

Le Journal des Flottes
05 mai 2022

Lien :
<https://journalauto.com/journal-des-flottes/fatec-sallie-a-un-poids-lourd-international-du-fleet-management/>

FATEC s'allie à un poids lourd international du fleet management

L'entreprise marseillaise, spécialiste de l'externalisation de la gestion de flotte, noue un partenariat avec son homologue américain Holman. Fatec intègre par la même occasion l'alliance Global Fleet Services, active dans 30 pays et forte de 1,9 million de véhicules gérés.



De gauche à droite : Henning Schick, European Sales Director chez Holman Allemagne, Rory Mackinnon, Sales Director chez Holman UK, Théophile Courau, président chez Fatec, Rob Hill, Multinational Business Development Liaison, et Caroline Tiébré, Business Developer chez Fatec.

Fatec ouvre un nouveau chapitre de son histoire, celui de son développement international. L'entreprise spécialisée dans l'externalisation de la gestion de flotte vient de nouer un partenariat avec Holman, son homologue américain à l'origine de l'alliance Global Fleet Services.

Cet accord va permettre à Fatec d'accompagner ses clients existants dans leur gestion de flotte au niveau international, et de capter des entreprises clientes de Holman qui souhaitent ajouter leur flotte française à un cadre global.

L'idée est entre autres que Fatec puisse accéder à des appels d'offres internationaux auxquels elle n'avait pas accès jusqu'à présent, faute de "*cocher suffisamment toutes les cases*", analyse **Théophile Courau**, son PDG. Et d'ajouter que "*rejoindre cette alliance internationale de très grande qualité va rassurer les acheteurs monde*".

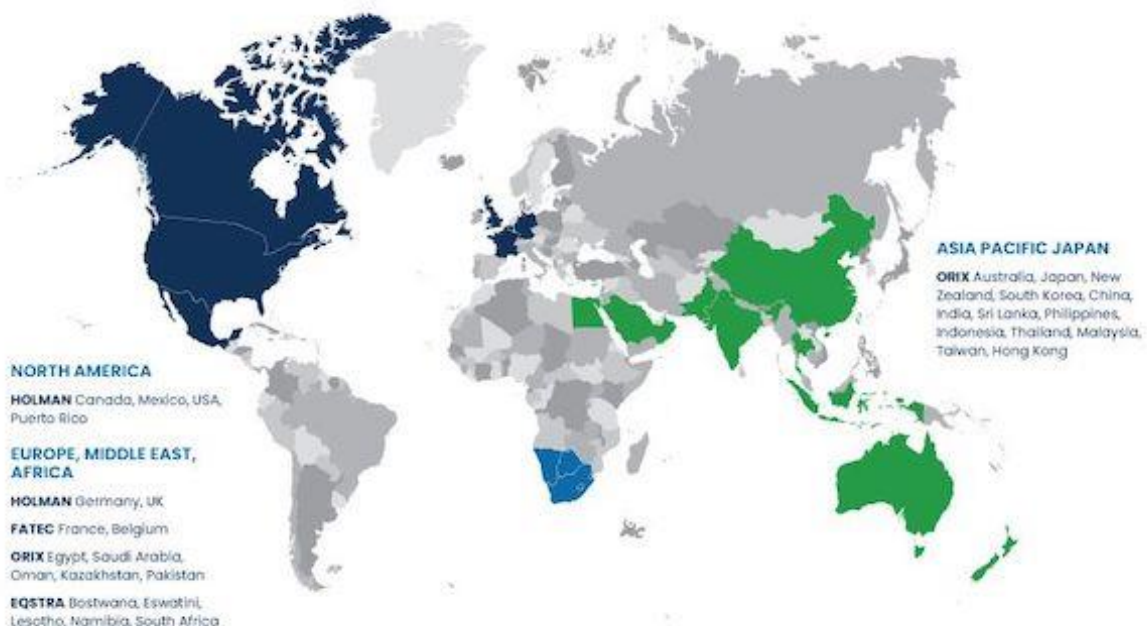
Le dirigeant de l'entreprise marseillaise estime par ailleurs qu'"*exploiter une flotte multi-pays nécessite de savoir s'adapter et de relever des défis qui deviennent de plus en plus complexes à l'échelle mondiale. Notre partenariat stratégique avec Holman nous permet d'offrir davantage de flexibilité aux gestionnaires de flottes multinationales*".

Les premiers contacts entre les deux partenaires remontent à 2019. Mais en raison de la crise sanitaire, les négociations n'ont pu aboutir, faute pour leurs dirigeants respectifs de pouvoir se rencontrer.

Une alliance à 1,9 million de véhicules

Théophile Courau confie que le Covid avait "*un peu freiné nos ardeurs*". La situation s'est finalement débloquée début 2022 avec un retour à la "*vie normale*" et la "*confirmation de notre intérêt stratégique fort à nous rapprocher*". "*Je peux témoigner que les clients Holman que j'ai rencontrés sont très contents d'avoir un partenaire en France. Holman était présent sur deux des principaux marchés européens, il manquait le troisième, la France*", ajoute le PDG.

Holman | Global Coverage Map



L'alliance Global Fleet Services est présente dans 30 pays.

Car Holman, historiquement basé en Amérique du Nord où l'entreprise gère 1,2 million de véhicules, opère à ce jour au Royaume-Uni et en Allemagne. Avec Fatec, leader en France et présent depuis peu en Belgique, la carte se remplit peu à peu.

Ajoutons que l'alliance Global Fleet Services mise en place par Holman est également active en Asie-Pacifique, grâce à un partenariat noué avec Orix, et dans le sud de l'Afrique en vertu d'un accord conclu avec Eqstra. En ajoutant Fatec, cette alliance est à présent active dans 30 pays pour plus de 1,9 million de véhicules gérés. A elle seule, l'entreprise française vient ajouter 115 000 véhicules légers et industriels.

Apprendre à se connaître

Evidemment, la question qui se pose à présent est la suite du programme au niveau européen. Qui de Fatec ou Holman va s'attaquer aux autres grands marchés que sont par exemple l'Espagne et l'Italie. *"Aujourd'hui, la priorité sont les trois grands marchés. Nous verrons après comment se développent les autres, comment nous les abordons. Nous avons des projets dans les cartons mais il est trop tôt pour en parler, nous allons y aller progressivement"*, tempère Théophile Courau.

En attendant, les deux partenaires vont apprendre à se connaître et à échanger sur leurs bonnes pratiques. Des groupes de travail vont malgré tout s'atteler à *"enrichir mutuellement nos offres"*.

"Fatec et Holman partagent une vision commune : optimiser la gestion des flottes. Nous mettons l'accent sur la transparence et la simplicité afin d'optimiser chaque phase du cycle de vie des véhicules. Cela permet à nos clients de décliner leur stratégie globale de gestion de flotte et de l'adapter facilement à l'échelle locale", confirme **Rick Tousaw**, Executive Vice President & Chief Commercial Officer chez Holman.