

GESTION Fleet management

Verdissement Du conseil et de l'audit

Les entreprises doivent se mettre au vert, la cause est entendue. Mais la route à suivre pour atteindre cet objectif n'est pas complètement balisée. Dans ce contexte, les fleeteurs mettent en avant leurs offres de conseil et multiplient les audits des flottes. Avec à la clé, pour les clients, un choix de véhicules plus verts mais aussi de nouvelles mobilités.

Outre la gestion de flotte, les fleeteurs peuvent jouer un rôle de conseil auprès de leurs clients sur la car policy, la transition énergétique, l'introduction de nouvelles mobilités, etc. « Cet apport de conseil reste essentiel, notamment auprès des petits ou moyens parcs, notre cœur de cible. Les loueurs ont tendance à délaissé un peu les flottes de moins de 150 véhicules », souligne Marc Valeur, président du fleeteur Central Parc Atlantic (400 véhicules en gestion).

Dans l'optique du verdissement des flottes, ce rôle de conseil du fleeteur, en l'occurrence Central Parc Atlantic, est validé par Pascal Kerbellec pour Bystronic, un spécialiste des machines-outils. « Notre fleeteur va nous accompagner pour passer certains véhicules à l'électrique ou à l'hybride rechargeable, mais pas avant les prochains renouvellements dans trois ans. Pour l'instant, il nous déconseille encore l'électrique ou l'hybride rechargeable



car nos techniciens parcourent environ 50 000 km par an, voire plus », expose ce directeur administratif et financier qui gère un parc de 40VP (voir le témoignage page 25).

Accompagner la transition

En s'appuyant sur les conseils de son fleeteur, le cigarettier Philip Morris a de son côté réduit son catalogue à quelques modèles hybrides, hybrides

rechargeables et électriques pour ses 320VP. « Selon la catégorie, c'est donc le même véhicule avec les mêmes options pour tous. Ce qui permet de mieux optimiser le parc, d'obtenir des tarifs plus intéressants auprès des constructeurs et de gagner en efficacité, note Yen Le, gestionnaire de la flotte. Cela rend également les renouvellements plus fluides dans le contexte actuel, marqué par la crise des semi-

Témoignage

Agnès Castel, DRH, Urbat



Après avoir confié un audit sur un projet de verdissement de sa flotte à un fleeteur, le promoteur immobilier Urbat envisage de déléguer à ce prestataire la gestion de ses 90 VP.

« Avec le recours au fleet management, nos attentes sont nom-

breuses et nous anticipons des gains à plusieurs niveaux. Tout d'abord, l'externalisation permettra de professionnaliser la gestion des véhicules et, notamment, de mettre en concurrence les loueurs alors que nous passons jusqu'à maintenant par un seul prestataire pour la LLD. La gestion d'une flotte, c'est un vrai métier et ce n'est pas le nôtre. Nous gagnerons du temps en interne alors que le fait de multiplier le nombre de motorisations risque de complexifier la gestion qui deviendra encore plus chronophage.

Ensuite, les conducteurs vont gagner en confort et en qualité. En

passant au fleet management, nous pourrions élargir la car policy, offrir plusieurs motorisations, mais aussi plus de modèles et plus d'équipements. Actuellement, le choix reste restreint. Si le parc est géré par Fatec, les conducteurs pourront, par exemple, choisir des équipements en sus ou un véhicule de gamme supérieure et payer le delta. Ce qu'il est impossible de proposer avec une gestion en interne, sans augmenter encore le temps passé. Cela apportera donc une satisfaction supplémentaire aux collaborateurs. Notre équipe RH pourra ainsi se consacrer à d'autres tâches.

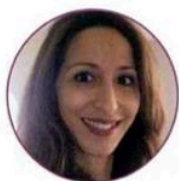
Dans le cadre de ce projet, Fatec serait aussi chargé de la gestion technique (entretiens, maintenances et pneus). Là encore, cela apportera du confort à nos collaborateurs en simplifiant leurs démarches. Enfin, Fatec pourra nous conseiller pour mettre en place tout l'environnement nécessaire afin de verdir la flotte. Leur accompagnement et leurs conseils nous aideront certainement à optimiser notre fonctionnement et tous les coûts liés à notre parc. »

LA FLOTTE D'URBAT EN CHIFFRES
90 VP

“ La gestion d'une flotte n'est pas notre métier ”

Témoignage

Nora Pinet, directrice des services généraux Europe de l'Ouest et du Sud, CGI



À la tête de 200 véhicules, la SSI CGI mise sur son fleeteur pour l'aider à passer sa flotte au 100 % électrique d'ici 2025, notamment en ce qui concerne la mise en place de la recharge.

« Notre fleeteur Traxall est devenu le seul interlocuteur des

“ *Le fleeteur nous accompagne dans le verdissement* ”

collaborateurs pour les véhicules de fonction ou de service. Il fait ainsi le lien avec le loueur pour l'entretien et les pneus. Il nous conseille et nous aide dans la définition du catalogue.

En ce moment, Traxall nous apporte sa contribution dans le verdissement du parc. En 2021, notre catalogue ne comptait que des véhicules électriques et hybrides. Depuis début 2022, notre politique est de renouveler notre flotte en électrique uniquement afin d'atteindre un parc 100 % électrique en 2025. Outre la recherche des meilleurs modèles, notre fleeteur nous a accompa-

gnés pour définir nos besoins en infrastructure. Actuellement, nous sommes en cours de discussion avec nos clients Schneider Electric et TotalEnergies, entre autres, en vue d'un prochain partenariat. En effet, CGI souhaite accélérer l'installation de bornes sur ses sites mais aussi au domicile des collaborateurs dotés d'une voiture de fonction. Nous avons noué un vrai partenariat avec notre fleeteur. »

LA FLOTTE DE CGI EN CHIFFRES
200 véhicules de fonction et de service

conducteurs et d'importants délais de livraison. L'accompagnement du loueur a aussi facilité le passage à un parc qui sera 100 % électrique et hybride l'an prochain », anticipe cette responsable (voir le témoignage page 24).

« Nous avons un important travail d'accompagnement et de conseil en matière de verdissement. Des clients nous demandent ensuite, une fois l'audit réalisé, d'accompagner les collaborateurs et de programmer l'installation de bornes de recharge à leur domicile, en plus de la commande du véhicule. Nous collaborons avec plusieurs prestataires pour installer ces bornes », indique pour sa part Pascal Pilleyre, directeur commercial de Fatec (115 000 véhicules en gestion). Son concurrent Traxall, qui peut aussi gérer et piloter des infra-

structures de recharge, a mis en place un outil de suivi de la commande des bornes jusqu'à leur mise en service.

L'audit, une porte d'entrée

Par ailleurs, la plupart des fleeteurs mènent ponctuellement des audits pour des clients qui n'ont pas externalisé la gestion de leur parc, afin d'optimiser les coûts ou de les accompagner dans la transition énergétique. « Chaque année, nous accompagnons des clients dans ce cadre, soit environ 3 000 véhicules par an, avance Fabien Dieu, président du fleeteur Ask (2 000 véhicules en gestion). Il s'agit de prestations pour des clients qui ne nous confient pas leur parc en fleet management mais ont besoin d'une aide face aux nouveaux enjeux », précise-t-il.

Fatec procède aussi à des audits ponctuels, comme celui mené sur les 90 VP du promoteur immobilier Urbat. Et ces audits peuvent parfois déboucher sur un contrat de fleet management. « Nous avons commencé par une enquête auprès de l'ensemble des collaborateurs d'Urbat. L'objectif était de connaître leurs usages et leurs possibilités de recharge à domicile, dans l'hypothèse de l'attribution d'un véhicule électrique ou hybride rechargeable », relate Pascal Pilleyre.

De l'électrification à l'externalisation

Au final, Fatec a identifié quarante collaborateurs, soit la moitié de la flotte, éligibles à l'électrique ou à l'hybride. « Nous avions commandé à Fatec un audit sur un projet de verdissement de la flotte pour le prochain renouvellement. Désormais, nous réfléchissons à leur confier nos 90 véhicules en fleet management, souligne Agnès Castel, DRH chez Urbat. Ce renouvellement, ainsi que le passage à des motorisations électriques ou hybrides rechargeables, donnent aussi l'occasion de repenser la manière dont le parc est géré et d'externaliser cette gestion », conclut cette responsable (voir le témoignage page 28).

Les audits réalisés pour des clients offrent aussi aux fleeteurs l'opportunité de suggérer le recours à de nouvelles mobilités, au crédit mobilité ou au forfait mobilités durables. « Chez Urbat, en sus d'un verdissement de la flotte, nous avons mis en avant un plan de mobilité globale avec des forfaits mobilités durables et une incitation à opter pour des modes de déplacement plus vertueux comme le vélo », rappelle Pascal Pilleyre pour Fatec. « Fatec nous a aussi proposé de construire un système de type "switch" pour faire bénéficier les conducteurs d'un modèle thermique les week-ends ou les vacances », reprend Agnès Castel pour Urbat.

Accompagner les nouvelles mobilités

« Au-delà de la gestion de véhicules, explique Fabien Dieu pour Ask, nous pouvons mettre en place des services de mobilité pour l'ensemble des salariés. Pour un client, nous gérons des crédits mobilités destinés aux collaborateurs qui prennent une plus petite voiture, en compensation. Nous pouvons aussi gérer des solutions d'autopartage qui font souvent diminuer le nombre de véhicules en parc. Or, la gestion de l'autopartage reste chronophage et les PME ont rarement une personne en interne pour s'en occuper », constate Fabien Dieu.

Cyrienne Clerc

