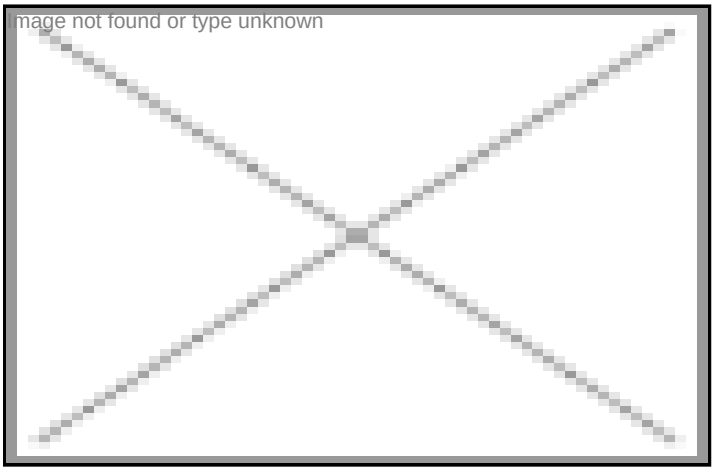
février 2018

ShareMat

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Location / Loueurs

Louer avec ShareMat pour optimiser les parcs machines

Après le lancement de plates-formes web uniquement dédiées à la location inter-entreprises de matériels TP, ShareMat apporte sa pierre à l'édifice digital de la profession en proposant une solution globale de gestion de parc dont un des éléments est la location à d'autres entrepreneurs. Une proposition équilibrée qui mêle optimisation des coûts d'entretien et ressources complémentaires.



Loin d'être en retrait sur l'environnement économique, le monde du TP se convertit rapidement au digital et plusieurs solutions de location sont aujourd'hui construites autour des outils numériques. Facilitant l'exercice de cette activité, elles permettent notamment de l'ouvrir à des acteurs qui ne sont pas des loueurs de métier, et en premier lieu aux entreprises utilisatrices et propriétaires de machines. Allant au-delà de cette seule prestation d'échange entre professionnels, la société ShareMat a imaginé un environnement complet autour de la maintenance des matériels qui inclut la location parmi ses propositions.

La force du digital

Fondée le 9 mai 2017, la startup ShareMat n'est pas née du hasard mais de la volonté de deux associés, Jean-Luc Firmin et Xavier Courjaret, convaincus des avantages offerts par l'apport du digital dans l'univers du TP. Avant de se lancer dans cette aventure, ils ont participé au sein de TP Group au lancement en 2015 du service d'entretien et de réparation des matériels TP Assistance, une solution retenue par les armées françaises Terre et Air pour le maintien en conditions opérationnelles de leur parc de machines de travaux publics. Pour ce client, une plate-forme internet a été développée qui permet de commander des pièces de soixante marques différentes avec des règlements par carte bancaire comme sur un site e-commerce classique.

Plus que la solution technique, ce qui a marqué les deux associés a été la rapidité avec laquelle les utilisateurs de la plate-forme se sont appropriés le système et en ont rapidement fait un usage quotidien. Comme le commente Jean-Luc Firmin, « cette réussite nous a montré que le monde des travaux publics était prêt à utiliser de nouveaux outils pour peu qu'on leur en propose. Notre conviction était forgée que la digitalisation pouvait nous permettre d'inventer une nouvelle façon de travailler avec une machine de TP. »

Un concept global

De la conviction à la réalisation, il restait un grand pas à accomplir et deux années de préparation ont été nécessaires pour élaborer et valider le projet. A travers un vaste travail de réflexion, de la veille technologique, des retours d'expérience et rencontres avec des entrepreneurs du secteur digital en France et aux USA*, le projet s'est construit sur deux bases, à savoir d'un côté l'économie de partage et de l'autre, sans surprise, la digitalisation : « Le partage car ce sont des matériels qui coûtent extrêmement chers, communément de 50 à 500 k?, et pour lesquels ce mode de fonctionnement est pertinent. Le digital car cette technologie permet avec le smartphone d'accéder à l'immédiateté du bénéfice. »

Pour la réussite du projet, il est également apparu qu'il fallait concevoir une solution qui irait au-delà de la seule plate-forme d'échange pour offrir un service étendu, générateur de gains supplémentaires par l'amélioration globale de la gestion des parcs matériels. Cette gestion recouvre de nombreux paramètres dont la location ne serait finalement qu'un élément. « Ce qui nous intéresse ce sont les utilisateurs de matériels TP. Ce qui nous inspire, c'est l'optimisation des parcs machines » rappelle Jean-Luc Firmin.

Gestion de parc et location

ShareMat a donc mis en œuvre sur son portail ShareMat.fr une application web déclinée sur mobile qui permet de suivre un parc de matériels TP et comporte une fonction de location partage. Dans cette solution, chaque machine est identifiée par son propriétaire (ou le prestataire qui s'en occupe) qui dispose pour chacune d'entre elles d'un carnet d'entretien en ligne et d'une ShareMat Box – à fixer par aimants ou vis sur l'équipement suivi – qui transfère les informations de géolocalisation et d'horaires de fonctionnement. Dans cette proposition a minima, qui correspond en fait à l'offre de découverte « Look » à 100 ? HT de mise en service par machine, le possesseur du matériel peut parallèlement par une simple manipulation mettre ses équipements à la location pour la période qu'il désire. Les locataires intéressés pourront immédiatement avoir accès au prix du service, à la localisation du matériel et au suivi d'entretien avant de conclure la transaction. Le propriétaire contractant s'engage à réaliser deux journées de location dans l'année et conserve 65% de ces recettes spécifiques.

L'intégration de Prokonect

Pour cette partie location, ShareMat a fait le choix de s'appuyer sur une solution déjà existante et a de fait intégré le loueur en ligne interentreprises Prokonect (cf. BATIdistribution 36). Ce choix a permis à la société de bénéficier immédiatement de toute l'infrastructure nécessaire au développement de ce service sans avoir à tout reprendre depuis le début. Les premiers mois de fonctionnement de la plate-forme de location avaient permis de tester et de valider les procédures.

Il y a néanmoins eu quelques modifications par rapport au projet initial Prokonect. Ainsi, en ce qui concerne l'assurance (responsabilité civile, bris de machine), le partenaire a changé et est maintenant Allianz, tandis que son mode de facturation est désormais forfaitaire sur une échelle de 13 à 30 ? par jour de location ce qui permet de baisser les prix pour les machines les moins chères et pour les courtes durées, avec en option une assurance chauffeur de 2 ? par jour. Par ailleurs, le concept de ShareMat portant sur des parcs de matériels TP connectés, l'assortiment recouvre les engins tels des chargeuses, des mini-pelles, des dumpers… ciblés par l'entreprise mais plus les petits matériels comme des postes à souder ou des cloueurs. Enfin, la cible est elle aussi recentrée sur le seul métier du TP, celle de ShareMat, sans volonté d'aller explorer à ce jour les domaines agricoles ou forestiers.

Look, Start et Go

Au-delà de l'offre « Look », ShareMat a mis en place deux autres niveaux de contrats. Le premier dénommé Start est facturé 15 ? par machine et par mois et exonère du paiement des 100 ? de mise en place pour tout engagement d'un an. Il permet de bénéficier des prestations de la solution « Look » plus, parmi d'autres choses, l'accès à des alertes pour la maintenance des matériels, à des applications mobiles pour les techniciens, à des statistiques sur les parcs. Dans le domaine de la location, le propriétaire conserve 75% des recettes et a la possibilité de limiter sa cible de clients locataires aux seuls adhérents à la plate-forme ShareMat.

Le contrat le plus élevé dit « Go » offre pour un coût de 29 ? par machine et par mois tous les services déjà décrits avec en plus la mise à disponibilité d'un gestionnaire de compte dédié affecté à l'optimisation du parc machines. Concernant la location, le propriétaire conserve 85% des recettes et a la possibilité de mettre en place un réseau privé réservé à ses clients (intra-groupe ou externe).

L'application bénéficie de tout un système d'alertes dès l'offre Start et se complète sur l'offre Go : géofencing, utilisation en dehors de plages horaires, alertes entretien et contrôles, supervision des taux d'utilisation …

Enfin, si l'on est prestataire de service, il est possible pour 9 ? par mois plus la mise en service initiale de 100 ? d'accéder à la plate-forme de façon à pouvoir gérer le parc de plusieurs clients en multimarque avec des capacités en volume largement augmentées. La mise en service étant payée, ces clients ont gratuitement accès à ShareMat pour le niveau « Look ».

Des développements à venir

Ces différents contrats permettent dans un premier temps aux entrepreneurs de découvrir la solution ShareMat puis de l'utiliser avec des niveaux d'exigence croissants avec comme objectif l'optimisation de leur parc machines. Ils bénéficient d'un suivi de leurs équipements, de facilités de gestion, d'une interface de location performante. Ils peuvent mettre en avant ce service pour construire des réseaux privés de proximité, par exemple avec des collectivités locales qui désireraient travailler avec des prestataires de leur commune ou des communes avoisinantes. « La finalité c'est de faire tourner les machines » rappelle Jean-Luc Firmin.

Et d'autres opportunités de services vont apparaître. Ainsi, depuis novembre dernier et la mise en test de la plate-forme chez des clients clés, avec la gestion de quelque trois cents machines de marques différentes positionnées en des lieux différents pour des usages différents, un premier bilan a permis de confirmer la rapide adoption du système par les clients et leur volonté d'aller plus loin avec cette solution. Il est ainsi envisageable de gérer avec le boîtier connecté les trajets kilométriques en complément des informations horaires de fonctionnement, d'intégrer des matériels supplémentaires (pompe à chape …), de se rapprocher avec les organismes de crédit-bail très sensibles à la notion d'entretien, voire des revendeurs qui peuvent valoriser les journées de location potentielles de leurs matériels (1 jour loué = 2 jours payés).

Opérationnel courant janvier 2018 en France et en Belgique, en français et en anglais, présent dans le village Startup du salon Intermat, ShareMat ouvre une nouvelle voie dans l'optimisation des parcs machines en jouant grâce aux outils digitaux sur tous les paramètres d'une bonne gestion, dont la location interentreprises, un concept neuf mais qui marque déjà de son empreinte le marché des engins TP.

Frédéric Bassigny