimension métier est essentielle », explique Rodolphe Frugès, vice-président M2M et Internet des objets. L'opérateur travaille notamment avec Plastic Omnium pour la facturation sélective des déchets et avec Véolia Eau pour la télé-relève des compteurs d'eau. Avec ce dernier, l'opérateur vient d'ailleurs de créer une société commune, baptisée m2o city, qui propose aux collectivités un service clé en mains basé sur un réseau radio

ultra-basse consommation (le réseau ISM - Industriel Scientifique et Médical - utilisant la bande de fréquences des 868 MHz). Bien entendu, le smart grid fait également partie des priorités de l'opérateur mais, sur ce sujet, l'heure est toujours aux expérimentations. La plus importante est menée depuis l'année dernière par ERDF à Lyon et Tours, avec comme objectif l'installation de 300 000 compteurs électriques intelligents. « Mais, d'une manière générale, au-delà du smart grid, ce sont les be-



FRANCK MOINE, DIRECTEUR DE LA BUSINESS UNIT M2M CHEZ BOLLYGIES TELECOM ENTREPRISES

« Nous sommes en discussion avec plusieurs constructeurs », indique Franck Moine, « les constructeurs souhaitent en général s'engager dans un partenariat global valable pour plusieurs pays ».



RODOLPHE FRUGÈS, VICE-PRÉSIDENT M2M ET INTERNET DES OBJETS CHEZ ORANGE BUSINESS SERVICES

« D'une manière générale, au-delà du smart grid, ce sont les besoins en solutions de smart metering qui constituent aujourd'hui une véritable lame de fond sur le marché du M2M, ce qui inclut notamment la gestion intelligente de gaz et de l'eau ».

Webdyn monitore les équipements photovoltaïques

« Le marché du M2M s'est verticalisé et comporte aujourd'hui plusieurs sous-marchés », explique Hervé Bibollet, directeur général adjoint de Webdyn. Suivant cette tendance, la société commercialise donc des solutions répondant à des besoins spécifiques. Son offre phare, WebdynSun, est destinée à monitorer les équipements photovoltaïques. « Prochainement, le monitoring des éléments d'un bâtiment basse consommation va devenir obligatoire », affirme Hervé Bibollet. La passerelle WebdynSun se présente sous la forme d'un boîtier compact qui se relie, de manière filaire, à un ou plusieurs compteurs, onduleurs et sondes météo d'une installation photovoltaïque. Dans sa nouvelle version, elle s'interface avec un grand nombre d'onduleurs photovoltaïques du marché (SMA, PowerOne, SunEzy, Kaco, Ingeteam, Fronius, LTI). Par ailleurs, Webdyn propose des passerelles pour d'autres domaines d'applications et travaille notamment en France avec Suez, EDF et la SNCF.

Hervé Bibollet, directeur général adjoint de Webdyn



soins en solutions de smart metering qui constituent aujourd'hui une véritable lame de fond sur le marché du M2M, ce qui inclut notamment la gestion intelligente de gaz et de l'eau », explique Rodolphe Frugès. Par ailleurs, l'opérateur entend bien adresser l'autre grand marché à venir du M2M, celui de la voiture connectée. En effet, les besoins en la matière ne concernent pas seulement l'eCall (l'appel d'urgence pan-euro-

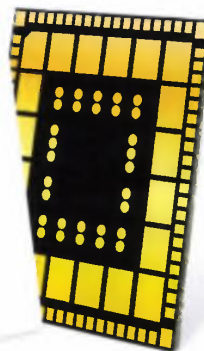


ondre

SIERRA WIRELESS

AirPrime

SL6087



PHILIPPE WANG,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT ET DU M2M CHEZ SFR BUSINESS TEAM

« Notre rôle est d'apporter la brique connectivité dans la chaîne de valeur du M2M, toutefois, nous sommes dans une logique de développement de marché, par conséquent nous essayons de coller aux modèles économiques de nos partenaires en nous efforçant d'abaisser toutes les barrières de complexité ».

péen), mais aussi les solutions de gestion des données de la voiture, la maintenance, la sécurité et les services multimédias dans l'habitable. « Nous avons identifié une troisième tendance sur le marché », ajoute Rodolphe Frugès, « elle concerne les objets connectés virtualisés ». En effet, les tags RFID peuvent désormais apporter de la connectivité à une multitude d'objets dans la perspective de faire remonter des informations à usages commerciaux, organisationnels, sécuritaires...

Une vision internationale

Pour répondre à l'ensemble de ces challenges, OBS a donc noué des partenariats avec des intégrateurs et des fournisseurs de modules M2M, notamment Telit, Sierra Wireless et Cinterion. « Nous voulons maintenant améliorer les interfaçages avec les autres acteurs afin d'aller vers plus de standardisation », indique Rodolphe Frugès. Dans cette perspective, l'opérateur vient d'annoncer au salon Smart Grid sa solution Smart Message. Cette plate-forme d'intermédiation a vocation à simplifier, dans un système

M2M, l'utilisation de données acheminées par des protocoles télécoms hétérogènes. Smart Message est capable de récupérer les flux de tous les types de protocoles, d'en retirer les données métier et de remettre ces dernières au SI du client, dans le langage souhaité. Dans le même esprit, OBS a annoncé une coopération internationale sur le M2M avec Deutsche Telekom. « Cette coopération est ouverte à d'autres acteurs, d'ailleurs nous souhaitons que le maxi-



OLIVIER BEAUJARD,
VICE-PRESIDENT MARKETING DEVELOPMENT CHEZ SAGEM WIRELESS

« Peugeot a déjà produit un million de véhicules équipés de nos modules, par ailleurs, en matière de compteurs intelligents, nous avons conçu une gamme spécifique ».



BENOIT TOURNIER, DIRECTEUR BUSINESS DEVELOPMENT DU DÉPARTEMENT M2M CHEZ SAGEMCOM

« Après le succès des solutions de seconde monte, nous adressons désormais le marché de la première monte grâce à la standardisation des cartes SIM soudée ».



P&T Consulting a décidé d'adresser le marché M2M avec des solutions en mode SaaS. Ce tableau récapitule de manière précise toute l'activité de l'installation.

mum d'opérateurs nous rejoignent pour dynamiser le marché et standardiser les interfaces », ajoute Rodolphe Frugès.

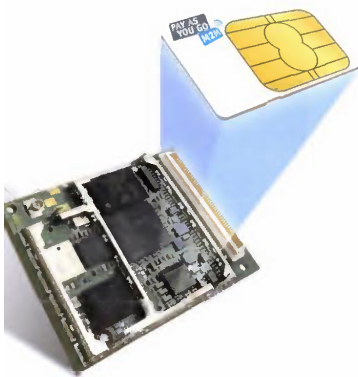
Bouygues vise aussi la voiture connectée

Bouygues Telecom cherche lui aussi à simplifier le recours aux solutions M2M. En la matière, l'opérateur est déjà assez avancé, puisqu'il vient de lancer son offre Pay As You Go en partenariat avec Sierra Wireless. « L'objectif est de permettre à toutes les entreprises de mettre en place rapidement un système M2M », explique Franck Moine, directeur de la Business Unit M2M. L'offre repose sur l'intégration d'une carte SIM dans un module de la gamme embedded de Sierra Wireless. Les utilisateurs peuvent activer la carte SIM quand bon leur semble et gérer la solution sur un portail web dédié. Cette solution, disponible dans toute l'Europe, peut être utilisée pour la quasi-totalité des applications M2M pour une tarification de base de 1,80 € par mois et par carte SIM. D'un point

de vue sectoriel, en attendant le véritable décollage du smart grid, Bouygues Telecom s'emploie à développer son activité sur le marché la voiture connectée. Il faut dire que le moment est stratégique. BMW vient de lancer ses services BMW ConnectedDrive avec T-Mobile, Ford lancera ses services SYNC l'année prochaine, et d'autres constructeurs sont en train de finaliser leurs solutions. « Nous sommes en discussion avec plusieurs constructeurs », indique Franck Moine, « les constructeurs souhaitent en général s'engager dans un partenariat global valable pour plusieurs pays ». Savoir se positionner aujourd'hui constitue donc un enjeu important, sachant que plus de 2 millions de véhicules neufs sont immatriculés chaque année en France. « Sur ce segment de marché, le rôle de l'opérateur ira jusqu'à la relation client, et dans ce domaine nous avons des atouts incontestables », se réjouit Franck Moine.

La carte SIM soudée s'impose

Selon l'Idate, le marché des modules M2M va connaître une croissance annuelle comprise entre 25 et 35 % jusqu'en 2015. Sierra Wireless compte bien en profiter. Le fabricant est aujourd'hui un des partenaires majeurs des opérateurs. Rien d'étonnant, puisqu'il a beaucoup œuvré auprès du GSMA pour que la technologie des cartes SIM soudée soit standardisée. Comme les autres acteurs, Sierra Wireless nourrit de grandes ambitions sur les marchés du smart metering et de la voiture connectée. « Peugeot a déjà produit un million de véhicules équipés de nos modules », indique Olivier Beaujard, vice-président marketing development, « par ailleurs, en matière de compteurs intelligents, nous avons conçu une gamme spécifique ». Baptisée AirPrime, cette dernière s'adresse directement aux fabricants de comp-



FRANÇOIS GATINEAU,
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS M2M CHEZ ATOS WORLDLINE

« Le marché est passé à la vitesse supérieure, les entreprises font maintenant appel à des acteurs des services transactionnels pour piloter les projets ».

LAURENT RAPIN,
BUSINESS MANAGER CHEZ P&T CONSULTING

« [Les solutions M2M en mode SaaS] nous distinguent de la concurrence et, plus globalement, [elles] sont plus légères à déployer en mode SaaS ».

teurs. De plus, Sierra Wireless a lancé fin mars sur le cloud sa plate-forme AirVantage en partenariat avec Verizon Wireless. Celle-ci est une solution complète permettant aux entreprises de gérer elles-mêmes leur système M2M, à l'instar de ce que propose Bouygues Télécom. « Il s'agit d'une plate-forme de services M2M opérée », explique Olivier Beaujard, « les utilisateurs disposent d'un portail web pour gérer à distance l'activation des lignes dans les machines ».

De son côté, Sagemcom a présenté deux nouveaux modules destinés au marché automobile lors du dernier MWC de Barcelone, à savoir le HiLo NC et HiAll. « Après le succès des solutions de seconde monte, nous adressons désormais le marché de la première monte grâce à la standardisation des cartes SIM soudée », explique Benoit Tournier, directeur business développement du département M2M, « et nous attendons la prochaine étape de la standardisation qui concernera l'OS, celle-ci devrait aboutir à la validation de Genivi, qui est développé par un consortium regroupant l'ensemble des constructeurs automobiles et de grands acteurs IT comme Intel ou encore Freescale ». Tout comme Sierra Wireless, Sagemcom propose aussi sa propre plate-forme logicielle, baptisée M2MScape.

Le MtoM en mode SaaS

Il faut dire que, tout autant que les modules communicants, les plateformes logicielles constituent une brique essentielle dans la chaîne de valeur du M2M. Dans ce domaine, P&T Consulting a décidé d'adresser le marché M2M avec des solutions en mode SaaS. « Cela nous distingue de la concurrence et, plus globalement, les solutions M2M sont plus légères à déployer en mode SaaS », explique Laurent Rapin, business manager. Le luxembourgeois décline aujourd'hui sa plate-forme SaaS2B pour plusieurs applications : SaaS2B Fleet Management pour le suivi des véhicules d'entreprises, SaaS2B Machine Time



Tracking pour le suivi à distance de différents types de machine et SaaS2B Remote Badging pour la gestion du personnel nomade. D'ailleurs, P&T Consulting fournit cette dernière solution à OBS pour l'offre Mobile and Badge de l'opérateur. Désormais de grands acteurs de la gestion des transactions électroniques sont mis à contribution sur le marché du M2M, et notamment Atos Worldline (la société est fortement impliquée dans l'expérimentation en cours sur le smart grid). « Le marché est passé à la vitesse supérieure », explique François Gatineau, directeur des opérations M2M, « les entreprises font maintenant appel à des acteurs des services transactionnels pour piloter les projets ». Atos Worldline fournit une plate-forme de services métier, baptisée Worldline M2M, enrichie de protocoles d'échanges lui permettant notamment de dialoguer avec un ou plusieurs opérateurs. Le tout en mode SaaS bien sûr. ■



Le smart metering est un des plus puissants drivers du machine to machine. Ici, un « compteur » intelligent de Deutsche Telekom.