



Business model du véhicule électrique : de l'installation d'une infrastructure de charge à la conception de nouveaux services connectés



Entreprise : **Renault**
Période : **2012 - 2013**
Tuteur entreprise : **S. Albertus-T. Orsini**
Lieu : **Technocentre**

Renault est engagé dans un ambitieux programme de développement du véhicule électrique pour tous. La commercialisation de ces véhicules suppose cependant la préparation de tout un environnement que l'on qualifiera de contexte de mobilité qui comprend la réglementation, l'infrastructure de recharge des batteries, les opérateurs, les business model, des circuits de seconde vie pour les batteries. Afin d'accélérer la structuration de ce contexte et d'y contribuer une direction Business Development VE a été créée. Après le travail de préparation de cet environnement qui a conduit à la mise en place de multiples partenariats avec des énergéticiens, des équipementiers de bornes électriques, des installateurs, des villes et des collectivités locales et au montage d'expérimentations avec des véhicules prototypes, le début de l'année 2012 verra la commercialisation de deux modèles de véhicules électriques : le kangoo et la fluence. Il s'agit alors pour le BDVE de se positionner sur plusieurs horizons temporels.

D'une part à court et moyen terme en soutien et animation des entités commerciales des pays. Celles-ci sont en charge de la commercialisation de ce véhicule qui présente des caractéristiques complètement nouvelles pour l'entreprise et pour les clients (contrat de location de la batterie à mettre en œuvre en parallèle de la vente de la voiture, installation d'un équipement de recharge du véhicule, formation du conducteur aux spécificités du VE...). C'est de la responsabilité de BDVE de transférer un process stabilisé pour ce qui concerne l'installation d'une borne de recharge en parallèle de l'achat de voiture. Pour autant, les pays garderont des marges de manœuvre pour s'adapter à l'environnement local (habitat, clients flotte, incitatifs fiscaux, comportements et prérogatives des énergéticiens et structure des équipementiers, réglementations, tarifs de l'électricité...). Pour BDVE, il s'agit de soutenir ces initiatives locales d'adaptation « à la marge » et de favoriser les échanges d'expérience et afin mieux comprendre les besoins spécifiques des différents pays.



C'est sur la transformation d'une entité de business développement en un nouveau métier de l'entreprise «infrastructures» que les étudiants auront à réfléchir et contribuer au plan opérationnel.

Un second aspect concerne la préparation du moyen-long terme avec la conception de nouveaux services dont la mise au point nécessite de s'appuyer sur les partenariats établis par BDVE et qui seront déployés dans un second temps. A terme le véhicule électrique permettra de commercialiser des « services intelligents » de gestion de la charge, des services connectés de téléchargement de musiques film.

Des applications sont en cours de développement pour mettre en route la charge du véhicule à distance, avec un téléphone portable par exemple, afin qu'elle soit faite aux heures auxquelles l'énergie est peu chère, pour mettre en route le chauffage ou la climatisation alors que le véhicule est branché sur le réseau électrique (ce « préconditionnement » du véhicule est un gain de confort et évite une consommation sur batterie qui réduit l'autonomie). Ces services sont une première étape vers des offres « smartgrid » qui supposent que des décisions soient par une tierce partie concernant la charge et la décharge de véhicules pour écrêter des pics et des creux de consommation électrique. Les étudiants seront associés à la conception et au déploiement des premières expérimentations de ces services.