

QUESTIONS À

AUTOMOBILE-ENTREPRISE.COM



QUESTIONS À...

THÉOPHANE COURAU, PRÉSIDENT DE FATEC GROUP

L'Automobile & L'Entreprise : Quel bilan tirez-vous de l'année 2021 ?

Théophile Courau : Fatec clôture une année 2021 avec une croissance exceptionnelle et une activité multipliée par trois depuis 2018. Le nombre de véhicules en gestion s'établit à 110 000 voitures, en progression de 30 %. Il est composé à 80 % de véhicules légers (VL) et 20 % de véhicules industriels (VI). Notre portefeuille client est partagé entre le privé (60 %) et le public (40 %) avec l'arrivée de nouveaux grands comptes comme Derichebourg, Haribo, BPI France, Fayat ou encore BP Méditerranée. Au final, notre chiffre d'affaires a atteint le cap des 100 millions d'euros, en augmentation de 66 % sur la période. Un résultat qui s'explique notamment par l'arrivée d'une grosse collectivité comme compte client. Enfin, nous avons étoffé nos équipes avec le recrutement de nouveaux collaborateurs pour arriver à 160 salariés (+39 %).

A&E : Quels sont vos axes de travail prioritaires pour l'année à venir ?

TC : Nous restons sur nos fondamentaux : savoir gérer du véhicule léger mais aussi du véhicule industriel. Ce marché va s'orienter vers une mobilité plus responsable et cela justifie la création d'un pôle dédié en fin d'année dernière. Nous aurons dans les mois à venir certaines choses à apporter à nos clients en recherche d'externalisation. Forcément, Fatec se transforme aussi sous l'impulsion de la transition énergétique. Il faut parler de véhi-

cules mais nous voulons aussi accompagner les entreprises plus globalement sur les plans de mobilité. Cela devient de plus en plus compliqué pour elles et l'expertise de Katia Lehnert sur l'accompagnement à la transition énergétique est une vraie réponse. Enfin, il faut accompagner tout cela de data fiables et réalistes, qui permettent à nos clients de prendre les bonnes décisions. Ces trois éléments rejoignent notre raison d'être : Agir pour une mobilité responsable et viser le bien commun.

“ Fatec se transforme sous l'impulsion de la transition énergétique afin d'agir pour une mobilité responsable et viser le bien commun. ”

A&E : Sur la partie VI, quels sont vos points forts ?

TC : Notre pôle compte désormais 35 experts majoritairement issus des ateliers. L'Ugap nous a permis d'augmenter assez rapidement notre parc pour structurer ce nouveau service qui représente désormais 20 % du parc en gestion et 45 % des dépenses en entretien. Nous avons noué des partenariats avec 34 000 centres d'entretien et de réparation et pour 2022 nous allons continuer à accompagner nos clients dans la gestion opérationnelle tout en allant chercher de nouvelles opportunités comme de la location longue durée, sujet sur lequel nos clients VI

attendent des conseils et du dialogue avec les loueurs.

A&E : Allez-vous lancer de nouveaux outils prochainement ?

TC : Au deuxième trimestre de l'année, nous mettrons sur le marché Mobipilot, un front gestionnaire pour les VL et VI. Il sera d'abord proposé aux clients actuels avec l'objectif de simplifier l'accès aux datas techniques (coûts, contrôles, calendrier...) et de fluidifier les mouvements de parc. Il permet des analyses plus fines (ex coût châssis vs équipement, préventif / curatif...), et remplace à la fois des outils de reportings et des workflow d'échanges.

A&E : Quels sont vos objectifs de croissance pour 2022 ?

TC : Nous visons 14 % de croissance, un objectif légèrement au-dessus des prévisions de l'économie française. C'est une croissance très forte que nous pouvons annoncer grâce à une bonne visibilité sur notre activité. Des clients nous ont déjà renouvelé leur confiance et des prospects nous rejoignent. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous avons décidé l'an dernier d'agrandir nos bureaux en triplant la superficie. Nous avons aujourd'hui 2 900 m² de bureaux grâce auxquels nous nous projetons facilement dans le renforcement de nos compétences et le recrutement de nouveaux collaborateurs dans les années à venir ●

Propos recueillis par Leslie Auzémery