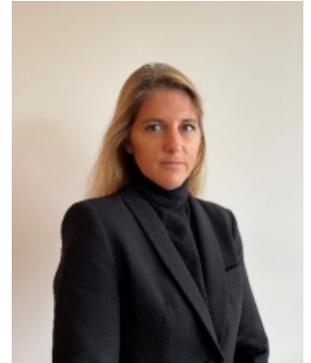


L'innovation dans le domaine des logiciels automobiles, les prévisions pour 2025 et au-delà

Avis d'expert par Camille Daubenton, Vice-présidente Marketing chez Nextlane.

Paris, 28 janvier 2025 - Marquée par les récentes avancées technologiques et l'évolution des demandes des consommateurs, l'industrie automobile poursuit sa transformation en s'adaptant à une évolution toujours plus rapide. Ces innovations influencent directement les principales tendances du secteur. En aidant les entreprises à s'adapter aux différents changements et à découvrir de nouvelles opportunités, les logiciels jouent désormais un rôle central dans le secteur automobile. Voici donc, les six tendances clés qui impacteront le fonctionnement des entreprises dans les prochaines années.



1. Accélérer la transformation numérique : la colonne vertébrale de la diversification

L'évolution vers des stratégies axées sur le numérique est au cœur du secteur automobile. Alors que les constructeurs et les concessionnaires cherchent à diversifier leurs sources de revenus, des solutions logicielles adaptées sont essentielles. La demande de services connectés, d'analyses de données et d'expériences numériques transparentes continuera d'augmenter.

2. IA et automatisation : accélérer l'électrification et l'efficacité opérationnelle

L'intelligence artificielle et l'automatisation continuent de transformer le mode de fonctionnement des entreprises et l'industrie automobile ne fait pas exception. L'IA jouera un rôle essentiel dans le processus d'électrification. Alors que la production de véhicules électriques ne cesse de croître, les solutions basées sur l'IA couvriront la maintenance, la gestion des stocks et l'engagement des relations clients, permettant des gains d'efficacité et des connaissances stimulant la croissance. Pour les concessionnaires, les outils d'automatisation amélioreront le soutien à la clientèle en rationalisant les demandes de renseignements, l'état des batteries des véhicules électriques et la programmation des services. L'analyse des données pilotée par l'IA accélérera également la R&D, garantissant que les stratégies d'électrification sont exécutées de manière efficace et rentable.

3. Hébergement cloud : base évolutive pour l'électrification, la consolidation et le modèle d'agent

L'hébergement cloud est devenu un pilier central de l'électrification et de la consolidation mais aussi du modèle d'agent. Avec l'essor de l'analyse des données en temps réel, le besoin d'agilité grandissant et l'expansion des écosystèmes numériques, les solutions cloud sont la base de la compétitivité des entreprises. Les véhicules électriques générant des quantités importantes de données en temps réel, les plateformes cloud permettent de stocker, analyser et agir efficacement sur ces informations. Pour les entreprises en cours de consolidation, que ce soit par le biais de fusions, d'acquisitions ou de partenariats, la technologie cloud permet une intégration transparente des systèmes, des données et des flux de travail. Dans le modèle de l'agent, les plateformes basées sur le cloud offrent une visibilité en temps réel sur les ventes, les stocks et les prix, essentielle pour intégrer les analyses en temps réel et favoriser l'agilité nécessaire pour rester compétitif.

4. La plateformes : favoriser la collaboration dans un marché qui se consolide et évolue rapidement

La plateformes des solutions numériques est une autre tendance. En consolidant de multiples applications et services au sein de plateformes unifiées, les entreprises automobiles peuvent rationaliser leurs opérations, améliorer la collaboration et stimuler l'innovation de manière plus efficace. Cette tendance est cruciale pour rester en tête sur un marché compétitif et en constante évolution. Alors que les équipementiers, les concessionnaires et les fournisseurs unissent leurs forces pour partager les coûts et accélérer l'innovation, les plateformes unifiées favorisent leur collaboration. Les logiciels basés sur des plateformes simplifient l'intégration, encouragent l'innovation et permettent aux entreprises de rationaliser leurs opérations dans des écosystèmes de plus en plus complexes. Pour les concessionnaires qui s'adaptent au modèle de l'agent, les solutions de plateforme garantissent la communication transparente entre les équipementiers et les agents de vente.

5. Intégration des données : exploiter les informations en temps réel dans l'ensemble de l'écosystème

Dans le secteur automobile, la nécessité d'intégrer les données dans l'ensemble de l'écosystème commercial est plus importante que jamais. De la fabrication à la vente au détail et à l'après-vente, le partage transparent des données permet aux entreprises d'optimiser leurs opérations et d'améliorer l'expérience client. Dans le segment des voitures d'occasion, l'intégration des données est devenue essentielle pour optimiser l'inventaire, la tarification et la relation clients. Les plateformes logicielles qui répertorient les données permettent aux entreprises de répondre à l'augmentation de la demande. L'analyse des données en temps réel peut permettre aux concessionnaires de prévoir la disponibilité des véhicules d'occasion, d'optimiser les processus de reconditionnement et de proposer des stratégies de prix compétitives. Dans le paysage automobile au sens large, l'intégration transparente des données favorise également l'adoption des véhicules électriques, les services après-vente et les opérations multimarques, créant ainsi une organisation plus agile et plus réactive.

6. Amélioration de l'expérience client : personnalisation grâce aux solutions numériques

Les attentes des clients ont évolué, offrir une expérience personnalisée et transparente n'est plus un luxe, mais une nécessité. L'industrie automobile s'appuie de plus en plus sur les solutions numériques pour répondre à ces exigences. Les attentes des clients évoluent en même temps que le marché se diversifie avec les véhicules électriques, la mobilité partagée, les voitures d'occasion et les nouvelles structures de modèles d'agents. Les solutions numériques alimentées par l'IA et l'analyse de données permettent aux équipementiers et aux concessionnaires de personnaliser les interactions sur la base d'informations en temps réel. En améliorant l'engagement des clients à chaque point de contact, les entreprises peuvent les fidéliser et améliorer leur satisfaction dans un paysage de plus en plus diversifié et concurrentiel.

L'industrie automobile entre dans une ère d'innovation où les logiciels jouent un rôle essentiel pour s'adapter aux changements du secteur. Alors que 2025 débute, il semble clair que l'avenir de l'industrie automobile est en train de s'écrire dans le numérique. Les solutions logicielles ne sont plus de simples outils, elles sont les principaux moteurs de la transformation. L'industrie automobile continue d'évoluer et les éditeurs de logiciels jouent un rôle crucial en aidant les entreprises à naviguer dans cette transformation, en stimulant l'innovation et en les positionnant pour réussir dans un paysage qui évolue rapidement.

À propos de Nextlane Group

Nextlane Group est l'écosystème de gestion d'activité automobile leader en Europe, à la fois sécurisé, ouvert et intelligent. Nextlane fournit des solutions logicielles innovantes qui permettent aux concessionnaires et aux constructeurs de stimuler la croissance de leurs activités et d'améliorer l'expérience client. La suite complète de Nextlane couvre tous les aspects du processus de vente automobile, de la gestion des stocks de véhicules aux services après-vente, en passant par la comptabilité et la facturation.

Avec plus de 700 employés dans 11 pays, Nextlane Group est dédié à la digitalisation et à la simplification de l'ensemble du parcours automobile. Sa mission est de promouvoir l'excellence digitale dans l'industrie en créant un écosystème numérique fiable.

Pour plus d'informations, visiter www.nextlane.com