



• LIVRE BLANC • ÉDITION 2026 • DÉCIDEURS

# Choisir son CPO : *la grille de* décision 2026.

Pour DSI et Direction Générale : critères d'évaluation, RFP type, méthode de scoring, et 5 pièges à éviter avant de signer un contrat de supervision IRVE.

---

POUR

DSI · Direction  
Générale  
Achats · Direction  
Financière

LECTURE

20 minutes

INCLUS

RFP type  
Grille de scoring



## SOMMAIRE

# Ce que vous allez *découvrir.*

Cinq chapitres pensés pour structurer une décision technique et financière.  
À utiliser comme cadre méthodologique pour votre prochain appel d'offres.

|    |                                                                  |    |
|----|------------------------------------------------------------------|----|
| 01 | Pourquoi le choix CPO est plus stratégique que le choix matériel | 04 |
| 02 | Les 8 critères d'évaluation d'un CPO                             | 06 |
| 03 | Grille de scoring pondérée                                       | 09 |
| 04 | RFP type : 32 questions à poser à vos prospects CPO              | 11 |
| 05 | 5 pièges juridiques et techniques à éviter                       | 15 |

## AVERTISSEMENT UTILE

**Ce livre blanc est volontairement neutre.**

OZECAR est un opérateur CPO, mais ce document est conçu comme un outil méthodologique. Tous les critères, grilles et questions sont applicables à n'importe quel CPO du marché. Vous pouvez utiliser ce livre blanc pour évaluer OZECAR comme vous évalueriez un concurrent.



## AVANT - PROPOS

# Pourquoi cette décision *compte plus* qu'on ne le croit.

Le choix d'un opérateur de supervision IRVE (CPO) est souvent traité par les organisations comme un sujet technique secondaire — délégué à un responsable flotte, à un directeur d'agence, parfois à un chef de chantier. Cette approche est dangereuse, pour trois raisons.

**Premièrement, c'est un engagement long.** Un contrat CPO court typiquement sur 36 mois renouvelables, avec un coût de migration significatif si l'on souhaite en sortir prématurément. La décision d'aujourd'hui structure votre infrastructure pour 5 à 10 ans.

**Deuxièmement, c'est un sujet financier.** Sur un parc de 100 bornes, l'écart entre un mauvais CPO et un bon CPO peut représenter **15 000 à 35 000 € par an**, soit 75 000 à 175 000 € sur 5 ans. C'est plus que le coût d'achat des bornes elles-mêmes.

**Troisièmement, c'est un sujet de conformité.** AFIR, MID, OCPP, RGPD : le CPO est responsable d'une grande partie de votre conformité réglementaire. Un CPO mal préparé vous expose à des risques juridiques et fiscaux significatifs (notamment URSSAF sur l'avantage en nature recharge).

## Ce que ce livre blanc vous apporte

Une méthodologie de décision rigoureuse, applicable à n'importe quel projet de supervision IRVE. Concrètement :

1. Une grille de critères pondérés pour comparer objectivement plusieurs CPO
2. Un RFP type que vous pouvez adapter à votre contexte
3. Une checklist de vérification avant signature contractuelle
4. Une cartographie des pièges classiques et comment les éviter

— *L'équipe OZECAR*



## CHAPITRE 01

# Pourquoi le CPO est *plus stratégique* que le matériel.

Trois raisons pour lesquelles vos directions techniques se trompent quand elles disent « le matériel d'abord, le superviseur ensuite ».

## Raison 1 — Durée de vie

Une borne IRVE a une durée de vie matériel de 8 à 10 ans. Au-delà, elle est remplacée. Un superviseur, lui, reste en place 15 à 25 ans : c'est la couche logicielle qui orchestre l'ensemble du parc, qui consolide l'historique, qui gère l'identité des badges, qui produit la facturation. Quand vous changez de bornes, vous gardez votre superviseur. Quand vous changez de superviseur, vous repartez à zéro sur tous les bornes en service.

**Conclusion : le superviseur est l'investissement le plus durable du projet.** Il mérite donc la première décision.

## Raison 2 — Verrouillage technique

Un CPO mal choisi peut techniquement vous enfermer dans son écosystème. Trois mécanismes principaux :

**Verrouillage des credentials OCPP.** Chaque borne se connecte à son superviseur via un credential unique. Si le CPO refuse de vous restituer ce credential, vous ne pouvez littéralement pas connecter vos bornes à un autre superviseur. Coût observé d'une migration forcée : **250 à 800 € par borne.**

**Format de données propriétaire.** Certains CPO stockent l'historique des sessions dans un format propriétaire non exportable. Vous perdez l'historique au moment de migrer.

**Application utilisateur captive.** Vos collaborateurs téléchargent l'app du CPO actuel. Migrer signifie leur faire télécharger une nouvelle app, redistribuer des badges, refaire l'onboarding. Effort organisationnel majeur.

## Raison 3 — Conformité réglementaire

Le CPO porte la responsabilité technique d'une partie significative de votre conformité : AFIR (reporting de disponibilité, paiement CB), MID (enregistrement métrologique des sessions facturées), RGPD (localisation des données, exports), URSSAF (traçabilité fine des recharges domicile / entreprise / public).

#### ORDRE DE DÉCISION RECOMMANDÉ

- 1) Choisir le superviseur (CPO) en premier — engagement 10-25 ans.
- 2) Sélectionner le matériel borne dans son catalogue — engagement 8-10 ans.
- 3) Choisir l'installateur compatible — engagement projet.

Inverser cet ordre est une cause majeure de surcoûts dans les projets IRVE.

## CHAPITRE 02

# Les 8 critères d'évaluation d'un *CPO*.

Les huit dimensions à examiner systématiquement, classées par ordre d'importance stratégique.

## Critère 1 — Compatibilité multi-marques (poids : 18 %)

Le CPO doit être OCPP-natif et supporter au minimum 5 fabricants tiers, idéalement 100+. C'est ce qui garantit votre liberté de choix matériel sur 10 ans. Un CPO lié à une seule marque est un facteur de risque structurel.

## Critère 2 — Portabilité contractuelle (poids : 14 %)

Le contrat doit explicitement prévoir : restitution gratuite des credentials OCPP en fin de contrat, export complet de l'historique des sessions au format CSV ou JSON, absence de frais de sortie. Si l'une de ces clauses manque, c'est un signal fort de verrouillage prévu.

## Critère 3 — Tarification transparente (poids : 14 %)

Une grille tarifaire publique ou semi-publique, structurée par volume, sans add-ons cachés. Les tarifs « cas par cas » sans support documentaire indiquent un opérateur en mode opportuniste — vous payerez le prix de votre tête.

## Critère 4 — Conformité réglementaire (poids : 12 %)

AFIR, MID, RGPD : le CPO doit pouvoir documenter ses pratiques sur chacun de ces trois sujets. Demandez les attestations, les paramétrages par défaut, les rapports d'audit existants. Un CPO sérieux a tout cela prêt à l'emploi.

## Critère 5 — Qualité du support (poids : 12 %)

Disponibilité (5j/7 minimum, 24/7 idéal), temps de réponse moyen, escalade vers ingénieurs. Un mauvais support peut coûter 0,5 à 2 % de disponibilité de parc — soit l'équivalent de 4 à 17 jours d'indisponibilité par an et par borne.

## Critère 6 — Évolutivité technique (poids : 10 %)

Roadmap OCPP 2.0.1, plug & charge ISO 15118, smart charging dynamique, V2G/V2H, intégration certificats TIRUERT : un CPO compétent expose une roadmap publique sur ces sujets. Un CPO sans roadmap visible est un CPO qui ne grandit plus, et qui vous fera prendre du retard technique.

## Critère 7 — Solidité économique (poids : 10 %)

Vous engagez votre infrastructure pour 10 ans : votre prestataire doit pouvoir tenir 10 ans aussi. Vérifiez l'historique financier, le nombre de bornes sous gestion (volume = stabilité), l'actionnariat. Privilégiez les acteurs qui ont passé le cap des 5 ans d'existence et qui supervisent au moins 2 000 PDC.

## Critère 8 — Modèle économique du CPO (poids : 10 %)

Un CPO qui ne facture que la supervision est exposé à la déflation tarifaire. Un CPO qui combine supervision, hardware (kits), services (config sur site), itinérance et certificats TIRUERT a un modèle plus résilient. C'est un signal positif sur sa pérennité.

## Synthèse — Pondération recommandée

| CRITÈRE                         | POIDS | CUMUL |
|---------------------------------|-------|-------|
| 1 · Compatibilité multi-marques | 18 %  | 18 %  |
| 2 · Portabilité contractuelle   | 14 %  | 32 %  |
| 3 · Tarification transparente   | 14 %  | 46 %  |
| 4 · Conformité réglementaire    | 12 %  | 58 %  |
| 5 · Qualité support             | 12 %  | 70 %  |
| 6 · Évolutivité technique       | 10 %  | 80 %  |
| 7 · Solidité économique         | 10 %  | 90 %  |
| 8 · Modèle économique CPO       | 10 %  | 100 % |



## CHAPITRE 03

# Grille de scoring

## *pondérée.*

Comment noter chaque critère sur 10 et obtenir un score final comparable entre plusieurs CPO.

## Méthodologie de notation

Pour chaque critère, attribuez une note de 0 à 10 selon les preuves apportées par le CPO :

- **0-3** : critère non couvert ou réponse évasive
- **4-6** : critère couvert partiellement, sans documentation solide
- **7-8** : critère couvert avec documentation et preuves
- **9-10** : critère couvert avec excellence + preuves clients

Multipliez chaque note par le poids du critère, summez : vous obtenez un score sur 100. Un CPO sérieux obtient au minimum **72/100**. En dessous, passez votre chemin.

## Modèle de tableau d'évaluation

| CRITÈRE                     | POIDS | CPO A  | CPO B  | CPO C  |
|-----------------------------|-------|--------|--------|--------|
| Compatibilité multi-marques | 18 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |
| Portabilité contractuelle   | 14 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |
| Tarification transparente   | 14 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |
| Conformité réglementaire    | 12 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |
| Qualité support             | 12 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |
| Évolutivité technique       | 10 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |
| Solidité économique         | 10 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |
| Modèle économique           | 10 %  | __ /10 | __ /10 | __ /10 |

| CRITÈRE            | POIDS | CPO A | CPO B | CPO C |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|
| SCORE PONDÉRÉ /100 | 100 % | --    | --    | --    |

#### BON RÉFLEXE

Faites cet exercice à deux : un référent technique (DSI, responsable flotte) et un référent financier (DAF, achats). Les divergences de notes entre vous deux sont les zones de risque réelles du projet — celles qui méritent un approfondissement avant signature.

## CHAPITRE 04

# RFP type : 32 questions à *poser*.

À copier-coller dans votre cahier des charges. Réponses attendues sous 10 jours ouvrés. À utiliser pour comparer 3 prestataires minimum.

## SECTION A · COMPATIBILITÉ TECHNIQUE

**8 questions**

- › Combien de fabricants/modèles de bornes votre superviseur supporte-t-il en OCPP natif ? Joindre la liste exhaustive avec versions firmware testées.
- › Êtes-vous compatible OCPP 1.6 ET OCPP 2.0.1 simultanément (parc mixte) ? Documenter le cycle de migration prévu.
- › Supportez-vous le protocole ISO 15118 (plug & charge) ? Dans quelle version ?
- › Le pilotage dynamique de charge (smart charging) est-il inclus dans l'offre standard ou en option payante ?
- › Pouvez-vous intégrer le V2G / V2H sur un horizon de 24 mois ? Sur quelles bornes ?
- › Quelles intégrations partenaires sont disponibles : Gireve, Hubeject, ChargeMap, Plugsurfing, autres ?
- › Comment gérez-vous les remontées de défaillance borne en quasi-temps réel ?
- › Disposez-vous d'une API documentée pour intégration avec un ERP / CRM tiers ?

## SECTION B · CONTRACTUEL ET PORTABILITÉ

**6 questions**

- › Y a-t-il une clause de portabilité gratuite en fin de contrat ? Joindre l'extrait du contrat type.
- › Les credentials OCPP de chaque borne sont-ils restitués gratuitement en cas de résiliation ?
- › L'export complet de l'historique des sessions est-il garanti, dans quel format, sur quelle période rétroactive ?
- › Quelle est votre durée d'engagement minimum standard ? Quelles sont les pénalités de sortie anticipée ?
- › Pouvez-vous fournir un contrat type ou un draft contractuel avec vos clauses standard ?
- › Quelles sont les conditions de modification tarifaire en cours de contrat ? Plafond de hausse annuel ?



## SECTION C · TARIFICATION

**6 questions**

- › Quel est votre tarif mensuel par borne, tout inclus, sans add-ons cachés ?
- › Détaillez les frais de transaction (badges RFID, paiement CB, itinérance entrante / sortante).
- › Quelle est votre grille de remises par volume ? À quels paliers ?
- › Le remboursement domicile collaborateur est-il facturé par utilisateur, par session, ou inclus ?
- › Quels sont les frais d'activation initiale par borne ? Sont-ils dégressifs ?
- › Existe-t-il des frais de configuration sur site ? Forfaitaires ou journaliers ?

## SECTION D · CONFORMITÉ ET SÉCURITÉ

**6 questions**

- › Comment garantisiez-vous la conformité AFIR (paiement CB, multilinguisme, reporting) ?
- › Comment intégrez-vous la directive MID dans les bornes que vous superviser ?
- › Où sont stockées les données (UE / hors UE) ? Dans quels datacenters ?
- › Quelles certifications de sécurité possédez-vous (ISO 27001, SOC2, autres) ?
- › Quelle est votre politique de rétention des données utilisateur ?
- › Disposez-vous d'un DPO (Délégué à la protection des données) ? Coordonnées ?

## SECTION E · OPÉRATIONNEL

**6 questions**

- › Quelle est la disponibilité de votre support (jours, plages horaires) ?
- › Quel est votre temps de réponse moyen sur tickets critiques (P1) ? Documenté.
- › Combien de bornes superviser actuellement ? Croissance YoY 2024-2025 ?
- › Pouvez-vous fournir 3 références clients similaires (taille, secteur), avec coordonnées d'un référent technique ?
- › Quelle est la trajectoire de votre roadmap produit pour les 24 prochains mois ?
- › Comment gérez-vous la cessation d'activité éventuelle (clause de continuité service) ?



## CHAPITRE 05

# 5 pièges juridiques à éviter.

Tirés de litiges réels analysés en 2024-2025. Si vous identifiez ne serait-ce qu'un de ces pièges dans votre contrat, faites-le retirer avant signature.

## Piège 1 — Reconduction tacite avec hausse tarifaire libre

Clause classique : « le contrat est reconduit pour une période de 36 mois identique, aux conditions tarifaires en vigueur à la date de reconduction ». Cette dernière partie est un chèque en blanc. Le CPO peut augmenter de 8, 15, 25 % à la reconduction sans que vous puissiez résister. **Exigez un plafond de hausse annuel** (ex : indexation INSEE +1 point maximum).

## Piège 2 — Engagement matériel via le contrat supervision

Certains CPO conditionnent les tarifs supervision à l'achat de leur matériel borne via leurs canaux. Cela vous oblige à acheter du matériel souvent surcoté pour conserver le tarif supervision. Refusez tout couplage hardware-supervision. **Les deux contrats doivent être strictement indépendants.**

## Piège 3 — Propriété de la donnée client final

Lisez attentivement la clause relative à la propriété des données générées par les utilisateurs (sessions, badges, consommation). Certains CPO la conservent par défaut. Cela signifie qu'ils peuvent commercialiser ces données ou les analyser pour leurs propres besoins. **Exigez une clause stipulant que vous êtes propriétaire exclusif des données**, et que le CPO n'a qu'un droit d'usage technique limité.

## Piège 4 — Non-rétroactivité des baisses de prix

Si le CPO baisse ses tarifs publics au cours de votre contrat, vous ne bénéficiez pas de la baisse — sauf clause explicite. Demandez une **clause MFN (Most Favored Nation)** qui vous garantit le meilleur tarif appliqué à un client équivalent.

## Piège 5 — Clause de réversibilité absente ou floue

La clause de réversibilité doit préciser : la liste exhaustive des éléments à restituer en fin de contrat, les délais maximums, les éventuels coûts associés, le format des données, les conditions techniques de transfert vers un nouveau prestataire. Une clause floue (« le CPO mettra ses meilleurs efforts à faciliter la transition ») n'est pas une clause — c'est une absence de clause.

#### LE RÉFLEXE JURIDIQUE

Faites systématiquement relire le projet de contrat par un avocat spécialisé droit numérique B2B avant signature. Le coût (1 500 à 3 500 €) est négligeable face aux risques. Et un CPO qui refuse les modifications proposées par votre conseil n'est probablement pas le bon partenaire.

## EN CONCLUSION

# Trois principes à *retenir*.

## PRINCIPE 1

**Choisir le CPO avant le matériel**

Le superviseur dure 15–25 ans, la borne 8–10 ans. C'est le superviseur qui structure votre infrastructure dans le temps long. Ne délégez pas cette décision à votre installateur ou à un responsable technique seul.

## PRINCIPE 2

**Comparer 3 CPO minimum, pondéré et chiffré**

Une décision sans grille de comparaison structurée est une décision biaisée. La grille de scoring de ce livre blanc vous donne un cadre objectif. Imposez-le à votre processus achats.

## PRINCIPE 3

**Faire relire le contrat par un avocat**

Sur les 5 pièges identifiés, 4 sont des pièges contractuels. Un investissement juridique modeste vous protège pour 10 ans. C'est probablement le meilleur ROI de tout le projet.

## Et maintenant ?

Vous disposez désormais d'un cadre méthodologique complet pour évaluer un CPO. Il vous suffit de l'appliquer.

Si vous souhaitez confronter votre projet à un cas concret, l'équipe OZECAR met à disposition **30 minutes d'échange offert** avec un de nos experts. Nous regardons votre cahier des charges, vos critères, et nous vous donnons un avis franc — y compris si OZECAR n'est pas le bon choix pour vous.



*Le bon CPO n'est pas celui qui parle le mieux de lui. C'est celui qui vous laisse partir librement à la fin du contrat.*



• PROCHAINE ÉTAPE

# Audit gratuit de votre projet CPO par un *expert OZECAR*.

30 minutes en visio. On regarde votre cahier des charges, vos critères, vos prospects CPO. Sans argumentaire commercial, sans engagement. Vous repartez avec une analyse écrite que vous pouvez utiliser comme bon vous semble.

Réserver mon audit →

Voir la plateforme

---

EMAIL

hello@ozecar.fr

SITE

ozecar.fr

