



SPIE



**Bruno Vaslin**, Responsable Développement des Infrastructures Mobilité Electrique SPIE

### ***Rappelez-nous l'importance de SPIE dans les bornes de recharge en France ?***

Aujourd'hui, nous avons plus de 6000 points de charge installés par SPIE, ce qui représente un beau potentiel de références et de réalisations.

### ***... Un beau potentiel & pourtant Spie se repositionne sur ce marché, dans quel sens ?***

Il faut prendre en compte les nouvelles préoccupations des utilisateurs. Et pour cela, nous avons réfléchi à notre positionnement dans l'écosystème global. Cela nous a conduits à signer un partenariat important avec IBM. Il nous amène une plateforme de gestion de la relation client, de l'accompagnement de l'utilisateur, et bien entendu, de la supervision technique des bornes et de ses points de charge.

### ***Grâce à cette plateforme, quels services allez-vous proposer ?***

Tous les services de guidage par exemple un utilisateur qui veut accéder à la borne qu'il aurait préalablement réservée...

Toute la monétique également.

Et nous pourrions proposer, demain à l'utilisateur, de nouveaux services afin que le citoyen puisse avoir d'autres informations de la collectivité dans laquelle il est en train de stationner et de prendre de l'énergie...(ndlr à suivre)

### ***Cela fait partie de l'écosystème que de chercher à trouver, autour de la recharge, l'économie et l'équilibre du système ?***

Oui, tout à fait. Aujourd'hui il n'y a pas véritablement un modèle économique sur les infrastructures de recharge. Et donc donner la possibilité aux propriétaires des bornes d'avoir, au-delà de la vente de services, la possibilité de proposer voire de vendre des services complémentaires aux citoyens est un bon modèle qui permettra, demain de dynamiser le marché de la mobilité durable.

### ***Le citoyen veut avant tout que la recharge soit un acte simple d'où l'importance de l'interopérabilité ?***

Oui, la plateforme qu'apporte IBM intègre nativement l'interopérabilité. Bien entendu, nous ne sommes pas seul opérateur ou « opérateur délégué » - je préfère dire que ce sont nos clients qui sont nos opérateurs-. Nous avons signé un protocole d'accord avec Gireve sur l'interopérabilité, nous discutons aussi avec Hubject, ce qui fait que l'interopérabilité globale sur la France et, demain sur L'Europe, ne soit pas obligatoirement un grand souci.





De plus, l'interopérabilité c'est aussi la monétique. Nous intégrons déjà un certain nombre de solutions monétiques qui permettent au citoyen de choisir le modèle et le moyen de paiement qu'il souhaite.

***Choisir, mais en lui offrant le maximum de possibilités. ?***

Oui, c'est l'intérêt de la solution...

***Cela va de la Carte Bancaire au téléphone ?***

Non, pas de la carte bancaire comme il est possible de s'en servir dans une station service aujourd'hui, il serait prématuré de dire cela. Il existe des solutions avec la carte bancaire sans contact qui sont encore trop récentes. Laissons vieillir un peu le système. Il y a beaucoup d'autres solutions que l'on peut mettre en œuvre et que nous sommes lancés à mettre en œuvre aujourd'hui.

***Vous sentez un véritable développement du marché des bornes de recharge aujourd'hui ?***

Nous sommes à l'aube de l'explosion du marché. Nous disons cela depuis au moins 3 ans maintenant mais c'est la réalité aujourd'hui et, c'est une réalité qui va perdurer encore pendant quelques temps.

**Propos recueillis par L&R Conseil**