

GESTION Fleet management

Externalisation Du temps et de l'argent

Selon les fleeteurs, mais aussi selon leurs clients qui témoignent dans cet article, le recours au fleet management générerait bien une baisse des coûts. Une baisse des coûts avant tout due à une mise en concurrence accrue des loueurs et à une gestion renforcée de la flotte. Sans oublier non plus un point tout sauf négligeable : un important gain de temps.

Au sein des flottes, les sources potentielles d'économies restent nombreuses, argumentent les fleeteurs. « Mais nous ne sommes pas des "cost-killers". D'ailleurs, les clients viennent rarement chez nous avec l'intention première de faire des économies. La décision d'externaliser répond à une approche stratégique : ils recherchent de l'expertise et des services », souligne Maxime Sartorius, dirigeant de Direct Fleet (12 000 véhicules en gestion).

« Mais avant de mesurer les gains réalisés, il faut savoir combien coûte la flotte, ce que peu d'entreprises sont capables de quantifier. Le fleeteur apporte justement une meilleure visibilité sur l'ensemble des coûts », précise Bertrand Lamarche, directeur conseil pour le fleeteur Traxall (60 000 véhicules en gestion). Selon ce responsable, le premier retour sur investissement pour le client, « c'est le gain de temps et donc la réduction des ressources nécessaires en interne. Une économie souvent difficile à appréhender car la gestion de la flotte mobilise des ressources dans plusieurs services, aux achats, à la comptabilité, aux RH, pour le suivi des conducteurs, etc. Le seul gain que les clients visualisent bien, c'est le temps qu'ils ne perdent plus à gérer les amendes. Et c'est souvent une des premières prestations qu'ils demandent », poursuit Bertrand Lamarche.

Moins de travail en interne

« Il me faudrait toute une équipe en interne et des outils pour gérer la flotte. Le coût en interne serait donc supérieur », confirme Guillaume Tur, responsable des services généraux et de la flotte d'Upsa. Ce laboratoire pharmaceutique passe par Traxall pour ses 140 véhicules (voir le témoignage page 22). Ce que valide aussi Nora Pinet, directrice des services généraux



Europe de l'Ouest et du Sud pour la SSII CGI : « Grâce à une interface de gestion mise à disposition, notre responsable des services généraux France chargée, entre autres, de gérer nos 200 véhicules, n'y consacre plus que 20 % de son temps. Il s'agit essentiellement de l'attribution des véhicules, du calcul des avantages en nature, et de quelques décisions relatives à des véhicules hors catalogue », détaille Nora Pinet. Avant de passer au fleet management il y a environ sept ans, une personne se chargeait de la flotte à temps plein en interne chez CGI.

« Avec la croissance de nos activités, cela devenait trop compliqué, notamment quand cette assistante était en congé », rappelle Nora Pinet (voir le témoignage page 29).

« Au final, le fleet management ne nous revient pas plus cher, rappelle pour sa part Pascal Kerbellec pour le spécialiste des machines-outils Bystronic. Nous y gagnons grâce à la mise en concurrence des loueurs mais aussi sur les pneus. Auparavant, nous prenions les pneus chez le loueur mais cela coûtait cher et nous n'utilisions pas toujours l'ensemble du pack. Central Parc Atlantic a

FACILITY MANAGEMENT : DES COÛTS ET DES GAINS

En pratique, les économies générées par le fleet management couvriraient plus ou moins largement le coût de cette solution selon les fleeteurs, avec des tarifs compris entre 20 et 30 euros en moyenne par véhicule et par mois pour une gestion administrative, « en fonction des prestations et de la taille du parc », indique Marc Valeur pour Central Parc Atlantic. Le coût du fleet management reste donc variable puisqu'il se calcule par véhicule, « alors qu'un gestionnaire en interne constitue un coût fixe qui ne baisse pas si le nombre de véhicules diminue », souligne Maxime Sartorius pour Direct Fleet.

Au final, Marc Valeur estime que les économies peuvent atteindre 10 % du TCO final avec le fleet management. Son concurrent Fatec avance

un chiffre similaire, voire légèrement plus élevé « si les bons processus n'avaient pas été mis en place auparavant en interne ». Traxall évoque une réduction des coûts de l'ordre de 7 % à minima, « s'il n'y avait pas trop de dérives au départ. »

Pour sa part, le fleeteur Ask (2 000 véhicules en gestion) estime que les gains potentiels peuvent atteindre 15 %. Avec cette nuance apportée par Fabien Dieu, son président : « En ce moment, avec l'explosion des tarifs chez les constructeurs et les faibles remises consenties, nous nous situons plutôt aux alentours de 7-8 %. Mais dans tous les cas de figure, une clause dans le contrat stipule que le client peut le résilier si les coûts du fleet management ne sont pas autofinancés par les économies réalisées », précise Fabien Dieu.

Témoignage

Stéphane Antoinat, responsable du parc automobile, Sanofi France



Pour le laboratoire pharmaceutique Sanofi, le fleeteur a notamment construit un outil de mise en concurrence des loueurs, avec des résultats à la clé pour la flotte de 1 800 VP.

« Nous gardons la main sur la car policy, même si notre fleeteur Traxall nous donne des conseils sur les nouvelles motorisations, sur les évolutions fiscales et

“ Une mise en concurrence efficace ”

réglementaires qui influent sur le choix des véhicules, et sur les relations avec les constructeurs. Ce qui permet déjà de bénéficier des remises ensuite appliquées par le loueur. L'optimisation se poursuit grâce à un système d'enchères à deux tours, établi par Traxall avec un outil spécifique. Les loueurs répondent directement sur l'outil de Traxall et le mieux disant est retenu. Cela crée une mise en concurrence efficace.

Certes, il y a eu un certain délai avant de trouver un fonctionnement optimal et un système de prestations performant car nous avons accumulé plusieurs problèmes : dans un premier temps, le changement de logiciel chez Arval a entraîné des soucis

majeurs et les informations nécessaires ont été transmises à Traxall avec retard. Il y a également eu le passage au WLTP avec des changements notables en fonction des modèles et des finitions, et des cycles d'homologation assez longs chez les constructeurs. Puis, nous avons dû faire face à la crise sanitaire et maintenant aux retards de livraison, suite à la crise des semi-conducteurs. La mise en place des prestations a donc été un peu compliquée. »

LA FLOTTE DE SANOFI EN CHIFFRES
1 800 VP

mis en place un accord avec Norauto, ce qui génère pour nous des économies », reprend ce directeur administratif et financier à la tête d'un parc de 40VP.

Plus de mise en concurrence

« Les gains financiers sont visibles à plusieurs niveaux », estime de son côté Stéphane Antoinat. Ce responsable des 1 800VP du parc automobile de Sanofi France met en avant la diminution des ressources consacrées à la flotte en interne et le système d'enchères construit par Traxall pour la mise en concurrence des loueurs lors des renouvellements (voir le témoignage ci-dessus).

Chez CGI, Nora Pinet ne dira pas le contraire. « Notre fleeteur Traxall se charge des négociations tripartites avec nos loueurs et les constructeurs, et de la

mise en concurrence lors des renouvellements. Cela représente une véritable économie : nous obtenons ainsi des remises des loueurs et des constructeurs grâce aux accords que notre fleeteur a noués avec les constructeurs, note cette responsable. Cette mise en concurrence est vraiment efficace pour obtenir les meilleurs tarifs et crée une émulation entre loueurs. Ce n'est pas le cas pour une société qui confie sa gestion de flotte à un loueur », conclut Nora Pinet.

Avec la gestion administrative, un des principaux facteurs de réduction des coûts concerne en effet « la mise en concurrence des loueurs, ce que le gestionnaire d'un petit parc fait rarement », indique Marc Valeur, président du fleeteur Central Parc Atlantic (400 véhicules en gestion). « Avant, quand on

interrogeait deux ou trois loueurs pour coter des diesel, les écarts restaient souvent faibles, se souvient Pascal Pilleyre, directeur commercial du fleeteur Fatec (115 000 véhicules en gestion). En revanche, avec l'introduction de l'électrique et de l'hybride dans les car policies, les écarts peuvent atteindre 100 euros par mois entre deux loueurs. De fait, il existe de nombreuses incertitudes sur les valeurs résiduelles de ces modèles. Certains loueurs prennent des risques et se montrent plus volontaristes sur l'électrique, d'autres moins. La mise en concurrence devient donc toujours plus nécessaire », décrit Pascal Pilleyre.

Des contrats mieux pilotés

L'optimisation du pilotage des contrats constitue une autre source d'économies. « Parfois, les véhicules sont gardés trop longtemps ou restitués trop tôt. En outre, les gestionnaires en interne ont souvent des difficultés à bien se servir des grilles de fluidité », pointe Bertrand Lamarche pour Traxall. Qui mise aussi sur des gains potentiels sur les frais de restitution des véhicules. À ce propos, les fleeteurs mettent de plus en plus souvent en place des processus de « pré-restitution ». Traxall vient par exemple de signer un partenariat avec le spécialiste de l'expertise en ligne Autogriff pour faire bénéficier ses clients d'une expertise numérique des sinistres et des pré-restitutions.

Client de Traxall, Philip Morris fait appel à Autogriff pour ses 320VP. « Le collaborateur envoie des photos du véhicule à Autogriff. Ce prestataire procède à une estimation des frais de restitution grâce à sa connaissance des abattements appliqués par les loueurs, expose Yen Le, gestionnaire de la flotte du cigarettier. Nous jugeons ensuite s'il est nécessaire de passer par un garage avant la restitution. C'est très utile d'accompagner les collaborateurs pour s'assurer avec eux que la restitution se fait dans les meilleures conditions. C'est une source d'économies », avance Yen Le (voir le témoignage page 24).

La restitution toujours en question

Dans ce domaine, Central Parc Atlantic a aussi construit son propre processus : « Cela permet d'arbitrer, de juger s'il vaut mieux faire des travaux ou rendre le véhicule en état. Cela dépend des loueurs qui ont des pratiques sensiblement différentes. Je connais bien leurs politiques et leurs cahiers de charges. Les uns factureront une griffure sur la carrosserie, d'autres pas », avance Marc Valeur. Faites votre choix.

Cyrienne Clerc

