

Groupe Hervé Un processus rodé pour les VO

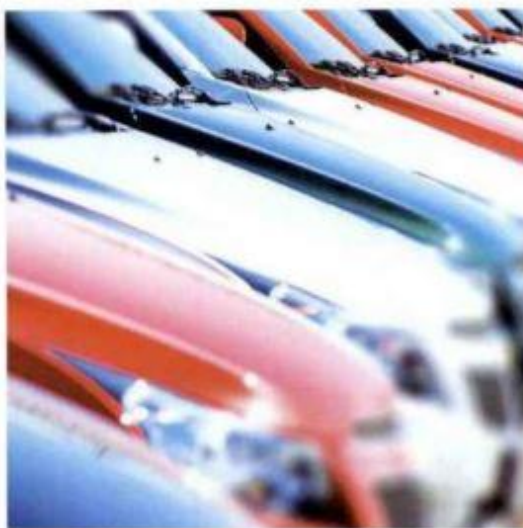
À la tête de 2 500 véhicules, le Groupe Hervé a décidé de financer l'essentiel de sa flotte sur fonds propres et revend maintenant ses VO aux enchères par l'intermédiaire de Fatec, son gestionnaire de flotte externalisé. Une solution pratique et économique qui permet à ce spécialiste du génie climatique de se décharger de tâches administratives.

Si la LLD fait la quasi-unanimité du CAC 40 et convainc la majorité des grandes entreprises et toujours plus de PME, d'autres restent fidèles à l'achat. C'est le cas du Groupe Hervé. Avec ses 3 000 collaborateurs et ses 2 500 véhicules, ce spécialiste du génie climatique finance la majorité de son parc sur ses propres deniers. Quant aux VP cinq places de ses directeurs, ils font l'objet de contrats en buy back sur trois ans. Au total, 95 % de la flotte appartient en propre au groupe.

« Nous avons réalisé une étude avec Fatec, notre fleet manager, pour départager achat et location, relate Nicolas Matos, responsable du service logistique. L'achat est sorti gagnant avec une économie de 15 à 20 % à la clef, soit l'équivalent de la marge du loueur. » Mais grâce à la LLD avec services, l'entreprise n'aurait pas à s'occuper de la gestion au jour le jour. Pour le Groupe Hervé, l'achat n'était donc envisageable qu'en recourant à Fatec.

Une cotation avec le fleeteur

Les VUL sont conservés sept à huit ans. La revente commence à être évoquée quand le véhicule atteint 160 000 à 200 000 km et que réparations et entretiens se multiplient. Les cotations sont établies en concertation avec le fleeteur avant de vendre les véhicules aux enchères. Le commissaire-priseur récupère le VUL et l'entreprise ne s'occupe plus de rien avant de recevoir le paiement deux à trois mois après. « Les enchères constituent un bon canal de revente, se félicite Nicolas Matos. Les valeurs de revente sont au-dessus des cotations et nous n'avons pas à gérer la transaction. »



© Westcomia

À l'achat, le groupe ne sélectionne pas les constructeurs en fonction de leurs futures performances sur le marché VO. Par le passé, la flotte comptait des modèles Opel, Renault et Volkswagen. « Nous pensions que les marques allemandes étaient plus solides et se revendaient mieux, évoque Nicolas Matos. Mais nous avons eu de mauvaises surprises. » Le choix des marques se fait avec les collaborateurs. Mais la promesse n'est pas toujours au rendez-vous. Opel a été retenu en 2019, or, aujourd'hui, les châssis et les moteurs ne sont plus ceux de la marque mais ceux du Groupe PSA.

LE CHOIX DE LA SECURITE

Pour ses VUL en parc, le Groupe Hervé a décidé d'opter pour l'ensemble des équipements de sécurité. Lors du rachat d'autres entreprises du BTP, l'entreprise s'est en effet aperçue que les véhicules du secteur sont très peu équipés, jusqu'à ne pas intégrer la climatisation pour certains. Le groupe exige ainsi la climatisation, le bluetooth, l'affichage tête haute, le détecteur d'angle mort, la caméra de recul, l'alerte collision, etc. « En misant sur un pack sécurité complet, nous réduisons la sinistralité, explique Nicolas Matos. Nous ne savons pas encore si ces équipements seront valorisés sur le marché VO car ils n'ont que deux ans d'ancienneté. Nous n'avons pas non plus pu constater comment ils se comportaient à la revente. Mais nous nous sommes aperçus qu'en renégociant les remises, le pack sécurité ne demandait que peu d'investissement supplémentaire, tout en valorisant les collaborateurs et en diminuant le budget assurance », conclut ce responsable.

Désormais, le Groupe Herve définit le coût de revient kilométrique et compare par la suite les modèles sur les autres critères. Cependant, la revente sur le marché VO n'est pas évaluée lors de l'achat du véhicule neuf. « Il existe peu de différences entre les marques, confirme Nicolas Matos. Si un entretien ou des réparations doivent être réalisés, la décote est importante. L'écart de prix se fait bel et bien sur l'état du véhicule. »

Remettre en état ?

Le Groupe Hervé juge donc au cas par cas s'il est opportun de remettre en état le véhicule. Deux cotations sont réalisées – le véhicule en l'état ou réparé –, et l'entreprise estime s'il est pertinent de procéder aux réparations. Une fiche descriptive complète (kilométrage, état du véhicule, des pneus, de la carrosserie, etc.) de chaque VO est établie et envoyée à Fatec pour obtenir une cotation.

La flotte du spécialiste du génie climatique compte une quarantaine de VUL électriques. Pour cette technologie, la LLD sur trois ans a été préférée à l'achat en raison des progrès rapides en autonomie et capacité. Avec ce mode de financement, le Groupe Hervé externalise ainsi le risque d'obsolescence accélérée et évite les difficultés à la revente. L'entreprise dispose également d'hybrides rechargeables qu'elle revend aux enchères au bout de quatre ans.

Quelle que soit sa technologie, le véhicule ne part aux enchères qu'après avoir vérifié s'il ne pouvait pas être employé dans un autre département ou que des collaborateurs ne souhaitaient pas le racheter. « Nous leur revendons les véhicules au minimum au prix de *L'Argus*, précise Nicolas Matos. Sinon, nous pourrions être poursuivis par l'Urssaf. »

Aux enchères, des véhicules partent au prix demandé, d'autres se vendent 2000 euros au-dessus. « Le principal objectif est de ne pas laisser un véhicule inutilisé dans un parking ou un garage pour éviter les frais de gardiennage », reprend Nicolas Matos. Inactif, un actif pèse d'autant plus lourd sur les budgets.

Éric Gibory