

Flottes internationales : tour d'horizon

Nombreuses sont les entreprises qui ouvrent de nouvelles branches commerciales et s'implantent à l'étranger, voire fusionnent avec des groupes d'envergure multinationale. Du fait de cette mondialisation, leurs flottes ne sont plus seulement cantonnées à un pays mais prennent parfois une dimension internationale. Une extension qui nécessite une nouvelle approche de gestion prenant en compte les spécificités locales en matière de mobilité.



Expatrier sa flotte n'est donc pas un choix anecdotique mais qui induit de raisonner à l'échelle internationale. © Flickr/Jernej Furman

Alors que nous avons peut-être tendance à adopter une vision chauvine des événements, la crise sanitaire nous a rappelé que notre douce France et les pays du monde étaient interconnectés entre eux, bien plus intensément qu'il n'y paraissait. Ceci pour le pire (la diffusion d'un virus faisant fi des frontières) comme pour le meilleur (une expansion économique et un marché global compétitif). Un principe assimilé par **la majorité des entreprises qui, œuvrant avec un ou plusieurs relais régionaux, possèdent donc une flotte plus seulement nationale mais bien internationale**, effectuant parfois des déplacements entre États voire entre continents. Pour ces parcs transnationaux, **l'enjeu n'est donc plus tant le volume que le pilotage optimisé des véhicules selon les politiques propres à chaque localité.**

Des disparités surmontables...

Les gestionnaires de flottes internationales doivent faire face à des problématiques « de base » (rationalisation des coûts, entretien, etc.) mais aussi à d'autres soucis très caractéristiques puisqu'il faut jongler avec **la complexité des différents marchés, la langue qui s'y applique, les pratiques culturelles ou encore la fiscalité en vigueur**. Au regard de cette diversité de subtilités s'ajoutant en supplément, les constructeurs et les loueurs se sont organisés en déployant **des cellules dédiées visant à standardiser les processus de gestion tout en les adaptant aux variations d'une flotte internationale**.



Ainsi, « chez Fatec tout le monde parle anglais pour faciliter les échanges et **piloter les parcs multipays en apportant une homogénéité de services**, de la gestion des commandes aux cartes carburant en passant par l'assistance dépannage » expose Caroline Tiébré, chargée du développement chez Fatec Group – dont 75 % des clients sont internationaux, avec des implantations principalement en Europe. En parallèle, ce prestataire se présentant comme un gestionnaire de flotte multi-loueurs indépendant **travaille avec des partenaires locaux pour certains points critiques comme la TVA, les taxes**, les normes d'homologation des nouveaux véhicules ou le calcul des avantages en nature.

Pour « **apporter de la simplicité là où il y a de la complexité** », Fatec a donc mis en place un ERP métier [prologiciel de gestion intégré, ndlr], ainsi que l'application mobile Copilot, « **actuellement en développement pour s'exporter à l'international, en Belgique notamment** », assure Caroline Tiébré. **Proposer une réflexion à l'échelle d'un groupe c'est donc devoir composer avec des facteurs macro-économiques très différents d'un pays à l'autre**. D'où l'importance de faire appel à des acteurs capables d'harmoniser les paramètres financiers du contrat tels que les frais mensuels ou la remise de fin d'année, le tout couplé à

une approche locale affinée. En témoigne « **la notion de service pneumatique qui n'est pas la même au Brésil et en Autriche, ou bien l'appétence pour le vélo plus prégnante dans les pays nordiques** compte tenu du contexte légal et des aménagements urbains » souligne Julien Chabbal, directeur ventes et marketing d'Alphabet.

... Avec les bons outils

Un exemple concret qu'a déjà pu expérimenter le loueur présent sur 31 marchés dont 13 en propre, et qui compte en ouvrir d'autres aux USA, au Canada et en Finlande. « **Étant donné que les clients internationaux cherchent une approche holistique, nous adoptons donc des produits de facturation et de reporting offrant une vue globale sur la flotte** au travers de l'application utilisateur/conducteur Alphaguide. Sans oublier un travail mené sur l'interfaçage des outils d'Alphabet avec ceux des clients », détaille Julien Chabbal. Il faut avouer que, comme le dit si bien Fabien Goussault, président de Phoenix Développement « **toute flotte automobile, qu'elle soit nationale ou internationale, et dépassant une certaine taille, nécessite la mise en place d'un logiciel de gestion de flotte.** »



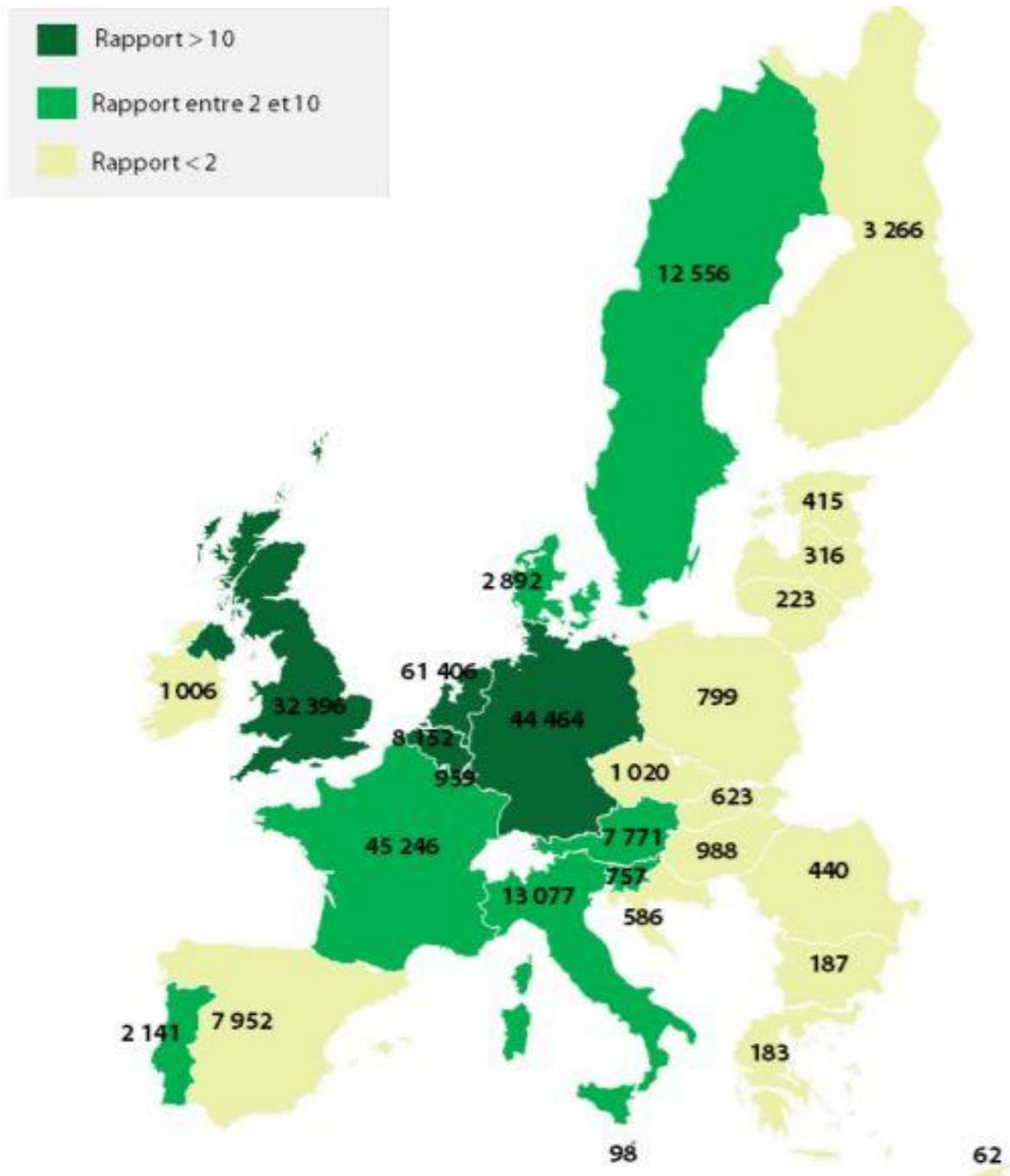
À l'image de la solution My- Athlon, ces outils de reporting en ligne « **permettent en effet d'avoir accès aux données des flottes puis d'en tirer des conclusions, des prévisions budgétaires et de voir les retombées concrètes des décisions prises afin d'affiner la stratégie future** », analyse Arnaud Le Balch, responsable commercial international d'Athlon. Mais alors, **vaut-il mieux avoir un seul prestataire ou un prestataire spécifique par pays ?** « **Un partenaire, s'il a le même niveau de service dans l'ensemble des pays, est toujours plus simple à gérer. L'idéal étant une plateforme de gestion regroupant les données contractuelles et opérationnelles via laquelle on peut mettre en place des flux informatiques en vue d'alimenter les outils de gestion des entreprises. Car la data est un allié du fleet manager pour prendre des décisions** » répond Annick Renoux, directrice commerciale France de Webfleet Solutions.

Verdir la flotte : à chacun son rythme !

Il faut avouer que les souhaits des collaborateurs « **dépendent aussi de la politique de l'entreprise concernée** », observe Caroline Tiébré. Voire des gouvernements eux-mêmes

car « sur la question de l'électrification par exemple, si le choix mondial s'oriente vers l'accompagnement en termes de transition environnementale, **les obligations en termes d'électrification sont propres à chaque État** », rappelle **François Denis**. Les transports se révélant responsables d'environ 45 % des émissions d'oxydes d'azote (NOx) en Europe selon l'Agence européenne pour l'environnement, **la France a ainsi annoncé qu'elle interdira la vente de voitures possédant un moteur thermique à partir de 2040 quand la Norvège avance, elle, l'initiative à 2025.**

Nos voisins allemands, eux, envisagent d'atteindre 10 millions de voitures électriques en circulation d'ici dix ans. Si on constate donc que les ambitions varient entre les différents marchés d'Europe, les contrastes sont encore plus accentués au niveau mondial.



En somme, alors que la moitié de tous les véhicules professionnels et utilitaires légers européens pourraient être remplacés par des véhicules électriques selon une récente étude réalisée par le télématicien Webfleet, **la politique de verdissement des parcs n'a pas le même poids d'un bout à l'autre du globe**. Ce que confirme Caroline Tiébré, pour qui « *l'offre de mobilité et la transition énergétique ne sont pas aussi évoluées selon les marchés. Par exemple, en Afrique de l'Ouest, le parc automobile est vieillissant, les véhicules sont principalement à moteurs thermiques et cela est dû en partie au fait que la prise de conscience écologique n'est pas forcément une réalité pour toutes les couches de population.* »

Néanmoins, une prise de conscience écologique ne suffit pas à basculer dans un « green-washing » internationalisé des flottes. « *Si l'Europe est le continent le plus électrifié, le défi reste le réseau de recharge* », fait valoir Annick Renoux. À en croire un rapport de mars 2021 de la Cour des Comptes européenne, **le nombre de points de recharge ouverts au public dans l'UE des 27 et au Royaume-Uni est passé d'environ 34 000 en 2014 à 250 000 en septembre 2020**. Un chiffre nettement inférieur à l'estimation de 440 000 points de recharge fixé par la Commission dans son plan d'action 2017 et encore plus loin du million espéré en 2025.

Le Covid a influé sur les façons d'échanger

Difficile d'aborder le cas des flottes internationales en éludant l'impact que la crise sanitaire a pu avoir sur leur mode de fonctionnement. À commencer par l'intégration quasi unanime **d'outils de visioconférence aidant à garder le contact entre les différentes divisions régionales, mais aussi avec les prestataires**. Une logistique nouvelle dont découle une organisation repensée. Ainsi, « *les réunions sont plus récurrentes, au moins toutes les deux semaines, et nous avons gagné en rapidité pour concrétiser la signature de contrats* », note Caroline Tiébré.



Une accélération du développement des relations avec les clients que remarque également Julien Chabbal. « *Nous les avons beaucoup appelé pour savoir comment ils allaient, et nos prises de contact se sont donc faites plus courtes mais plus fréquentes* », complète le directeur ventes et marketing d'Alphabet, qui n'imagine pas que les rencontres physiques vont reprendre au niveau d'avant. « ***Il y aura moins de déplacements d'appoint et ceux-ci se feront à la demande du client*** », prédit-il, rejoint par Fabien Goussault, président de Phoenix Développement. « ***La mise en place du télétravail de manière beaucoup plus massive va nécessairement avoir un impact sur la mobilité des conducteurs dans les années à venir. Et qui dit moins de déplacements dit donc moins de kilomètres*** », indique-t-il.

Expatrier sa flotte n'est donc pas un choix anecdotique mais qui induit de raisonner à l'échelle internationale, d'avoir les reins financièrement solides et la tête froide face à une kyrielle de fournisseurs dont très peu ont la capacité d'opérer hors de leurs frontières. **Cette réalité patchwork rend, certes, la gestion d'une flotte internationale complexe mais impossible n'est pas français... ni allemand, américain ou chinois d'ailleurs !**