



Our onboard technologies bring easier mobility and better safety to everyone

## **SafetyNex** une App SmartPhone qui révolutionne le monde de l'automobile : véhicules intelligents, assurance auto, gestion de flottes, utilisation du digital pour le retail

Par NEXYAD

SafetyNex est une application Smartphone développée et commercialisée par NEXYAD, et qui permet de réduire de 20% le nombre d'accidents de la route [1]. Cette application présente un intérêt applicatif direct pour de nombreuses cibles.

### **1 – Le conducteur**

NEXYAD pense que les applications de la télématique automobile doivent en premier cibler la satisfaction du conducteur, et non pas uniquement celle des entreprises qui vivent de l'automobile. C'est une valeur forte de l'entreprise NEXYAD : mettre à disposition des masses des outils logiciels à fort niveau mathématique utiles dans la vie de tous les jours et faciles à utiliser. Le fort niveau mathématique (métier de NEXYAD) est une barrière vis-à-vis de la concurrence et permet de proposer des applications très intelligentes.

Le fait que les applications soient utiles pour tout le monde est une différenciation de NEXYAD.

**SafetyNex** illustre bien ce positionnement : il s'agit d'une App pour smartphone qui estime en temps réel et à chaque instant le risque de conduite que prend le conducteur. Lorsque le risque est trop important, **SafetyNex** alerte le conducteur quelques secondes avant le danger, ce qui laisse le temps au conducteur de ralentir et d'éviter l'accident.

**SafetyNex** a été développé à l'issue de 15 années de recherche collaborative organisée par l'Etat Français (en particulier les programmes PREDIT sur la sécurité routière [2]).

Avec **SafetyNex**, le conducteur dispose donc d'un véritable copilote qui connaît la route (grâce à une carte de navigation) et qui l'informe en amont des dangers. **SafetyNex** peut sauver la vie du conducteur, de ses passagers, et des autres usagers de la route. L'ensemble des calculs mathématiques de risque sont effectués DANS le smartphone, si bien qu'aucune donnée indiscreète (où est le conducteur, à quelle vitesse il roule, etc) ne sont enregistrées sur un cloud. **SafetyNex** n'est donc **pas**

un espion, à la différence de toutes les applications qui enregistrent des signaux bruts sur le cloud en vue de les post-traiter (si sur un ordinateur on dispose de la vitesse et de la géolocalisation, il suffit de lire sur une carte numérique la vitesse maximale autorisée pour connaître toutes les infractions de type excès de vitesse ! **SafetyNex** protège le conducteur contre ce type d'utilisation des données).

## 2 – L'assureur automobile

L'assureur automobile peut voir plusieurs intérêts dans **SafetyNex**:

. l'appétence client : **SafetyNex** est perçu à juste titre comme un copilote qui rend service en premier au conducteur. Déployer **SafetyNex** est donc une proposition attrayante.

. la baisse de l'accidentologie de 20% : en maintenant des primes identiques, l'assureur augmente ses marges en déployant **SafetyNex**

. le *pay as you drive* : **SafetyNex** enregistre les statistiques (et seulement les statistiques) d'usages : nombre de km parcourus, tranches horaires, ville/route/autoroute, etc, ce qui, sans jamais avoir besoin de savoir où le client est allé et quand, donne à l'assureur toutes les informations nécessaires à une tarification à l'usage.

. le *pay how you drive* : **SafetyNex** enregistre les profils de risque et des « classes de risques » (permettant de savoir par exemple si le conducteur prend plus de risques aux intersections, dans les virages, etc ...). Là encore, à partir de ces statistiques il n'est pas possible de connaître d'éventuelles infractions au code de la route, et l'assureur dispose de toutes les informations nécessaires à une tarification au style de conduite.

. la prévention : la mesure unitaire du risque permet de faire apparaître des groupes d'assurés présentant le même profil de risque. Cela permet de leur proposer des cours de conduite adaptés à leur cas particulier. La prévention est un facteur clé de la réduction du nombre et de la gravité des accidents.

. le *silver coaching* : le suivi dans la durée (sur plusieurs années) du profil de risque permet de détecter des ruptures dans la prise de risque, de les diagnostiquer avec le conducteur, et de prendre tôt toutes les mesures qui permettront de garder le conducteur en état de conduire le plus vieux possible, sans dépasser le risque acceptable.

Le fait qu'une seule App permette aux assureurs auto d'adresser tous ces sujets stratégiques en même temps est totalement disruptif. **SafetyNex** peut accompagner la transformation du métier de l'assurance auto [3]. Le fait que **SafetyNex** respecte la vie privée du conducteur permet à l'assureur de déployer en étant compatible avec les règles de déontologie, les lois des pays, et en France, la CNIL [4].

## 3 – Le constructeur automobile

Le constructeur automobile a deux horizons d'utilisation de **SafetyNex**:

. à court terme : la navigation intelligente qui aide le conducteur à éviter des accidents. C'est le domaine de la navigation et/ou des ADAS (systèmes d'aide à la conduite).

. à moyen terme, le véhicule autonome : il faudra bien qu'un système « surveille » en temps réel le risque pris par l'auto-pilote !

Or, **SafetyNex** évalue en temps réel le risque de conduite, que le conducteur soit humain ou non. Les constructeurs automobiles ont par ailleurs une réflexion en cours concernant l'assurance auto, et **SafetyNex** est un élément clé de leurs évolutions rapides à venir.

NB : Pour le constructeur automobile, certaines fonctions peuvent être envisagées sur le smartphone, d'autres seront nécessairement servies par de l'électronique enfouie. Dans ce cadre, NEXYAD s'est rapprochée de sociétés d'électronique qui fournissent des boîtiers en première et seconde montes à l'industrie automobile.

#### 4 – Le gestionnaire de flotte auto

Le gestionnaire de flotte est assez souvent son propre assureur pour les dommages causés à sa propre flotte. Dans ce cadre, la baisse de 20% du nombre d'accidents est une donnée factuelle qui contribue à augmenter sa marge. Par ailleurs, le gestionnaire de flotte s'assure chez un assureur pour les dommages causés par sa flotte à des tiers. Dans ce cadre, il a deux préoccupations :

- . montrer à son assureur qu'il prend des mesures pour limiter le nombre d'accidents et leur gravité
- . disposer d'un tableau de bord temps réel lui désignant quel véhicule de la flotte est en train de prendre trop de risque de façon répétée. Cela permet, soit d'informer le client et de lui demander de modérer sa conduite, soit de l'exclure, soit de moduler le tarif de location du véhicule.

Le gestionnaire de flotte envisage généralement d'utiliser un boîtier télématique professionnel, et la remarque de NEXYAD est la même : **SafetyNex** peut s'exécuter dans un boîtier, et nous avons déjà des partenaires.

#### 5 – Le grand distributeur

Toutes les sociétés de distribution (exemples : Carrefour, Total, Amazon, ...) ont deux problèmes récurrents à traiter :

- . réduire le coût d'acquisition des clients, et acquérir de nouveaux clients.
- . fidéliser les clients déjà existants.

Les outils classiques, comme la carte de fidélité, montrent dans beaucoup de secteurs des signes de faiblesse et les enseignes recherchent des solutions alternatives, voire des solutions complémentaires. **SafetyNex** estime le risque pris par le conducteur et peut synthétiser cela par un « profil de conduite ». Une enseigne peut alors savoir à coup sûr si quelqu'un est un « bon conducteur ». La théorie du NUDGE [5] en vigueur actuellement dans les Directions Marketings, propose de rendre un réel service aux consommateurs tout en augmentant des critères de rentabilité de l'enseigne. **SafetyNex** permet cela : en récompensant les « bons conducteurs », par des bons d'achat par exemple, une enseigne incite très fortement les conducteurs à utiliser **SafetyNex**. Or, comme **SafetyNex** a un impact fort (20%) sur l'accidentologie, l'enseigne agit ainsi de façon durable et massive sur la baisse du nombre d'accidents de la route. Ce faisant, elle capte aussi les clients qui viennent chez elle valoriser leurs bons d'achats alors qu'ils seraient peut-être allés acheter ailleurs sinon. C'est une situation « gagnant gagnant » : le conducteur peut voir sa vie sauvée grâce à **SafetyNex**, il bénéficie de bons d'achat qui augmentent son pouvoir d'achat, l'enseigne capte le client.

#### 6 – Références

[1] : <http://nexyad.net/Automotive-Transportation/wp-content/uploads/2016/06/Papier-04-sur-SafetyNex.pdf>

[2] : <https://www.cairn.info/revue-les-cahiers-du-numerique-2001-1-page-97.htm>

[3] : <http://nexyad.net/Automotive-Transportation/wp-content/uploads/2016/06/Modification-profonde-du-m%C3%A9tier-de-l'assurance.pdf>

[4] : <http://nexyad.net/Automotive-Transportation/wp-content/uploads/2016/05/white-paper-NEXYAD-n2-T%C3%A9l%C3%A9matique-automobile-et-respect-des-donn%C3%A9es-priv%C3%A9es.pdf>

[5] : <http://www.lesinfluences.fr/Nudge-Comment-la-theorie-du-coup.html>