

LE GUIDE TRAKMY · BUSINESS CASE

Le business case géolocalisation

Construire, chiffrer et défendre un dossier d'investissement en suivi d'actifs qui passe en comité de direction : du coût du statu quo aux indicateurs financiers, de l'analyse de risque au récit qui emporte la décision.

7

COMPOSANTS DU DOSSIER

4

INDICATEURS FINANCIERS

1 page

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

01 L'anatomie d'un bon dossier

Sept composants, l'ordre inversé

02 Le coût du statu quo

Chiffrer le « coût de ne rien faire »

03 Le coût total de possession

TCO sur cinq ans, CapEx / OpEx

04 Le modèle de gains

Gains durs vs indirects

05 Les indicateurs financiers

ROI, payback, VAN, TRI

06 Risque & sensibilité

Trois scénarios

07 Le récit pour le comité

Cinq temps, cinq erreurs

08 Le résumé exécutif (modèle)

Une page, prête à compléter

09 Traiter les objections

Cinq objections, cinq réponses

10 Structure du dossier

Corps + huit annexes

11 Comment TRAKmy outille le dossier

Du théorique au pilote chiffré

● L'ESSENTIEL

On ne gagne pas sur la technologie, mais sur la décision financière

RÉPONSE DIRECTE

Un business case qui passe en comité chiffre d'abord le **coût de ne rien faire**, construit un coût total de possession sur 5 ans, lui oppose des gains prudents, puis traduit le tout en trois indicateurs que tout dirigeant comprend.

Les quatre erreurs qui font échouer un dossier

Vendre une techno

Centrer le dossier sur l'autonomie ou la couverture réseau, là où le comité veut savoir quel problème coûteux on résout et combien ça rapporte.

Ignorer le statu quo

Présenter l'investissement comme une dépense nouvelle face à une situation « gratuite ». L'existant n'est pas gratuit : il coûte déjà.

Promettre l'invérifiable

Annoncer un ROI spectaculaire sans méthode de mesure. Un comité préfère une estimation prudente et vérifiable.

Ne pas parler « finance »

Un comité raisonne en ROI, payback, trésorerie et risque. Un dossier qui ne traduit pas dans ces termes est reporté.

LA BASCULE

Tout le guide opère un changement de point de vue : passer de l'opérationnel (« la solution est bonne ») au décideur (« l'investissement est rentable et peu risqué »).

Sept composants, dans l'ordre inversé

RÉPONSE DIRECTE

Un business case repose sur sept pièces. L'ordre de **présentation** n'est pas celui de la construction : on part du problème et de son coût, jamais de la solution.

Composant	Question à laquelle il répond
Le problème chiffré	Que nous coûte la situation actuelle ?
La solution résumée	Que propose-t-on, en une phrase ?
Le coût total de possession	Combien sur 5 ans, tout compris ?
Les gains	Combien et comment cela rapporte ?
Les indicateurs financiers	ROI, payback, VAN : est-ce rentable ?
L'analyse de risque	Que se passe-t-il si les hypothèses changent ?
La recommandation	Que demande-t-on au comité de décider ?

L'ordre inversé

Le comité veut : **voici le problème et son coût** → **la proposition en une phrase** → **la rentabilité** → **le risque** → **la décision demandée**. Le « comment » technique vient en dernier, en annexe.

La colonne vertébrale d'une page

Tout business case se résume sur une **seule page** (le résumé exécutif, ch. 08) : problème chiffré, demande, trois indicateurs, niveau de risque. Si la décision ne peut se prendre sur une page, le dossier n'est pas mûr.

Chiffrer le « coût de ne rien faire »

RÉPONSE DIRECTE

Le levier le plus puissant du dossier. Ce coût n'apparaît dans aucune ligne comptable : le rendre visible transforme l'investissement d'une « dépense de plus » en une « réduction d'une perte existante ».

Poste	Comment l'estimer	Ordre de grandeur
Vols & pertes	Vols sur 3 ans × valeur + franchises + locations + retards	~45 000 € / vol (BTP, 2025)
Surparc	Coût annuel du parc × taux de sous-utilisation	10 à 15 % du parc
Immobilisations non planifiées	Jours d'arrêt/an × coût de revient journalier	réductible de 30 à 50 %
Temps perdu	Heures/semaine × coût horaire chargé × 52	souvent sous-estimé

Où trouver les chiffres

- ✓ **Vols** : service assurances (sinistres, franchises, primes) + comptabilité.
- ✓ **Surparc** : parc au bilan croisé avec les relevés d'utilisation.
- ✓ **Immobilisations** : maintenance (interventions d'urgence) + exploitation.
- ✓ **Temps perdu** : entretien avec responsables de parc et chefs de chantier.

Le coût d'opportunité

Au-delà des quatre postes, le statu quo génère un coût d'opportunité : ce qu'on ne fait pas faute de données (optimiser l'allocation, facturer juste, négocier la maintenance). À **mentionner**, sans l'intégrer au calcul.

LE PIVOT

Aucun chiffre n'a besoin d'être parfait : un ordre de grandeur défendable, en fourchette, avec la méthode explicitée. Un comité accepte une estimation transparente ; il rejette un chiffre précis sorti de nulle part.

● CHAPITRE 03 · LE COÛT TOTAL DE POSSESSION

TCO sur cinq ans, CapEx / OpEx

RÉPONSE DIRECTE

Le coût d'une solution ne se résume pas au prix des traceurs – souvent le plus petit poste. Présenter un TCO complet et honnête est un signal de sérieux qui désamorce l'objection des « coûts cachés ».

Poste	Année 1	Années 2 à 5	Nature
Matériel (traceurs)	Investissement initial	Renouvellement marginal	CapEx
Abonnement plateforme + connectivité	Récurrent	Récurrent	OpEx
Pose	Investissement initial	–	CapEx
Intégration au SI	Investissement initial	Maintenance légère	CapEx → OpEx
Formation / conduite du changement	Investissement initial	Rappels	OpEx
Support / mises à jour	Inclus abonnement	Inclus abonnement	OpEx

CapEx, OpEx & trésorerie

La répartition compte autant que le total. Un modèle où le matériel est intégré à l'abonnement (location) transforme du **CapEx en OpEx** : il lisse la dépense et facilite la décision quand l'accès au capital est contraint. Présenter les deux options rassure le comité.

La bonne comparaison

Le TCO ne se compare pas à un budget « à zéro » mais au **coût du statu quo** (ch. 02) sur la même période. Cadré ainsi, l'investissement n'augmente pas les dépenses : il **substitue** un coût maîtrisé à une perte subie et croissante.

Chiffrer bas, mentionner large

RÉPONSE DIRECTE

Séparer ce qu'on chiffre de ce qu'on mentionne. Le retour sur investissement ne repose que sur les **gains durs**, présentés en fourchette basse ; les gains indirects viennent en bonus qualitatif.

Gains durs (au calcul)

- ✓ **Vols & pertes évités** : 91 % récupérés sous 48 h ; un vol évité finance souvent une flotte.
- ✓ **Surparc réduit** : redéployer les actifs dormants – souvent le plus gros gain en valeur absolue.
- ✓ **Immobilisations diminuées** : -30 à -50 % via maintenance prédictive (études 2025-2026).

Gains indirects (mentionnés)

- ✓ **Temps des équipes** : réel mais difficile à convertir en économie nette.
- ✓ **Qualité de service & image** : comptent en appel d'offres, se valorisent mal en euros.
- ✓ **Conformité & souveraineté** : réduction de risque (traitée à l'analyse de risque).

Un modèle illustratif (parc de 100 engins, hypothèses prudentes)

Levier	Base annuelle (statu quo)	Réduction prudente	Gain annuel
Vols & pertes	2 vols/an × 45 000 €	50 % évités/récupérés	45 000 €
Surparc	8 % sur 100 engins × ~60 000 € (portage ~10 %/an)	Redéploiement de 3 pts	18 000 €
Immobilisations	Estimées à 120 000 €/an	-30 % (maintenance cond.)	36 000 €
Total gains durs			99 000 €/an

Montants strictement illustratifs (sources : Coyote/YouGov 2026 ; études maintenance prédictive 2025-2026). À remplacer par vos chiffres internes.

● CHAPITRE 05 · LES INDICATEURS FINANCIERS

ROI, payback, VAN, TRI

RÉPONSE DIRECTE

Quatre indicateurs suffisent à parler le langage d'un comité – calculés sur le TCO (ch. 03) et les gains durs (ch. 04). Aucun ne suffit seul ; présentés ensemble, ils donnent une image complète.

Indicateur	Ce qu'il mesure	Ce que le comité en retient
ROI	Gain net / coût (%)	L'ampleur du retour
Payback	Temps pour rembourser la mise	L'exposition au risque
VAN	Valeur créée, flux actualisés au coût du capital	La création de valeur réelle
TRI	Rendement annuel du projet	Le classement face aux autres projets

CE QUI EMPORTE LA DÉCISION

Pour un suivi d'actifs, c'est le **payback court** (souvent en mois) qui décide : un seul vol évité peut financer une flotte. La représentation la plus parlante est la **courbe de trésorerie cumulée** : négative au départ, elle franchit zéro au payback puis crée de la valeur. 27 % des adoptants de la maintenance prédictive s'amortissent en moins de 12 mois.

Le taux d'actualisation de la VAN est fourni par la direction financière (coût du capital) – associez-la en amont.

Anticiper renforce le dossier

RÉPONSE DIRECTE

Un comité suspecte d'optimisme un dossier sans analyse de risque. Lister les aléas avec leurs parades, puis montrer que même un scénario pessimiste reste rentable.

Risque	Effet potentiel	Mesure de maîtrise
Faible adoption terrain	Gains non réalisés	Matériel posable en minutes, chefs de chantier impliqués, bénéfice démontré vite
Intégration SI plus longue	Coûts et délais en hausse	Interfaces standard (API, MQTT), pilote restreint d'abord
Fiabilité technique	Données incomplètes	Techno pérenne (NB-IoT/LTE-M), test de couverture, autonomie alignée
Gains < hypothèses	Payback allongé	Hypothèses en fourchette basse, mesure sur pilote avant extension

Trois scénarios

- ✓ **Prudent** : gains bas, coûts hauts. **Le scénario décisif** — s'il reste rentable, le projet est sûr.
- ✓ **Attendu** : hypothèses centrales documentées.
- ✓ **Favorable** : montre le potentiel, ne porte jamais la décision.

LA PHRASE QUI DÉBLOQUE

« Même dans notre scénario le plus prudent, le projet s'amortit en moins de [X] mois. » L'analyse de sensibilité existe pour prononcer cette phrase avec des chiffres derrière.

Cinq temps, cinq erreurs

RÉPONSE DIRECTE

Les chiffres ne décident pas seuls : c'est le récit qui les rend décidables. Commencer par le coût du problème, jamais par la solution.

- 1 Le problème coûteux**
« La situation actuelle nous coûte de l'ordre de [montant]/an en vols, surparc et immobilisations. » On parle argent, pas technologie.
- 2 L'aggravation (pourquoi maintenant)**
Doublement des vols 2024→2025, extinction de la 2G, écart qui se creuse face à l'IA. Ne pas décider est aussi une décision, et elle coûte.
- 3 La proposition en une phrase**
Orientée bénéfice : « équiper notre parc pour réduire les vols, supprimer le surparc et anticiper les pannes ».
- 4 La démonstration financière**
Les indicateurs sur gains durs en fourchette basse + courbe de trésorerie + trois scénarios.
- 5 La demande précise**
Montant à engager, périmètre du pilote, date de décision, jalon de réévaluation.

LES 5 ERREURS EN SÉANCE

Ouvrir par la technologie · surcharger la fourchette haute · noyer la demande · ignorer le coût de l'inaction · promettre l'irréaliste. Un dossier prudent qui anticipe les difficultés inspire plus confiance qu'un dossier triomphant.

Le résumé exécutif d'une page

RÉPONSE DIRECTE

La seule page que tout le comité lira. Elle se rédige en dernier mais se lit en premier. Complétez les champs **surlignés** avec vos chiffres défendables.

RÉSUMÉ EXÉCUTIF – INVESTISSEMENT EN SUIVI D'ACTIFS

Le problème

La situation actuelle coûte de l'ordre de **[montant] € par an** en vols (**[n]** vols sur 3 ans), surparc (**[%]** d'engins sous-utilisés) et immobilisations non planifiées. Ce coût augmente : les vols d'engins de chantier ont doublé entre 2024 et 2025 (Coyote, 2026).

La proposition

Équiper **[n]** actifs de traceurs autonomes sur réseau souverain (NB-IoT) avec une plateforme intégrée à notre système d'information, pour réduire les vols, supprimer le surparc et anticiper les pannes.

L'investissement

Coût total de possession sur 5 ans : **[montant] €** (matériel, abonnement, intégration, formation).

Le retour (scénario prudent, gains durs uniquement)

- Retour sur investissement à 5 ans : **[%]**
- Délai de récupération : **[X] mois**
- Valeur actuelle nette : **[montant] €**

Le risque

Maîtrisé par un déploiement pilote mesurable, une technologie pérenne et un matériel à adoption rapide. Même en scénario prudent, le projet s'amortit en moins de **[X] mois**.

La demande

Validation d'un budget de **[montant] €** pour un pilote sur **[périmètre]**, avec réévaluation chiffrée à **[échéance]** avant généralisation.

Cinq objections, cinq réponses

RÉPONSE DIRECTE

Les objections ne sont pas des attaques : ce sont les conditions de la confiance. Préparer une réponse chiffrée par objection sépare un dossier reporté d'un dossier validé.

Objection	Réponse préparée
« C'est cher »	Comparer le TCO 5 ans (pas le prix des traceurs) au coût du statu quo. La vraie question : combien nous coûte de ne rien faire ? Amortissement en [X] mois.
« Vos gains sont théoriques »	Retour fondé sur les seuls gains durs en fourchette basse, sources datées. Et un pilote mesurable qui valide sur notre parc avant généralisation.
« L'intégration va être un cauchemar »	Interfaces standard (API, MQTT), périmètre pilote restreint, coût d'intégration provisionné dans le TCO. On généralise après l'avoir prouvé.
« Les équipes ne vont pas l'utiliser »	Matériel posable en minutes, responsables de parc impliqués dès le cadrage, bénéfice concret démontré. L'adoption est un critère de choix, pas un espoir.
« Et la protection des données ? »	Hébergement en Europe (UE), conformité RGPD documentée, traçabilité des accès, encadrement du suivi des conducteurs. Un atout en appel d'offres.

Une page pour décider, huit annexes pour convaincre

RÉPONSE DIRECTE

Le dossier s'organise en deux niveaux : le résumé exécutif pour décider, les annexes pour résister aux questions. Le comité va directement à l'annexe qui répond à sa question.

Le corps (ordre de présentation)

- ✓ Résumé exécutif d'une page
- ✓ Le problème chiffré et son aggravation
- ✓ La proposition + la démonstration financière
- ✓ L'analyse de risque et de sensibilité
- ✓ La demande et le plan de déploiement

Les annexes (ordre de la preuve)

- ✓ A – Détail du coût du statu quo
- ✓ B – Détail du TCO sur 5 ans
- ✓ C – Détail des gains (durs + indirects)
- ✓ D – Calcul des indicateurs (ROI/payback/VAN/TRI)
- ✓ E – Scénarios de sensibilité
- ✓ F – Fiche technique de la solution
- ✓ G – Planning de déploiement
- ✓ H – Sources datées

LE PLAN DE DÉPLOIEMENT

Proposer un déploiement **progressif** : pilote sur un sous-parc → mesure d'un levier concret → réévaluation chiffrée → généralisation. Le comité ne valide d'abord qu'un pilote mesurable : une décision réversible et étalonnée, pas un acte de foi.

Comment TRAKmy outille votre business case

RÉPONSE DIRECTE

Un business case ne vaut que par la réalité qu'il décrit. TRAKmy fournit le matériel, la plateforme et les données qui alimentent chaque section – pour passer d'un dossier théorique à un pilote chiffré sur votre parc.

- ✓ **Le matériel, pour chiffrer les gains durs :**
COMPACT (1110) pour le vol/surparc, ULTRA N (1141) robuste, ULTRA N+ (1101) + 5 capteurs pour la maintenance prédictive, REACT (1203) pour le temps réel et le kilométrage.
- ✓ **La plateforme, pour calibrer le TCO :** Essential / Professional (API, MQTT, capteurs BLE) / Analytics (export décisionnel) – on ne surpasse pas dès le départ.
- ✓ **La souveraineté, pour l'analyse de risque :**
données hébergées en Europe (UE), matériel fabriqué en Europe, support français – conformité RGPD documentée, accès aux marchés sensibles.
- ✓ **L'accompagnement, pour sécuriser l'adoption :**
matériel posable rapidement, démarche « partir des décisions → pilote mesurable → chiffrer sur des données réelles » qui remplit les crochets du résumé exécutif.

AVERTISSEMENT

Les modèles de calcul et fourchettes de gains sont indicatifs et à étalonner sur votre périmètre avant toute présentation en comité. Les statistiques externes sont datées et sourcées ; aucun chiffre ne remplace votre propre analyse financière.

PASSEZ À L'ACTION

Transformons ce guide en dossier chiffré sur votre parc

Nos experts construisent avec vous le coût du statu quo, le TCO, les gains durs et les indicateurs – puis un pilote mesurable qui valide les chiffres avant généralisation. Demandez une étude de votre parc.

[Demander un devis](#)