



DOSSIER économie



Le coût d'usage des flottes a fortement augmenté en 2022, eu égard, notamment, à la flambée des prix des carburants. Indispensables, les véhicules de flotte font partie des principaux postes de dépenses des entreprises. Il existe pourtant des leviers faciles à actionner pour faire des économies. Nous en avons identifié 11.

1 Réduire la taille de sa flotte

Pour François Denis, directeur général France chez Geotab : « *Un véhicule de fonction roule à peine 5 % du temps.* » Et, selon la loi des grands nombres, plus le parc est grand, plus les véhicules sont nombreux à être sous-utilisés. Ainsi : « *Sur une flotte de plus de 15000 véhicules, près de 10 % sont peu utilisés* », estime Pascal Pilleyre, directeur commercial chez Fatec Group. Pourtant, même oubliés au fond d'un parc, ils doivent être entretenus et assurés. Opération peu rentable. Moralité, à l'heure où la chasse au gaspillage est devenue une priorité, ces véhicules-ci se retrouvent dans le collimateur des entreprises. L'idée : se débarrasser du superflu ou, a minima, le réaffecter à un autre usage. Première étape : bien identifier quels véhicules sont

sur la sellette. Pour cela, les fournisseurs de mobilité (loueurs, fletters, télématiciens, etc.) réalisent des audits de parc basés sur la fréquence de roulage des véhicules et leur temps d'immobilisation, leurs usages réels, les kilomètres parcourus dans un temps donné... et dressent, in fine, une sorte de fiche d'identité de votre parc. Une fois les véhicules peu utilisés identifiés, plusieurs axes d'économies s'offrent à vous. Soit proposer ces véhicules à vos collaborateurs en autopartage grâce, notamment, aux solutions d'ouverture sans clé et de réservation en ligne de certains opérateurs. « *Nous constatons que cette mutualisation des véhicules peut permettre de réduire son parc jusqu'à 25 % et de réaliser jusqu'à 12 % d'économies sur le coût d'utilisation de ces derniers* », souligne Pascal Nouvellon, président et CEO

de Watèa by Michelin. Soit retirer lesdits véhicules de votre parc et proposer à vos collaborateurs de les remplacer par un crédit mobilité, plus en phase avec leurs besoins réels et avec les préoccupations des nouvelles générations. Une alternative gagnant-gagnant pour les entreprises puisque le levier du crédit mobilité permettrait, selon les estimations de Marion Achour, chef de produit GAC Car Fleet chez GAC Technology, d'économiser « *de 5 à 10 % en moyenne sur le coût de détention d'une flotte d'une centaine d'unités* ». Certaines entreprises poussent même encore plus loin leur réflexion en « *compensant* » l'absence de véhicules de fonction par des avantages en nature tels que des jours de télétravail supplémentaires ou la mise en place de la semaine de 4 jours!



2 Bien choisir l'énergie de ses véhicules

C'est un fait : l'usage d'un véhicule en détermine la motorisation. Le *greenwashing* à tous crins n'a aucun intérêt. Or, à l'instar de l'identification des véhicules utiles ou pas, les acteurs de la mobilité peuvent vous permettre d'identifier les usages réels de chaque véhicule de votre parc et vous dire, avec une certitude absolue, quelle motorisation et surtout quelle énergie seront les plus appropriées. Soyons réaliste cependant : l'offre des constructeurs ne va pas nécessairement au même rythme que vos usages et vos besoins. Autant les VP bénéficient aujourd'hui de pléthore de modèles et d'énergies disponibles (100 % électrique, hybride, hybride rechargeable, E85, essence, diesel, voire hydrogène), autant les VU, eux, sont encore un peu pauvres. « Dans le monde de l'utilitaire, le choix est plus restreint puisqu'il n'y a ni modèles essence, ni hybrides. Le gaz

naturel existe mais il est peu pertinent et peu choisi. L'hydrogène arrive, mais doit encore gagner en maturité. En conséquence de quoi, nos clients hésitent surtout entre rester au diesel ou passer au 100 % électrique. Les critères de choix en l'occurrence sont plus souvent motivés par l'inflation ou le maintien de l'activité à long terme (ZFE, pression sociétale, clients qui ne veulent plus travailler qu'avec des partenaires vertueux...) », explique Pascal Nouvellon. Reste que selon une étude réalisée en septembre dernier par Geotab, en France, 50 % des véhicules de flotte peuvent aujourd'hui passer à l'électrique à usage égal et « de manière financièrement intéressante ». Les VU, eux, seraient 60 % à pouvoir le faire, toujours selon cette même étude. Et a priori, même si les véhicules sont plus chers à l'achat et que leur VR est encore sujette à questionnements (eu égard à la valeur de la batterie qui pèse pour

environ 70 % dans le prix), l'opération permettrait des économies non négligeables sur le coût d'utilisation d'une flotte. Et Daniel Vassallucci, CEO d'Optimum Automotive, de lister : « Entre les incitations gouvernementales, des prix d'assurance plus light, une maintenance moins importante et un gap énorme sur le carburant, on arrive à environ 15 % d'économies dans la globalité. » À ceci près, qu'actuellement, ce sont surtout les aides gouvernementales (TVS, bonus, etc.) qui pèsent dans la balance... Mais pour l'heure, le diesel domine encore les flottes : « Parmi nos clients de GAC Car Fleet, nous avons encore 68 % de véhicules diesel, 19 % de modèles essence et environ 12 % de véhicules propres, c'est-à-dire à la fois électriques, hybrides et hybrides rechargeables. Les 100 % électriques représentant 5 % des véhicules propres, alors qu'en 2021, nous étions à peine à 1 % », détaille Marion Achour.

3 Former ses salariés à l'écoconduite

Nul besoin d'être grand clerc pour savoir que plus vos collaborateurs sont formés à l'écoconduite, plus les bénéfices sur les coûts de votre flotte sont nombreux. Globalement, ces campagnes de sensibilisation permettent des écarts de consommation de carburant pouvant aller jusqu'à 35 % entre l'avant formation et l'après (selon les données recueillies par Geotab auprès de ses clients). Sur la première année qui suit les formations, in fine, les économies en coût de carburant peuvent aisément atteindre les 10 %. Ensuite, bien sûr, les mauvaises habitudes reprenant facilement le dessus, il convient de faire régulièrement des

piqûres de rappel. Outre le carburant, l'écoconduite permet également de réaliser des économies sur les pneumatiques, les disques de frein, les sinistres... De quoi faire baisser les factures du garagiste et celles de l'assureur ! « Et cela est d'autant plus vrai avec les électriques et les hybrides, car il faut davantage sensibiliser les conducteurs, l'usure des pneus, par exemple, étant plus importante sur un véhicule électrique. De la même manière qu'un hybride rechargeable, mal utilisé, peut être très gourmand en carburant. Il y a donc de gros gains à faire sur les nouvelles motorisations », explique Pascal Pilleyre. Reste cependant à convaincre les collaborateurs

du bien-fondé de l'écoconduite afin qu'elle ne soit pas considérée comme un simple flicage. « Certaines entreprises envoient surtout leurs bons conducteurs pour que les autres aient envie de suivre. D'autres mesurent les efforts faits sur la sécurité au volant et la consommation et versent une partie de la prime mensuelle en fonction de ces scores..., indique François Denis. Incentive, challenges... pour bien mettre en musique ce type de formations, l'aspect ludique et motivant est essentiel. »



4 Recourir à la télématique

En utilisant dans vos véhicules de flotte des boîtiers télématiques, la gestion du parc devient presque un jeu d'enfant : consommation, kilométrage, alertes de maintenance... Tout peut être surveillé et analysé en un simple coup d'œil, automatiquement, sans s'appuyer uniquement sur les relevés kilométriques effectués par les collaborateurs ou les données liées aux cartes carburant. Sans télématique, par exemple, il serait bien plus complexe et chronophage d'envisager réduire la taille de sa flotte ou opter pour des énergies alternatives au thermique. Mieux, la télématique permet d'aller bien plus loin dans l'analyse du parc et dans l'accompagnement quotidien des collaborateurs. « Pour les sociétés de logistique, les arrêts moteur tournant peuvent coûter très cher. Grâce à la télématique, il est possible de les faire remonter afin de corriger le tir. In fine, certaines entreprises que nous suivons réalisent jusqu'à 50 000 euros d'économies de carburant par an grâce à cela », explique François Denis. Idem pour la pression des pneus. En moyenne, sur une flotte, le taux de sous-gonflage des pneumatiques

est de 85 % ! Or, qui dit pneus sous-gonflés, dit pneus usés plus vite. Évidemment, lorsque la télématique veille, ce genre de surcoûts peut être évité. Et là encore, la télématique a d'autant plus d'intérêt avec la multiplication des véhicules électrifiés dans les flottes. Ainsi, comme l'explique Pascal Nouvellon, « la télématique nous permet d'aider le gestionnaire à gérer son parc, mais aussi de rendre des services générateurs d'économies, au quotidien, aux utilisateurs. Par exemple, si un véhicule est garé le soir et qu'il n'est pas en recharge, alors qu'il n'aura pas la charge nécessaire pour faire sa journée, nous pouvons alerter directement l'utilisateur sur son portable. Or, nous avons calculé que les pénalités et le manque à gagner d'une tournée de livraison qui n'est pas effectuée dans son intégralité peuvent coûter jusqu'à 400 euros par jour à une entreprise ». De la même manière, l'opérateur, grâce à la télématique, peut orienter vers la borne de recharge la moins chère, dresser un inventaire du matériel contenu dans le véhicule et géolocaliser le dernier endroit où l'objet manquant a été utilisé... Bref,

optimiser au maximum l'utilisation des véhicules et aller chercher des économies, même là où on ne les attendait pas !



« Pour les sociétés de logistique, les arrêts moteur tournant peuvent coûter très cher. Grâce à la télématique [...], certaines entreprises que nous suivons réalisent jusqu'à 50 000 euros d'économies de carburant par an. »

François Denis,
directeur général France chez Geotab

5 S'équiper d'un logiciel de gestion de flotte

« Les économies réalisées grâce à un logiciel dépendent de la taille, mais nous pouvons estimer que nous sommes sur 5 à 10 % d'économies, voire plus en poussant l'analyse de sa flotte. »

Marion Achour,
chef de produit GAC Car Fleet
chez GAC Technology

Utiliser la télématique a donc bien des vertus... mais toutes ces données collectées ne seraient rien sans l'usage d'un logiciel de gestion de flotte. « On peut avoir 50 000 données si l'on n'a pas d'autres outils pour les traiter, les comprendre, les analyser, les comparer, cela ne sert à rien. Il n'y a qu'en utilisant un logiciel ou une plateforme de gestion de flotte que la donnée devient véritablement intelligente », affirme François Denis. Et pour cause, ce type d'outils permet d'optimiser de A à Z une flotte d'entreprise, même si les véhicules en parc sont disséminés dans toute la France et quel que soit leur nombre. Selon Marion Achour, « le logiciel permet de calculer et d'optimiser le TCO, d'adapter au mieux la flotte à ses collaborateurs, de s'affranchir de tâches chronophages

telles que le traitement des infractions ou des factures. Cela permet aussi de constituer une car policy plus affinée. Et des logiciels comme les nôtres sont également connectés à plus de 200 partenaires (réseaux de réparation, loueurs, assureurs, télématique, péages...) toutes catégories confondues, ainsi qu'aux services internes à l'entreprise comme les RH pour que tout soit géré en un seul et même espace. Le logiciel, c'est l'assistant, au quotidien, du gestionnaire en particulier et de l'entreprise en général. Et cela représente un gain de temps et de productivité indéniable. Bien sûr, les économies réalisées grâce à un logiciel dépendent de la flotte et de sa taille, mais nous pouvons estimer que nous sommes sur 5 à 10 % d'économies, voire plus en poussant l'analyse de sa flotte ». CQFD.

6

Bien choisir son mode de financement

Achat en propre, crédit-bail ou location... les modes de financement disponibles pour les véhicules de flotte sont nombreux. Et forcément, le meilleur choix dépend des fonds propres de votre entreprise, du type de véhicules vers lequel vous orientez, de la taille de votre parc, de votre activité... Aujourd'hui, la préférence des sociétés – et pas seulement d'ailleurs – va clairement vers la LLD. Selon Cyril Châtelet, directeur commercial de LeasePlan France, « l'avantage de la location longue durée, c'est que ça n'immobilise pas de cash et que c'est plus rassurant pour l'entreprise qu'un tiers prenne le risque sur la valeur résiduelle du véhicule. Moralité, en 2022, les contrats de LLD représentaient 27,3 % des mises à la route à la fois pour les particuliers et pour les professionnels. Et dans les entreprises, ce sont 3 immatriculations sur 5 qui sont en LLD ». Pourtant, avec le

passage à l'électrique ou la volonté de garder plus longtemps leurs véhicules (les contrats de LLD étant limités à 60 mois), les sociétés mixent désormais plus volontiers les modes de financement. En effet: « De plus en plus d'entreprises se réorientent vers l'achat car elles veulent garder plus longtemps leurs véhicules mais aussi parce qu'avec l'augmentation des taux, celles qui ont de la trésorerie ont plutôt intérêt à acheter qu'à louer. Donc, c'est une vraie tendance, surtout dans les grandes sociétés qui ont de très grosses flottes », explique Daniel Vassallucci. À chaque mode de financement ses avantages, donc. La LOA (location avec option d'achat), crédit-bail proposé sur des durées comprises entre 24 et 72 mois, est suffisamment flexible pour s'adapter à la situation de l'entreprise qui peut soit lever son option d'achat dès la deuxième année de contrat, soit restituer ses véhicules en fin

de bail, soit les acheter. La location courte durée (LCD), consentie pour une période inférieure à 12 mois, est parfaite pour les entreprises qui ont un besoin ponctuel de véhicules ou qui souhaitent tester de nouveaux types de motorisations dans leur flotte avant de s'engager davantage, etc.

« L'avantage de la LLD, c'est que ça n'immobilise pas de cash et que c'est plus rassurant pour l'entreprise qu'un tiers prenne le risque sur la valeur résiduelle du véhicule. Moralité, en 2022 [...], ce sont 3 immatriculations sur 5 qui sont en LLD. »

Cyril Châtelet,
directeur commercial de LeasePlan France

7

Se mettre aux VO

En matière de financement, un nouveau modèle a récemment fait son apparition: la location longue durée de véhicules d'occasion. Cette tendance émergente, à laquelle la conjoncture n'est pas étrangère, permet de louer moins cher des véhicules qui sont pourtant assortis de tous les services associés classiques de la LLD (entretien, pneumatiques, carte carburant...). À l'heure où trouver des véhicules neufs sans devoir se jeter sur le premier modèle venu est une gageure, les VO gagnent du terrain dans toutes les flottes, petites et grandes. Et pour cause, les VO proposés par les loueurs sont d'anciens VN qu'ils géraient déjà. Moralité, ils savent comment et où ont été entretenus lesdits véhicules. Livrés en trois semaines au maximum, ces VO bénéficient, en plus, d'une attention toute particulière: « Avant de livrer un véhicule d'occasion, nous effectuons 140 points de contrôle. Cela permet à nos clients d'avoir des véhicules

entretenus, en excellent état et de bénéficier de tarifs contenus avec les mêmes avantages que la LLD classique. Quant à nous, cela nous permet d'optimiser nos flottes. Lorsque l'on songe qu'il y a 10 ans, nous ne proposons que de la LLD de véhicules neufs... aujourd'hui, la LLD de véhicules d'occasion reconditionnés est une activité à part entière », explique Barbara Blanc, directrice partenariats, digital et marketing chez Arval France. Et au-delà de la disponibilité et du prix des véhicules d'occasion en LLD, la notion de RSE prend ici tout son sens. D'autant que selon l'activité de l'entreprise (un surcroît de travail saisonnier par exemple), le recours systématique à un véhicule neuf n'est pas toujours une bonne opération financière. D'ailleurs, c'est un fait, les durées des contrats constatées sur la LLD VO sont plus courtes que pour une LLD classique: « En moyenne, nous sommes sur du 24 mois et 45 000 km, ce qui permet plus de flexibilité et moins

de prise de risque », précise Cyril Châtelet. Petite information supplémentaire: un contrat de LLD VO peut coûter jusqu'à 20 % de moins qu'un contrat classique à durée égale!



© Xavier MUYARD

« Aujourd'hui, la LLD de véhicules d'occasion reconditionnés est une activité à part entière. »

Barbara Blanc,
directrice partenariats, digital et marketing
chez Arval France

8 Faire appel à des acteurs outsiders



Le SUV électrique de l'américain Fisker débarque sur les routes de France avec des prix narguant la concurrence.

Longtemps, les flottes d'entreprise ont été la chasse gardée de nos constructeurs nationaux et de quelques grands noms de l'automobile premium. Désormais, il faut compter sur des marques outsiders déterminées à prendre leur part du gâteau. Leur stratégie: gagner le cœur de la clientèle BtoB avec une politique commerciale agressive. MG, Seres, Aiways ou encore Fisker débarquent sur le territoire. Leur particularité: proposer des véhicules électriques, pour la plupart, à des

prix défiant toute concurrence. Un exemple: le SUV américain Fisker Ocean est commercialisé à partir de 41 900 euros (hors bonus écologique), quand l'entrée de gamme de la Tesla Model Y (son équivalent) est désormais à 46 990 euros. « Il est évident que la conjoncture nous pousse à élargir le panel de nos offres en faisant aussi entrer dans nos car polices de nouveaux constructeurs américains et asiatiques et à proposer ainsi des alternatives qui tiennent compte de tous les budgets et usages de nos clients », reconnaît Barbara Blanc. Et c'est un fait: tous les leasers ont ouvert leurs chakras. À condition cependant de ne pas se laisser aveugler par les prix. « Il ne faut pas oublier que le véhicule de fonction est une gratification pour les collaborateurs, donc on ne fait pas n'importe quoi non plus. La marque se doit de faire un vrai travail de réassurance en amont », estime Cyril Châtelet. Ne serait-ce que proposer de véritables solutions quant à l'après-vente des véhicules puisque, rappelons-le, ces marques ne disposent pas d'agents sur le

territoire. Pour pallier cet écueil, certains loueurs commencent par convaincre leurs propres forces de vente avant de tenter de faire de même avec leurs clients. C'est ainsi que pour Arval: « Nous présentons et faisons essayer ces véhicules à nos collaborateurs en premier lieu afin qu'ils soient capables d'en parler et de rendre les choses concrètes pour le client avec du conseil, de l'expertise et de l'humain. » Reste que, de manière générale, les acteurs outsiders gagnent leur place au sein des flottes... même lorsqu'il s'agit de loueurs! « Il est vrai que l'on voit de plus en plus de petits loueurs, très spécifiques, avec des offres très compétitives. Nous travaillons par exemple avec Altus Utilitaires à Rennes ou avec FlexiFleet qui sont respectivement spécialisés dans les VU et les VTC. En réalité, nous pensions, il n'y a pas si longtemps, qu'il y aurait une mégaconsolidation et qu'il ne resterait que les gros acteurs sur le marché. Finalement, il n'en est rien », constate Daniel Vassallucci. L'histoire du lion et du rat, en somme.

9 Faire entretenir ses véhicules hors des réseaux constructeur

Si les contrats de LLD dominent le marché des professionnels, l'entretien des véhicules de flotte, en toute logique, se fait dans le réseau constructeur. Bien. Les accords d'intervention sont donnés en amont, les tarifs sont négociés et les rendez-vous se prennent quasi automatiquement. Idéal pour la tranquillité d'esprit! Mais dans les faits, entretenir ses véhicules de flotte dans le réseau constructeur a un coût dont les entreprises sont de plus en plus nombreuses à vouloir s'affranchir. Les réseaux indépendants de maintenance et de réparation automobiles s'organisent donc afin d'adresser cette clientèle BtoB. « Certains grands acteurs de la LLD qui privilégiaient les réseaux constructeur se tournent aujourd'hui vers nous pour les révisions classiques (entretien courant et pneumatiques notamment) voire pour de la petite mécanique, pour leurs véhicules de flotte, y compris pour la révision des batteries des modèles électriques. Dans la

mesure où désormais, il est acquis que les indépendants préservent la garantie constructeur, c'est une tendance qui se démocratise », explique Benjamin Filippi, directeur d'Eurofleet (Côté Route, First Stop et Speedy). Mieux: ces acteurs indépendants deviennent également le relais de ces marques outsiders qui débarquent sur le marché français sans agents ni réseaux locaux. À l'instar de Fisker qui a choisi Speedy pour soutenir son activité après-vente. Les atouts de ces réseaux indépendants: disposer de plusieurs centaines de points de vente et proposer des forfaits aux tarifs uniformisés partout sur le territoire et une facturation unique. « Nous avons également créé une interface de rendez-vous et un système nous permettant d'obtenir des accords en automatique. » Mais pas seulement: « Nous avons clairement beaucoup moins de charges que les agents de marque, moins de baies, moins de frais d'infrastructure et donc, forcément, le coût de nos prestations

sera moindre », estime Benjamin Filippi. Les économies peuvent aller du simple au double sur la même prestation. Et en moyenne, un client économise 30 % sur sa facture. Seul écueil cependant: dès lors que le passage au garage nécessite une intervention mécanique plus lourde, le réseau indépendant passe son tour. Et c'est bien vers le constructeur qu'il faut se tourner.



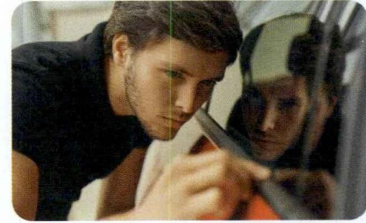
Les entreprises font de plus en plus appel aux réseaux de réparation indépendants.

10

Faire baisser les frais de restitution

C'est un fait : les frais de restitution des véhicules de flotte sont souvent une très mauvaise surprise. Selon WeProov, ils varient autour de 900 euros pour un véhicule léger à 1 400 euros pour un véhicule utilitaire, en moyenne. Bien sûr, la facture peut être plus salée, surtout lorsqu'au deuxième ou troisième petit choc de carrosserie, cela finit par devenir une simple habitude ! Pour faire baisser ces frais tant redoutés par les entreprises, il existe pourtant un levier : l'anticipation. De nombreux acteurs ont émergé sur le marché du suivi du véhicule ces dernières années, tels que WeProov (WeProov Fleet) ou Autogriff (Fleet Control) qui, grâce au digital et à l'intelligence artificielle, proposent aux conducteurs d'effectuer eux-mêmes des tours de véhicule montrant, photos à l'appui, l'état de ce dernier. Un moyen de

chiffrer les éventuels dégâts qui permet au gestionnaire d'anticiper les réparations et de s'affranchir ainsi des frais qui pourraient lui être imputés à la restitution si les réparations n'ont pas été faites. Selon Alexandre Meyer, CEO de WeProov : « Avec notre outil, nous arrivons à baisser la facture de restitution entre 250 et 350 euros. » Certains réseaux de réparation, eux aussi, proposent ce type de pré-diagnostic des véhicules de flotte, comme Eurofleet. Restent quelques éléments de bon sens que de nombreux collaborateurs oublient au cours de la détention de leur véhicule : « Au-delà des chocs, trois choses peuvent fortement impacter le coût d'une restitution : un pare-brise fissuré, des doubles de clé manquants et des pneumatiques en mauvais état... c'est la base ! », explique Pascal Pilleyre. Enfin, pour ceux qui auraient quand même oublié



En traquant les petits chocs par anticipation, les flottes peuvent réaliser jusqu'à 350 euros d'économies sur leurs frais de restitution.

d'anticiper cette douloureuse étape, reste une solution : veiller à ce que le PV de restitution et la facture soient raccord. Cela peut paraître logique... et pourtant, ça ne l'est pas toujours. Et Pascal Pilleyre de souligner : « Nous accompagnons donc nos clients pour vérifier s'il y a des incohérences entre le PV de restitution qui fait foi et la facture finale... et ce que l'on constate, c'est qu'une fois sur deux, nous trouvons quelque chose à redire ! »

11

Mieux gérer son contrat d'assurance

Contrairement aux idées reçues, il est tout à fait possible de réaliser des économies sur son contrat d'assurance. Première astuce : sortir la garantie bris de glace. Pourquoi ? Simplement parce que c'est l'un des dommages les plus faciles à anticiper, donc à budgétiser. « En effet, le taux de bris de glace est d'environ 0,18, ce qui signifie qu'une flotte de 100 véhicules est quasiment assurée d'avoir 18 bris de glace dans l'année. Donc, l'entreprise peut s'auto-assurer sur cette partie et ne payer qu'au besoin, plutôt que de lui consacrer un budget annuel. Cela permet également une économie de 19 % de taxes sur les primes d'assurance et d'environ 15 % de frais de gestion de l'assureur », explique Christophe Giraud, directeur flottes automobiles et nouvelles mobilités chez WTW. Autre astuce : augmenter ses franchises. En effet, aujourd'hui, les franchises moyennes constatées sur une assurance sont d'environ 700 à 800 euros. Le conseil : augmenter ce montant à 1 000 ou 1 200 euros par sinistre afin de laisser une

part plus faible à l'assureur et donc, de faire baisser la prime d'assurance. « Dans un marché qui voit le coût des réparations augmenter chaque année, cela permet de limiter les hausses liées à la prime d'assurance. L'entreprise devient également actrice de ses sinistres et donc fait beaucoup plus attention. Et en faisant plus attention, elle va de fait faire baisser et sa prime et ses sinistres », souligne Christophe Giraud. Enfin, dernier levier à actionner : ne pas hésiter à renégocier son contrat tous les 3 ans environ afin de voir où se situe la concurrence. Si l'écoconduite permet clairement de faire baisser les sinistres et, par voie de conséquence, la prime d'assurance, en aval, la réparation aussi peut avoir une incidence sur le coût de votre assurance. Concrètement, en effet, plus vous avez recours, dans le cadre d'une réparation à la suite d'un sinistre, aux réseaux de partenaires de votre assureur, moins l'intervention vous coûtera cher. Et pour cause : les assureurs négocient des taux de main-d'œuvre deux à trois fois moins chers que ceux du grand public. « De manière générale, pour les

entretiens, les loueurs ont tendance à diriger les flottes vers les constructeurs, mais pour la carrosserie, nous les orientons davantage vers des indépendants du type AD, Axial, Acoat Selected... Sur la partie réparation, nous commençons à proposer de plus en plus de PIEC, ce qui permet de diviser là encore par deux ou trois le prix des pièces », détaille Christophe Giraud. Enfin, certains courtiers, à l'instar de Gras Savoye WTW, accompagnent leurs clients dans l'évaluation réelle des coûts d'un sinistre corporel afin que cela soit fait au plus juste et pas uniquement par l'assureur lui-même dans son propre intérêt !

« Sur la partie réparation, nous commençons à proposer de plus en plus de PIEC, ce qui permet de diviser là encore par deux ou trois le prix des pièces. »

Christophe Giraud,
directeur flottes automobiles
et nouvelles mobilités chez WTW