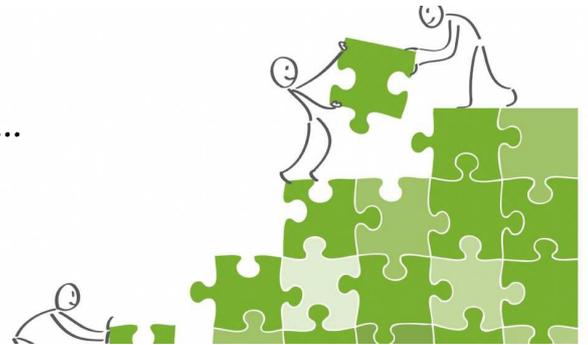


## Mobilité : recomposer son offre de déplacement

Publié par Jean-Philippe Arrouet le 5 nov. 2019 - mis à jour à 09:27

Véhicules électriques, modes de transport alternatifs à la voiture, services de mobilité... L'environnement des déplacements professionnels se complexifie. Face à cette diversité, le moment est propice pour les entreprises de tester de nouveaux services.



Dans son Global Mobility Roadbook 2019, Ptolemus Consulting Group pointe **deux accélérateurs de transformation de la mobilité : l'essor des applications** sur smartphone ainsi que **des services à la demande et partagés**. Pour sa part, l'observatoire, "Les clés de la mobilité", créé par Athlon, relève que **88 % des grandes villes françaises** (plus de 65 000 habitants) **possèdent déjà un service d'autopartage**. 32 % proposent des vélos en libre-service et 30 % ont déployé des scooters et des trottinettes électriques dans les rues. Un dynamisme porté par de jeunes start-up et, depuis peu, relayé par des groupes qui investissent massivement.

En avril 2019, le leader de l'auto-partage américain, Getaround, a signé un chèque de 300 millions d'euros pour s'offrir le Français Drivy. Quant au concurrent, Car2Go, lancé à Paris par Daimler, il vient de fusionner avec l'offre "DriveNow" de BMW pour donner naissance à une famille de **services de mobilité**, baptisée "Share Now". Les constructeurs français ne sont pas en reste. À Paris, la disparition d'Autolib' a laissé le champ libre à Renault avec Moov'in (100 Zoe et 20 Twizy) et à PSA avec Free2Move (plus de 450 Citroën C-Zéro et Peugeot Ion). Pas facile pour les gestionnaires de flottes de s'y retrouver face à une offre aussi évolutive tout en respectant les exigences internes à l'entreprise.

Dans son Global Mobility Roadbook 2019, Ptolemus Consulting Group pointe **deux accélérateurs de transformation de la mobilité : l'essor des applications** sur smartphone ainsi que **des services à la demande et partagés**. Pour sa part, l'observatoire, "Les clés de la mobilité", créé par Athlon, relève que **88 % des grandes villes françaises** (plus de 65 000 habitants) **possèdent déjà un service d'autopartage**. 32 % proposent des vélos en libre-service et 30 % ont déployé des scooters et des trottinettes électriques dans les rues. Un dynamisme porté par de jeunes start-up et, depuis peu, relayé par des groupes qui investissent massivement.

En avril 2019, le leader de l'auto-partage américain, Getaround, a signé un chèque de 300 millions d'euros pour s'offrir le Français Drivy. Quant au concurrent, Car2Go, lancé à Paris par Daimler, il vient de fusionner avec l'offre "DriveNow" de BMW pour donner naissance à une famille de **services de mobilité**, baptisée "Share Now". Les constructeurs français ne sont pas en reste. À Paris, la disparition d'Autolib' a laissé le champ libre à Renault avec Moov'in (100 Zoe et 20 Twizy) et à PSA avec Free2Move (plus de 450 Citroën C-Zéro et Peugeot Ion). Pas facile pour les gestionnaires de flottes de s'y retrouver face à une offre aussi évolutive tout en respectant les exigences internes à l'entreprise.

## Des services de niche

"La chaîne des problématiques d'un fleet manager intègre **l'optimisation des coûts, la RSE, l'impact environnemental**, ce qui le conduit à regarder des **formes de mobilité complémentaires** au véhicule de fonction. Sur ce sujet, on assiste à un regroupement des fonctions achats, RH, finances autour des **fleet managers**" analyse Alessandro Pigazzi, directeur de l'International Business Office d'Arval et Global Alliance Manager. Surtout, ces nouvelles approches permettent aux gestionnaires d'avancer sur un terrain encore peu défriché, celui des **plans de déplacement d'entreprise**.

"Il s'agit d'un sujet distinct de la mobilité des collaborateurs qui ont un véhicule de fonction, observe Gérard de Chalonge, directeur commercial et marketing d'Athlon France. Il pose la question des salariés sédentaires qui ne bénéficient pas d'un véhicule lié à leur activité." Avec une réserve cependant, "La mobilité hors voiture concerne essentiellement les grandes villes. Ailleurs, la voiture reste une nécessité absolue", tempère Gérard de Chalonge. Avant de choisir des offres, **les entreprises ont intérêt à clarifier leurs attentes**. "La première étape de **SmaRT** consiste à définir ses objectifs avec l'entreprise et à savoir jusqu'où elle est prête à aller **en positionnant ses priorités par rapport à un triangle entre les questions de ressources humaines, celles de coûts et de RSE**", résume Alessandro Pigazzi.

## Cibler les besoins



Autre étape cruciale : cerner **les besoins des utilisateurs** potentiels pour sélectionner des prestations adaptées.

"L'approche **SMaRT** comprend une analyse de la flotte mais également des conducteurs : combien de kilomètres parcourent-ils, où habitent-ils par rapport aux services de mobilité, etc.", constate Alessandro Pigazzi. **Estimer les contraintes que les collaborateurs sont prêts à accepter** est une autre condition du succès de la transition vers d'autres mobilités. "Certaines entreprises sont passées de flottes non partagées de 300 véhicules à une flotte partagée d'une centaine de véhicules pour la même utilisation, affirme François Denis, directeur général d'Ubeeqo France qui équipe des groupes tels qu'Airbus, Danone ou L'Oréal. Il faut que les différents départements acceptent de partager des véhicules." Les télématiciens ont égale-

ment un rôle à jouer dans cet accompagnement grâce à l'exploitation des **données d'utilisation** des véhicules en temps réel.

La nouvelle offre "Drive & City d'Optimum Automotive" intègre un centre de conseil qui oriente les gestionnaires de parcs vers **les solutions de mobilité pertinentes**. "Nous sommes capables par exemple de proposer **une modélisation du parc** pour certains types de déplacements, de mettre des véhicules en mode partagé ou encore d'ajouter du co-voiturage", explique Daniel Vassallucci, CEO de l'entreprise.

## Des gains et des risques

Quant au coût de cette transition, il peut être contenu lorsque **la transition a été bien réfléchie**. "L'autopartage rationalise le parc en ciblant des véhicules qui roulent peu. On peut ainsi passer 10 et 20 % du parc en autopartage", observe Gérard de Chalonge. Autre valorisation associée à l'autopartage : **proposer des véhicules de pool** aux collaborateurs pour des trajets privés, le soir ou le week-end. Ce qui optimise leur utilisation tout en générant un revenu pour l'entreprise. Dernière possibilité : **rendre les véhicules de pool**

**disponibles à la location pour les particuliers.** C'est ce que propose Drivy aux entreprises qui acceptent d'équiper leurs véhicules d'un boîtier de géolocalisation.

*"L'abonnement mensuel est de 20 euros par véhicule comprenant l'installation et l'accès à la plateforme, détaille Samuel Vals, directeur général de Kuantic, fournisseur de l'équipement. L'offre peut générer **jusqu'à 600 euros de revenus** par mois dans le cas d'un véhicule qui serait loué en permanence."* Dernière tendance : choisir des solutions de mobilité parmi celles destinées au grand public. Une approche pragmatique qui permet de tester, mais avec un inconvénient : **l'impossibilité de faire remonter les données et la facturation, donc de suivre le TCO.**

Tel est le cas avec les services de Free2Move. Le tarif est compétitif (32 centimes par minutes avec un abonnement mensuel à 9,90 €), mais les factures ne peuvent pas être rattachées à un compte société. *"Il faut que le collaborateur utilise son compte personnel et se fasse rembourser les frais"*, indique Christophe Château, responsable de la communication de l'opérateur qui travaille sur cette intégration pour les clients business. Pour l'instant, les prestataires BtoC, conservent une longueur d'avance en jouant leur rôle **d'agrégateur de solutions**, à l'image d'ALD Automotive avec son offre ALD Switch.

Le collaborateur qui choisit une voiture électrique peut profiter d'une thermique jusqu'à soixante jours par an. Une carte Total Multi-énergies est à sa disposition pour faire le plein d'essence ou recharger les batteries sur 15 000 bornes en France. *"Cette offre permet de lever les dernières barrières et d'envisager le véhicule électrique comme un véhicule de fonction"*, souligne Guillaume Maureau, directeur général adjoint. Une opportunité de faire un test avant d'ouvrir sa car policy à d'autres formes de mobilité.