

Dossier de presse

Semaine internationale du transport et de la logistique
27,28 et 29 mars 2007



Contact presse :


Christophe Mahé
Directeur commercial et marketing
Tél. : 01 44 38 61 85



euROTOLL
Opening the road

* nous ouvrons la route

Sommaire

- 1 - Une offre de services de télépéage et de mobilité
 - 2 - La Tribox™, le boîtier exclusif eurotoll intégrant les services masternaut
 - 3 - Un lancement commercial dès avril 2007
 - 4 - Que devient la carte Caplis ?
 - 5 - L'évolution du contexte européen
 - 6 - Le groupe Sanef
- 

1 - Une offre de services de télépéage et de mobilité

eurotoll, filiale du groupe Sanef, a développé une offre qui fournit aux transporteurs l'accès aux fonctionnalités du télépéage poids lourds et à des solutions d'optimisation des coûts.

Les 3 métiers d'eurotoll :

- Etre courtier du péage auprès des transporteurs
- Apporter des solutions d'interopérabilité en Europe
- Développer des services de gestion de flotte et de géolocalisation

Ses engagements

1. Donner accès aux services de télépéage

- Mettre à disposition un badge de télépéage poids lourds testé et certifié par l'ASFA, valable sur l'ensemble du réseau autoroutier français. Dès fin mars 2007 eurotoll proposera à ses clients de participer aux premiers tests d'interopérabilité avec les réseaux concessionnaires espagnols Acesa, Aumar et Aucat. Les véhicules équipés pourront circuler de la frontière belge à Alicante en toute fluidité. D'autres accords d'interopérabilité sont aujourd'hui en cours de négociation.

- Accéder directement aux conditions commerciales particulières des sociétés concessionnaires de manière transparente, auparavant accessibles uniquement via la carte Caplis.

- Simplifier le suivi des transactions péage grâce à une facturation unique quels que soient les trajets effectués.

- Eviter les frais engendrés par des acteurs non agréés qui se positionnent comme intermédiaires (facturant généralement entre 2% et 6% des consommations de péage).

2. Proposer des conseils et des solutions d'optimisation des coûts

Simplifier la gestion comptable et administrative des entreprises de transport, grâce à :

- la gestion du parc de badges en ligne (affectation personnalisée chauffeur-véhicule et par parc, commandes de badges, déclarations perdus / volés)
- la consultation et le téléchargement des informations telles que : factures, relevés de trajets, tableaux de bord... sous des formats compatibles avec les logiciels de bureautique

- la mise à disposition d'outils de suivi et d'analyse permettant une meilleure gestion des consommations de péage. Ces outils sont accessibles sur un espace web « Abonné » personnalisé :
 - tableaux de bords
 - relevés de trajets
 - alertes paramétrables
- l'accès à une solution de géo-localisation économique permettant le suivi et l'optimisation des déplacements de votre flotte en temps réel ou en temps différé
- l'information sur les actualités du secteur, l'assistance à la migration vers le télépéage poids lourds et le conseil pour optimiser les coûts de péage

eurotoll, c'est 4 formules d'abonnement pour répondre à tous les besoins

pronto

Ce pack comprend le service de télépéage standard assorti d'une facture unique comprenant un relevé détaillé des trajets par véhicule.

tempo

Outre les services du pack 1, des services de gestion tels que : facture électronique EDI (Electronic Data Interchange), historique des factures, rapports, tableaux de bord et alertes paramétrables via l'espace abonné sur le site eurotoll.

et pour aller plus loin avec la Tribox™,

mobile

Ce pack propose, en plus, des services de géo-localisation en temps différé permettant d'analyser les trajets des flottes hors et sur autoroutes.

optime

Il permet une visualisation des véhicules en temps réel sur une cartographie détaillée pour une analyse immédiate des trajets et alertes sur et hors autoroutes.

2 - La Tribox™, le boîtier exclusif intégrant les services masternaut

Filiale de Sanef depuis juin 2004, masternaut est le numéro 1 français de la géolocalisation. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 20 Millions d'€ en 2006. La société emploie 100 personnes. Présente dans 8 pays, elle équipait 42 000 véhicules fin 2006.

Sur un marché en forte croissance, ses solutions s'appuient sur les technologies de géolocalisation par satellite ou par réseau GSM, la téléphonie sans fil haut débit GSM/GPRS, l'Internet, la cartographie numérique et l'informatique mobile.

Eurotoll a développé un boîtier exclusif, la Tribox™ en s'appuyant sur les technologies masternaut. La Tribox™ associe des services de télépéage et de géolocalisation. Au moyen de son module GSM/GPRS, elle transmet les informations terrain vers les serveurs eurotoll. L'entreprise de transport peut, en se connectant sur son espace web client dédié, accéder à l'ensemble des données et différents rapports et analyses.

La Tribox™ est aussi le premier outil de déchargement à distance du chronotachygraphe numérique. Pour répondre à l'obligation, contraignante, de rapatrier au sein de l'entreprise, les véhicules tous les 95 jours afin de décharger les données du chronotachygraphe - une opération qui peut prendre plusieurs heures - eurotoll propose cette solution via son boîtier exclusif.



3 - Un lancement commercial dès avril 2007

Rappel des grandes étapes du déploiement du télépéage poids lourds :

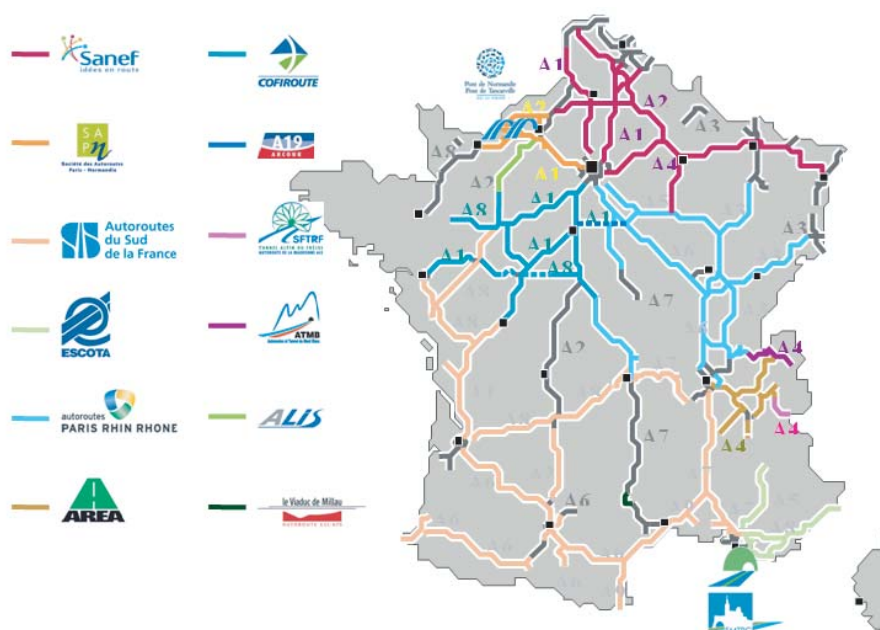
Etape 1 : Entre fin 2005 et mi-2006, les sociétés d'autoroutes équipent leurs gares de péage de voies de Télépéage Poids Lourds.

Etape 2 : Jusqu'à mars 2007, Les sociétés circulées et sociétés émettrices procèdent aux tests afin de contrôler le bon fonctionnement du système. Ces tests sont réalisés grâce à des « clients-testeurs » sur l'ensemble des gares d'autoroutes et permettent de s'assurer de la bonne transmission des informations entre circulées et émetteurs.

Etape 3 : Ouverture du télépéage en France en avril 2007.

Etape 4 : Extension progressive aux autres réseaux européens : progressivement, vos badges ouvriront les barrières de péage partout en Europe. eurotoll a entamé les négociations avec les principaux réseaux européens d'autoroute et étudie actuellement des solutions techniques pour rendre les badges de télépéage interopérables avec les systèmes des autres réseaux européens.

eurotoll a passé avec succès fin 2006 le plan de Vérification d'Aptitude Au Bon Fonctionnement (VABF) mis en place par l'ASFA. La Vérification de Service Régulier (VSR) sera validée fin mars 2007. Elle s'appuie sur le suivi d'au moins 1.000 badges utilisés et facturés par 10 transporteurs. Le lancement effectif de l'offre eurotoll se fera début avril 2007. A cette date, la filiale du groupe Sanef offrira à ses clients transporteurs la possibilité d'équiper leurs véhicules avec un badge de télépéage qui leur permet de rouler sur l'ensemble du réseau autoroutier français.



4 - Que devient la carte Caplis ?

Les modalités de la transition, entre le système Caplis et le système de Télépéage Poids Lourds, sont décidées par les sociétés suivant le calendrier suivant :

avril 2007 : lancement du TIS et migration depuis Caplis pour les transporteurs qui le souhaitent. Seuls les clients Caplis existant pourront commander des cartes supplémentaires. Les nouvelles souscriptions aux systèmes de remises seront uniquement admises en TIS PL

il ne sera plus possible de souscrire à de nouveaux contrats Caplis, mais les commandes supplémentaires de cartes Caplis pour les contrats préexistants seront encore possibles.

avril 2008 : expiration des dernières cartes Caplis qui ne sont plus acceptées au péage.



5 - L'évolution du contexte européen

Le contexte européen du transport routier est en pleine mutation du fait de l'application des Directives Européennes « Interopérabilité » et « Euro-vignette ».

La directive Interopérabilité a été approuvée par le Conseil de l'Union Européenne en Avril 2004 et pose les principes de l'interopérabilité des systèmes de télépéage routier dans l'Union Européenne.

La directive Euro-vignette a été approuvée par le Conseil de l'Union Européenne en Mars 2006 et impose aux sociétés d'autoroute de nouvelles orientations en matière de remises commerciales appliquées par les sociétés d'autoroutes. Ainsi, la remise se fera par véhicule et non plus par flotte et pourra ultérieurement être modulée en fonction de la classe Euro du véhicule. De plus, la remise sera plafonnée à 13 % du tarif de base. La mise en place de la directive Eurovignette se fera progressivement jusqu'à mi-2008.

Au terme de ces évolutions du cadre réglementaire, la gestion de la concession des autoroutes réalisée par la société d'autoroute dite société « circulée » a été séparée de celle de gestion de service de télépéage menée par les sociétés émettrices ou émetteurs.

Les sociétés émettrices sont agréées en France par l'ASFA (Association des sociétés françaises d'autoroutes françaises) pour l'ensemble des autoroutes et ouvrages à péage concédés.

Seules les sociétés émettrices agréées contractualisent directement avec les sociétés d'autoroutes pour gérer et commercialiser les services de télépéage et donner accès à leurs conditions commerciales particulières de manière transparente. Ce sont également les seules sociétés qui pourront émettre des badges de télépéage certifiés.



6 - Le Groupe Sanef

Sanef fait partie du groupe abertis, 1^{er} opérateur européen de gestion d'infrastructures de transport et de télécommunications.

4^{ème} acteur autoroutier en Europe, Sanef a bâti un réseau autoroutier de 1 743 km.

Le Groupe compte 3 600 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 1 225 millions d'euros en 2006. Le Groupe s'appuie sur un actionnariat stable, qui regroupe autour d'abertis, la CDC, Axa, Prédica et FFP, avec lequel il partage une même vision stratégique et la volonté de réaliser ses ambitions dans les concessions et les services télématiques.

Sanef a structuré ses métiers autour de 2 pôles :

- un pôle « concession » : le Groupe intervient comme investisseur, concepteur et maître d'ouvrage de grands projets routiers et détient 4 concessions.
- un pôle « services » dans 3 domaines d'activités : exploitation, télématique et télécommunications.

Pionnier du télépéage, Sanef s'est imposé comme le numéro 1 du télépéage en France. A fin 2006, ce leadership a été confirmé avec 281 badges au km, soit un parc de 490 000 badges. Sanef poursuit une politique commerciale dynamique pour les particuliers et les professionnels du transport routier allée à une meilleure connaissance et gestion de la relation client.

Sanef commercialise le télépéage liber-t via son site Internet, son centre d'appels, ses 17 agences commerciales et via des réseaux de distribution « partenaires ».

D'ici à 2010, le groupe vise un objectif d'un million de badges vendus.

Via sa filiale télématique masternaut, Sanef commercialise des solutions de suivi et de gestion de flottes en temps réel grâce à des boîtiers embarqués dans les véhicules.

A fin 2006, masternaut était présent dans 8 pays et équipait 42 000 boîtiers en Europe pour un chiffre d'affaires de 21,6 millions d'euros. Sur un marché en forte croissance, masternaut a réalisé une progression de 71% en 2006 et est désormais positionné et identifié comme le leader français de la géo-localisation.

eurotoll

100 avenue de Suffren

75015 Paris

Tél. : 01 44 38 62 00

www.eurotoll.fr

euROTOLL

UNE SOCIÉTÉ DU GROUPE  **Sanef**