



## FLOTTES AUTOMOBILES

## B2B

## QUELS NOUVEAUX SERVICES POUR LES FLOTTES D'ENTREPRISES ?

Hausse du malus et de la TVS, application de la loi d'orientation sur les mobilités, entrée en vigueur du protocole d'homologation WLTP pour les voitures neuves... Pas de doute, les coûts d'acquisition et de gestion des véhicules d'entreprises vont connaître de fortes hausses dans les prochains mois.

Et l'acquisition par les flottes de véhicules électriques et hybrides plus onéreux va renchérir un peu plus la facture. Dès aujourd'hui, les flottes se tournent donc vers les nouveaux services qui leur sont proposés pour réduire les autres postes de coûts.



« **D**errière l'introduction de véhicules électriques et hybrides dans les flottes, il y a d'abord la stratégie de l'entreprise, explique Gilles Bellemère, directeur général du loueur ALD Automotive, la RSE s'invite dans la stratégie des entreprises. Il y a chez nos clients une prise de conscience « Verte » et une volonté d'être écon-

plaire. Cela remet la flotte au cœur de la stratégie des entreprises ».

Il est vrai que l'horizon des flottes d'entreprises est chargé de lourds nuages opaques qui semblent s'être donnés rendez-vous pour 2020. Au premier janvier prochain, un nouveau malus sera applicable pour les véhicules neufs dès 110 g/km de CO<sub>2</sub> au lieu de 117 g/km actuellement. Dès 110 g/km le

malus ne sera plus de 35 € jusqu'ici mais grimpera à 50 €. Ce qui veut dire que pour les véhicules émettant des émissions de CO<sub>2</sub> plus importantes, le montant du malus va augmenter également plus vite. Pour un véhicule qui rejette 140 g/km, le montant du malus ne sera plus de 690 € mais de 1900 €. Et à 147 g/km, c'est un malus de 3000 € qui sera applicable.



## “Basculer vers des motorisations vertes est une opportunité”



Entretien avec  
**Jérôme Conrad**  
Président,  
LeasePlan France

**Jérôme Conrad, nouveau président de LeasePlan France dresse un bilan des enjeux auxquels vont être confrontées les flottes d'entreprises dans les prochains mois.**

**DECIDEURS.** Quelle est l'évolution des ventes de véhicules aux entreprises et comment évoluent vos activités ? Quel est à votre sens le sentiment des gestionnaires de flottes à l'égard d'échéances telles que la loi de finances et l'introduction du WLTP ?

**JÉRÔME CONRAD.** Le WLTP en France sera déployé au 1<sup>er</sup> juin 2020 selon les informations fournies dans le projet de loi de finance 2019-2020. L'État laisse 6 mois aux constructeurs pour écouler leur stock de véhicules et se préparer commercialement au WLTP.

Cette période représente pour nos clients une opportunité sur les véhicules en stock immédiatement disponibles et avec une taxation encore avantageuse sur le cycle d'homologation NEDC2.

C'est également une opportunité pour eux de retravailler leur Car Policy en 2020 et d'accélérer leur basculement vers des motorisations vertes en vue de respecter la loi LOM. Il est probable qu'on assiste à une standardisation des modèles et des options proposés aux collaborateurs afin de limiter l'impact de cette nouvelle fiscalité. Cependant, tel qu'il est écrit aujourd'hui, ce projet de loi garantit une certaine neutralité fiscale avec une augmentation de

20 % des plafonds CO<sub>2</sub>. Dans ce contexte, nos clients ont plus que jamais besoin de conseil et d'accompagnement à la transition. C'est ce que nous faisons déjà depuis plus d'un an sur ce sujet.

**Que va modifier selon vous l'introduction de la loi d'orientation sur les mobilités (LOM) et quelles vont être les conséquences pour les flottes ?**

Cette loi va inciter les renouvellements en véhicules propres et favoriser la transition énergétique vers des alternatives au diesel et à l'essence.

Les conséquences auront un impact sur le choix des véhicules proposés dans les Car Policy, les véhicules à faible émission de CO<sub>2</sub> y seront plus largement représentés. Les entreprises devront accompagner la mobilité de leurs employés en les incitant à utiliser diverses solutions visant à contribuer à la réduction des émissions CO<sub>2</sub> et à faciliter l'introduction de véhicules hybrides et électriques dans leurs parcs. Cela va aussi stimuler le marché à proposer des solutions pour accompagner cela.

LeasePlan est d'ailleurs déjà prêt pour cela et a constitué une offre spécifique autour de l'électrique. Nous nous sommes engagés

à atteindre le « zéro émission » de notre flotte globale d'ici 2030.

**Comment LeasePlan se prépare à ces changements et quels nouveaux services mettez-vous en place pour les entreprises ?**

LeasePlan accompagne ses clients en élaborant des livres blancs sur tous ces sujets complexes afin d'apporter visibilité, compréhension et anticipation sur notre marché.

Les équipes commerciales sont formées sur l'expertise qu'attendent nos clients. Les missions d'accompagnement consulting sont également proposées pour atteindre des résultats durables en termes de réduction d'empreinte carbone, mais également de coûts tout en continuant de satisfaire leurs collaborateurs.

Afin de faciliter la transition vers des véhicules électrifiés, LeasePlan propose depuis près d'un an une offre complète de LLD intégrant des solutions de recharges adaptées aux besoins des collaborateurs : recharge à domicile avec remboursement automatique pour le conducteur, recharge au bureau intégrant le pilotage énergétique et une carte de recharge pour le réseau public. Ces offres connaissent un franc succès.

**Quelles sont vos offres « électriques » proposées aux flottes ?**

Les aides gouvernementales reconduites sur 2020 ainsi que les aides Advenir sur l'installation de bornes de recharge permettent aux entreprises de reconsidérer l'électrique dans leur flotte.

Nous intégrons ces différentes aides gouvernementales dans nos offres de loyer afin de simplifier la transition énergétique des flottes de nos clients. Nos solutions de recharge intégrées garantissent un point de contact unique aux gestionnaires de flotte pour tout l'écosystème du véhicule électrique. Du côté des conducteurs, l'application LeasePlan Charging leur permet de géolocaliser les 130 000 bornes accessibles avec la carte de recharge en Europe (25 000 en France) leur permettant de rouler sans se soucier des contraintes d'autonomie.



Mais ce n'est pas tout; la loi de finances 2020 prévoit également l'introduction du protocole d'homologation WLTP au 1<sup>er</sup> juin prochain. Ce qui veut dire qu'à cette date une nouvelle grille de malus entrera en vigueur tenant compte de ce nouveau mode d'homologation plus sévère puisque le calcul des taux d'émissions de CO<sub>2</sub> sera majoré en moyenne de 24 %.

Naturellement, cette hausse des niveaux de CO<sub>2</sub> applicable aux immatriculations de voitures va se répercuter sur la fiscalité automobile et notamment sur les montants de TVS (Taxe sur les véhicules de société) versés par les entreprises.

#### LES FLOTTES VONT « VERDIR » LEUR PARC DE VOITURES

Dernier changement auquel les flottes vont devoir s'adapter, la LOM (Loi d'orientation sur les mobilités) dont l'entrée en vigueur est prévue en 2020. Celle-ci introduit diverses mesures en faveur de la mobilité mais aussi la fin programmée des



Gilles Bellemère,  
directeur général  
ALD Automotive

véhicules thermiques en 2040. D'ici là, les flottes auront l'obligation à partir de 2022, de « verdier » leurs parcs de véhicules. Le dispositif prévu est le suivant : lors du renouvellement annuel de leur flotte, toutes les entreprises gérant un parc de plus de 100 voitures particulières devront intégrer une part minimale de 10 % de véhicules à faibles émissions à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2022. Cette part montera à 20 % en 2024, 35 % en 2027 puis 50 % en 2030.

« Face à ces évolutions, il est clair que nous allons devoir répondre à une recherche d'optimisation des coûts de la part des flottes, indique Gilles Bellemère. Pour les entreprises, la fiscalité va se durcir et la gestion d'un parc va coûter plus cher. Nous sommes là pour optimiser leurs TCO (coût total d'usage d'un véhicule) et les aider à définir une politique « voitures » adaptée à leurs investissements. ALD Automotive a créé une cellule de business intelligence afin de faciliter l'introduction dans la flotte de nos clients des véhicules électriques ou hybrides, l'installation de bornes de recharge ainsi que l'arrivée des

voitures connectées et la télématique, souligne le directeur général d'ALD Automotive. C'est nécessaire car nous avons un vrai rôle de conseil mais aussi de défricheur de solution de mobilité ».

#### DES OFFRES POUR PASSER À L'ÉLECTRIQUE

Même tendance chez Arval où son directeur général, Ferréol Mayoly constate que « la gestion des deux grilles de malus en 2020 va être compliquée pour les gestionnaires de flottes. Mais nous sommes là pour les conseiller de manière précise et désormais en connaissance de cause pour construire avec eux leur car policy dans le respect de leurs objectifs RSE et de leur budget ».

Arval va ainsi s'appuyer sur son offre Smart, une solution proposée aux flottes pour les aider à construire leur stratégie de transition énergétique et les accompagner dans la mise en œuvre de solutions de mobilité alternatives. Arval veut ainsi donner à ses clients les moyens de transformer leurs ambitions en matière de RSE en plans





d'action concrets. « Au-delà de l'analyse des parcours réalisés par les véhicules d'une flotte, il est aussi nécessaire de prendre en compte la situation des collaborateurs selon qu'ils interviennent comme technicien, manager ou commercial de l'entreprise. Un modèle hybride ne s'utilise pas comme une voiture 100 % électrique. Une flotte qui propose une véritable offre électrique doit installer des bornes de recharge sur son site mais aussi éventuellement au domicile de son collaborateur », rappelle Ferréol Mayoly, directeur général de Arval France. Ce loueur propose à ses clients dans le cadre d'un contrat de location de tester un véhicule électrique pendant trois à six mois et de le restituer sans pénalité si la solution ne convient pas. De même, Arval propose aux utilisateurs de véhicules électriques dans les flottes de bénéficier en complément d'un véhicule thermique afin de répondre à des besoins ponctuels de déplacements plus longs, notamment le week-end ou durant les vacances.



**Ferréol Mayoly**,  
directeur général,  
Arval France



**Stéphane Crasnier**,  
PDG,  
Alphabet

### ÉLECTRIQUE OU HYBRIDE ?

Tous les loueurs de véhicules multiplient ainsi les prestations de conseil et d'analyse des parcs automobiles de leurs clients pour les aider à s'engager dans la transition énergétique. Comme l'explique Stéphane Crasnier, PDG d'Alphabet, « depuis 2013, nous conseillons nos clients avec notre solution Alpha Electric qui permet de prendre en compte les usages de leurs flottes ». Ce loueur longue durée procède en effet à l'analyse d'un parc automobile grâce à l'apport d'un outil GPS embarqué à bord des véhicules des clients désireux de passer à l'électricité. Celui-ci permet de partir des remontées de données de déterminer et d'identifier les véhicules susceptibles de passer du thermique à l'électrique. « Comme le souligne Stéphane

Crasnier, « pour choisir entre une voiture hybride et un modèle électrique, les entreprises doivent se pencher sur les usages des véhicules en parc et sur les facilités d'accès à une prise de recharge accordées aux collaborateurs. Si ces derniers ont un accès aisé à une borne de recharge et ne font pas de kilométrages importants, le véhicule électrique est alors recommandé. Si à l'inverse, l'accès à une borne électrique est plus difficile et les kilométrages réalisés plus mixés avec de l'usage en ville et occasionnellement de longues distances à parcourir, alors un modèle hybride s'impose ». Chez Alphabet, les véhicules électriques et hybrides représentent déjà 7 % des commandes des clients sur l'année. « L'objectif est de 10 %, nous en sommes donc très proches, indique Stéphane Crasnier. Reste à savoir si par la suite, il y aura la capacité à atteindre les 20 % de parc automobile à faibles émissions puis d'atteindre les 50 % comme le prévoit la LOM ».

### OPTIMISER LES COÛTS D'ENTRETIEN

Mais les loueurs ne sont pas les seuls à promouvoir l'opti-

misiation des coûts au sein des parcs automobiles. Fatec société marseillaise spécialisée dans le fleet management continue de connaître une forte croissance dans sa spécialité qui est la gestion de parcs. Aujourd'hui, ce « fletter » indépendant gère 60 000 véhicules et compte parmi ses clients 25 % des entreprises du CAC 40. L'an passé, pour le compte de la flotte de ses clients, Fatec a validé 100 000 interventions sur les véhicules qu'il a en gestion. Comme l'explique son PDG, Théophile Courau : « Ce sont entre 400 et 500 appels que nous recevons par jour et pour lesquels nous validons l'intervention technique à réaliser. Nous facturons l'entretien du parc de nos clients au coût réel et non pas au forfait. Cela se traduit par 1,80 € d'économie pour 1 € investit par le client dans la gestion administrative. De même, dans le domaine de la gestion technique, grâce à notre plateau technique qui détecte les factures erronées en défaveur du client ou la remise oubliée par le garage toujours en défaveur de nos clients, nous parvenons à



© iStock, Tom Stock



*réaliser 1,90 € d'économie pour 1 € investi par notre client ».*

#### L'APPORT DU FLEET MANAGEMENT

Fatec qui a remporté l'appel d'offres de l'UGAP sur les marchés publics vient d'accroître d'une centaine le nombre de ses clients depuis octobre dernier; soit 14 600 véhicules supplémentaires. Et 102 nouveaux clients devraient rejoindre ce fleeter prochainement apportant ainsi un parc 11 500 véhicules supplémentaires. « Nous intervenons auprès de flottes qui sont confrontées à une multitude d'intervenants: loueurs, assurance, péage, pétroliers, prestataires de maintenance, logiciel de gestion, l'État, les conducteurs », indique Théophile Courau. « Nous avons un compte ouvert avec 16 000 garages et nos clients attendent de notre action une maîtrise des coûts mais surtout un gain de temps et volonté d'acquiescer une vision globale. Nous opérons le suivi de parc, le reporting, le conseil et l'optimisation du parc. Nous proposons également la gestion des prises de commande, le logiciel de gestion »,

**« Les taux de financement sont de 3 à 4 % chez les loueurs contre 0,6 % dans les banques »**

poursuit le patron de Fatec. « Enfin, notre mission porte également sur les pneumatiques, l'entretien, la carrosserie, le véhicule relais ou le dépannage remorquage ». À titre d'exemple, sa prestation *Just Repair* destinée à optimiser les frais de restitution des véhicules sous contrat permet à ses clients de réaliser une économie de l'ordre de 350 € en moyenne par véhicule sur les frais de remise en état.

Et ce fleeter poursuit le développement de prestations de conseils et d'accompagnement sur l'intégration de véhicules électriques et hybrides dans les flottes, sur la gestion de véhicules en pool partagés mais aussi sur l'arrivée du protocole d'homologation WLTP et son impact sur le TCO de la flotte de ses clients.

Sa réflexion se porte aussi sur les modes de financement des flottes d'entreprises. Avec des taux de financement qui sont de 3 à 4 % chez les loueurs contre 0,6 % dans les banques, le coût de l'entretien qui va du simple au double entre un loueur et Fatec et les frais de remise en état sur lesquels Fatec parvient à réduire la facture, ce fleeter constate un écart de 10 à

14 % sur le TCO des véhicules entre le recours à la LLD et l'adoption d'une solution de crédit-bail avec buy-back sécurisé pour un parc.

#### LA DATA AU SECOURS DE LA GESTION DE FLOTTES

Autre solution mise en avant pour une meilleure gestion de parc et une optimisation des coûts, le recours aux nouveaux logiciels de gestion. C'est le cas de Gac Technology, une société lyonnaise qui édite le logiciel Gac Car Fleet laquelle est proposé en SaaS (pour *Software as a Service*), c'est-à-dire mis à disposition à distance et accessible sur le web via un navigateur internet (ordinateur, tablette, smartphone). « Nous intervenons dans la gestion des données recueillies auprès des différents prestataires intervenant auprès des flottes », explique Matthieu Echalié, directeur général de Gac Technology. « Cette solution de gestion de flotte destinée aux services généraux, achats et financiers, ou encore aux directions générales, est mise à jour tous les mois grâce à l'import des données fournisseurs (loueurs, pétroliers, maintenance, sinistre) ou encore >



des ressources internes du client (données RH, comptables, notes de frais, outils métier)», précise cet éditeur de logiciel. « Elles permettent d'apporter un état du parc, de la sinistralité, du comportement routier, etc. Le gestionnaire de parc dispose ainsi d'un véritable outil de pilotage couvrant l'ensemble du processus de gestion d'une flotte automobile : de la gestion de parc au quotidien jusqu'au pilotage financier, explique Matthieu Echalié. Surtout, les indicateurs proposés (TCO, classe CO2, PRK...) sont issus de données fiables et mises à jour. Le module de gestion de la fiscalité permet de calculer automatiquement la TVS ou les avantages en nature. Avec la Data, nous avons développé des connecteurs permettant de recueillir toutes les données provenant des prestataires et d'établir le contrôle de facture ».

#### L'APPORT DE LA DATA DANS LE SUIVI DES COÛTS

« Ce sont 22 millions de lignes de données qui sont importées chaque mois pour le compte de nos clients », affirme le dirigeant de Gac Technology qui annonce l'introduction d'un module d'incitation au partage de véhicules et au covoiturage en interne dans les flottes. « De plus, nous proposons désormais MyCarFleet, une application mobile permettant de faire le lien entre conducteurs et responsables du parc », signale Matthieu Echalié. « Avec cette application les utilisateurs peuvent géolocaliser les différents prestataires de services et faire un état des lieux du véhicule en cas de sinistre ou lors de la restitution. Celle-ci devrait aussi permettre la mise en place de véhicules partagés dans l'entreprise ». De quoi permettre à Gac Technology de poursuivre sa croissance de près de 30 % chaque année.



Matthieu Echalié,  
directeur général,  
Gac Technology

En 2019, c'est encore une croissance de 30 à 35 % qui devrait être enregistrée par cet opérateur qui constate que le marché ne se tarit pas. « La concurrence sur ce secteur d'activité est importante mais la réalité du marché est qu'il est encore sous-équipé et que les flottes qui le sont n'hésitent pas à renouveler leur solution de gestion de parc. Quelques chiffres suffisent pour mesurer la capacité de développement de Gac Technology, souligne Matthieu Echalié. Il y a en France près de 5 000 entreprises disposant d'un parc automobile de plus de 250 véhicules et en tant que leader sur son marché, Gac Technology a 200 clients et 265 000 véhicules à la route. Cela laisse une grande marge de progression ».

#### DE NOUVEAUX SERVICES POUR LA VOITURE CONNECTÉE

Pas étonnant que de nombreux prestataires se tournent vers l'univers de la gestion des parcs d'entreprises. Il en va ainsi de WebFleet Solutions (ex-TomTom Telematics) rachetée récemment par Bridgestone. Fort de 50 000 clients en Europe, WebFleet se veut un fournisseur de solutions de gestion pour ses clients. « Une mission qui passe par la collecte

de données au service de la performance et le suivi des véhicules pour l'amélioration de la productivité », indique Annick Renoux, directrice des ventes de WebFleet Solutions. Comme l'explique cet opérateur, tous les véhicules vont être progressivement équipés de systèmes informatiques ou télématiques embarqués. Avec ces nouvelles connectivités, de nouveaux services vont émerger. « Nous réalisons bien sûr, grâce au recueil de données, des prestations de gestion de parc pour suivre la maintenance de nos clients, les remontées des kilométrages ou le renouvellement des véhicules, indique Annick Renoux, mais WebFleet réalise sa valeur ajoutée sur l'interfaçage des logiciels-métiers de ses clients au travers de la géolocalisation de leurs véhicules ». Il en va ainsi, de la société Mettler Toledo, un petit groupe international spécialisé dans les solutions de pesage industriel et pour le commerce alimentaire. Avec ses 180 techniciens à bord en permanence de leurs véhicules pour intervenir chez les clients, cette entreprise avait recours à la géolocalisation ainsi qu'à des logiciels de planification, de gestion des interventions et de gestions des heures.





## GESTION DES DONNÉES ET GÉOLOCALISATION

Une bonne partie des données étant basées sur du déclaratif et du théorique, il est rapidement apparu aux yeux de Jean-Paul Cannone, chargé de la mise en place de la géolocalisation dans l'entreprise, qu'il était nécessaire de disposer de données tangibles. L'intégration de WebFleet a ainsi permis d'interfacer l'ensemble des logiciels et d'apporter une visibilité sur le positionnement des intervenants de l'entreprise. Les données récupérées ont ainsi déterminé les temps d'intervention, de trajets, de conduite et de travail des techniciens. Comme l'explique Jean-Paul Canonne, l'objectif est désormais de pouvoir apporter de la visibilité aux clients afin qu'ils disposent d'une information sur les heures d'intervention et l'heure d'arrivée du technicien. Dans le même temps, l'entreprise bénéficie d'une information plus précise sur la disponibilité des collaborateurs et sur les temps de trajet.

Dans un autre registre, mais toujours dans le domaine du tra-



Annick Renoux,  
directrice des ventes,  
WebFleet Solutions

tement des données, Mapping Control vient de « upgrader » son offre de géolocalisation en y associant un optimiseur de coûts et d'entretiens. Au-delà des services de géolocalisation, d'analyse de conduite et de gestion des missions, les clients pourront désormais accéder à ce nouveau service baptisé Optipark. Celui-ci permet aux clients de bénéficier d'un outil de gestion des véhicules pour en

financier. De manière entièrement automatisée et pris en charge par *Mapping Control*, des alertes circonstanciées et des conseils sont générés grâce au traitement intelligent des données techniques et financières récoltées. Il en va ainsi du suivi automatisé des entretiens (calendrier et alertes sur les entretiens selon le plan constructeur) ainsi que du suivi automatisé des coûts de la flotte (intégration des coûts et suivi du TCO et du PRK).

JEAN-PIERRE LAGARDE



Olivier David,  
directeur commercial France,  
Coyote

## COYOTE SE TOURNE VERS LES ENTREPRISES

Spécialiste des assistants d'Aide à la conduite et de l'info-traffic en temps réel, Coyote propose depuis plus d'un an une offre unique B2B destinée à la gestion de parc et la géolocalisation en temps réel des véhicules d'entreprises. Baptisée

Coyote Business, cette offre est organisée autour de trois services. Avec *la Gestion de flotte*, les gestionnaires disposent de tableaux de bord et de rapports personnalisés (kilométrages, historiques de trajets, entretien, temps de parcours, etc.) de même que des alertes et notifications de surveillance (entrée et sortie de zone, mouvement, entretien) afin d'assurer une gestion plus fine de l'utilisation des véhicules en parc et une

maîtrise parfaite de leur activité. Grâce à une interface simple et intuitive, les gestionnaires pilotent au mieux leur flotte, et permettent à l'entreprise de gagner en réactivité et d'augmenter sa rentabilité. À cette prestation s'ajoute l'*Aide à la Conduite Coyote* qui alerte les conducteurs des dangers de la route (trafic, perturbations, accidents, zones à risque). Les collaborateurs anticipent les dangers sur 30 km et optimisent leurs déplacements. Enfin, *le service Après-vol* qui localise et récupère les véhicules volés 7j/7, 24h/24 partout en Europe, y compris dans les sous-sols grâce à la Technologie Traqueur\* et en partenariat avec les forces de l'ordre. Comme l'explique Olivier David, directeur commercial France de Coyote, « nous avons séduit près de 1 000 nouveaux clients depuis un an avec plusieurs signatures auprès de groupes à forte notoriété, attirés par la simplicité de notre solution de géolocalisation. 43 % de nos contacts s'effectuent par le biais de notre offre de géolocalisation. Nous capitalisons sur le duo Géolocalisation + Aide à la conduite afin de créer un cadre gagnant/gagnant entre l'entreprise et ses collaborateurs », conclut Olivier David.