

10 ASTUCES

pour une meilleure gestion de la flotte

pour Valério Marques
CEO, Frotcom International



Qui devrait lire ce document?

CEOs | CFOs | COOs | Les gestionnaires de flotte | Directeurs Financiers

Ce document montre que, avec quelques bonnes pratiques dans la gestion de flotte, il est possible d'améliorer significativement la rentabilité, la satisfaction du client, la productivité et la réduction des temps d'arrêt. Ces pratiques ne s'appliquent pas seulement aux grandes entreprises de transport routier, mais également aux entreprises avec juste un couple de véhicules. En fait, certaines des recommandations contenues dans ce document s'appliquent aux sociétés qui actuellement n'ont pas de véhicules qui leur sont propres, comme vous le verrez.

Il faut noter d'emblée que ce document n'aborde pas les questions liées à la gestion des employés souvent associée à des avantages suivi des véhicules, tels que la productivité de ces derniers et la gestion du temps. Bien que ces facteurs bénéficient généralement de l'utilisation de solutions de suivi des véhicules, ils sont hors de la portée de ce document, qui se concentre sur les questions liées aux véhicules et à la rentabilité.

Véhicules-centrique entreprises



Certaines entreprises utilisent les véhicules comme leur principale source d'activité. Pour les entreprises, par exemple, de distribution, de courrier, et le transport de marchandises. Les véhicules sont, par conséquent, leur outil central. Nous appelons cela: véhicules-centrique entreprises.

Ces entreprises portent généralement sur la gestion de flotte d'une manière très professionnelle et systématique. Dans la plupart des cas, l'expertise nécessaire pour traiter toutes les questions de gestion de flotte existe en interne.

Si cela est votre cas, vous constaterez que la plupart des astuces proposées ici sont déjà mises en œuvre dans votre entreprise.

... Et le reste des entreprises?

D'autres entreprises, comme un restaurant, une entreprise de jardinage ou une banque, ne voient pas leurs flottes comme leur outil central, mais plutôt comme un moyen pour arriver à une fin. Ils ont besoin de véhicules pour livrer leurs prestations.



Assez souvent, ces entreprises n'ont pas l'expertise interne, le temps ou l'envie d'assurer la gestion professionnelle de leurs flottes.

Par conséquent, la gestion de flotte devient souvent un fardeau et est traitée dans une forme minimaliste. La gestion des coûts a tendance à se concentrer sur les variables qui sont facilement contrôlables, tels que la consommation de carburant, mais manquent d'autres aspects très importants de la gestion de flotte.

Si cela est votre cas, peut-être vous trouverez de nouvelles idées ou approches dans le texte suivant.

Astuces

Avant de commencer, gardez à l'esprit qu'il ne s'agit pas d'une recette. Assurez-vous toujours de personnaliser ces 10 Astuces en fonction de la situation de votre propre entreprise.

- | | |
|-------------------|--|
| Astuce #1 | Sélectionnez des véhicules éco énergétiques |
| Astuce #2 | Fournir les véhicules de société aux employés est généralement mieux que de les indemniser |
| Astuce #3 | Assurez-vous que les véhicules sont régulièrement entretenus |
| Astuce #4 | Assurez-vous que les véhicules sont régulièrement entretenus |
| Astuce #5 | L'exposition vous coûtera cher |
| Astuce #6 | Identifier les opportunités pour réduire le kilométrage |
| Astuce #7 | Louer ou acheter? |
| Astuce #8 | Assurez-vous que vous décrochez le cycle de vie correct pour votre véhicule |
| Astuce #9 | Encourager un comportement de conduite adéquat |
| Astuce #10 | Utilisez Frotcom |

Astuce #1

Sélectionnez des véhicules éco énergétiques

Le prix du carburant est toujours une préoccupation majeure quand il s'agit des coûts de la flotte. Généralement, les coûts du carburant représentent 12 à 20 pour cent des coûts d'exploitation d'une flotte. Ceci est habituellement l'un des plus grands contributeurs aux coûts de la flotte, après amortissement du véhicule.



Cependant, au moment de la sélection de nouveaux véhicules, la consommation de carburant ne semble pas être parmi les premiers critères pour de nombreuses entreprises. Et pourtant, cela peut avoir un impact énorme sur les coûts de fonctionnement. Supposons que vous choisissiez une camionnette avec une consommation de 8 litres par 100 kilomètres¹. Supposons que cette camionnette roule 3000 km en moyenne par mois. C'est 240 litres par mois. A 1,40 € le litre, c'est 336 € par mois.

Maintenant, imaginez si vous aviez pris un fourgon différent, avec une consommation de 7 litres par 100 kilomètres. C'est 294 € par mois, soit une différence de 42 € par mois. Ce n'est pas une énorme différence, nous pourrions le penser, mais à la fin du cycle de vie de, disons, 3 ans, cette décision vous coûte 1512 €. Et c'est juste pour un véhicule. Multipliez ce chiffre par la taille de la flotte et vous pourriez être surpris.

En outre, comme les politiques gouvernementales du monde entier tendent à encourager les véhicules moins polluants, les entreprises peuvent également bénéficier de la réduction des impôts, en choisissant véhicules économiques qui tendent à être aussi moins polluante en raison de leur plus grande efficacité.

Astuce #2

Fournir les véhicules de société aux employés est généralement mieux que de les indemniser

Imaginez une société d'informatique de petite taille. La société dispose d'un ingénieur qui se déplace régulièrement pour fournir une assistance sur site aux clients de la région. La société, devrait elle fournir un véhicule à cet employé, ou

serait-il préférable de rembourser à l'employé l'utilisation de sa propre voiture, en supposant qu'il accepte, en lui payant une valeur prédéfinie par km?

Au début, on pourrait penser qu'on ne fait que comparer les coûts. Même si la valeur par km convenu entre l'entreprise et le salarié est faible, ça chiffre pour l'entreprise. Eh bien, c'est une question d'argent, bien sûr, mais pas seulement.

Mais il arrive que l'utilisation de ce véhicule se produise très rarement. Dans ce cas, encourir des coûts avec un véhicule de société qui sera immobilisé la plupart du temps n'a pas de sens. Il serait probablement préférable de trouver un accord avec le salarié quant à l'utilisation de sa voiture lorsque c'est nécessaire. Mais pour un usage plus régulier, cet accord n'aura plus d'intérêt. Voyons pourquoi.

Le coût réel de possession d'un véhicule est généralement plus élevé pour un particulier que pour une entreprise. Non seulement le coût d'acquisition, mais aussi celui de l'assurance, le financement et l'entretien ont tendance à être plus coûteux pour les particuliers. Donc, si votre employé reflète correctement ces coûts dans le coût par km remboursés par votre société, ce sera une valeur plus élevée que celle que votre entreprise paierait pour son propre



Peut-être pensez vous faire une «bonne affaire» avec l'employé en acceptant de lui payer moins que la juste valeur du marché. Mais à la fin il ne sera pas satisfait. Ce n'est pas une situation souhaitable et donne généralement lieu à une renégociation ou, ce qui pourrait être pire, un litige.

Toutefois, nous vous recommandons de ne pas utiliser le remboursement comme une pratique. Par exemple, l'image de son véhicule ne sera peut être pas compatible avec l'image de l'entreprise que vous voulez transmettre à vos clients? Vous ne voulez pas que sa voiture aie l'air vieille ou trop "flashy". Mais ce n'est pas à vous de le dire, car, après tout, ce n'est pas la voiture de votre entreprise.

Par ailleurs, si le véhicule est utilisé pour transporter des outils, des matériaux ou des pièces de rechange, la voiture de l'employé peut ne pas faire l'affaire.

¹ Dans ce calcul, litres, kms et euros ont été utilisés. Vous pouvez aisément les convertir dans vos unités préférés en utilisant des sites comme www.convertworld.com

Vous ne pouvez pas contrôler facilement la sécurité des véhicules de vos employés. Vous ne pouvez pas vous assurer de son entretien, donc il n'y aura aucune possibilité de garantir que le véhicule soit en parfait état.

Astuce #3

Assurez-vous que les véhicules sont régulièrement entretenus

Comme indiqué plus haut, un entretien régulier est primordial pour des raisons de sécurité..



Par ailleurs, le service irrégulier entraîne souvent l'immobilisation des véhicules, ce qui affecte la productivité de votre entreprise et la satisfaction de vos clients. Gardez aussi à l'esprit qu'un véhicule bien entretenu consomme moins de carburant et les émissions de gaz sont inférieures.

Astuce #4

Assurez-vous que les véhicules sont régulièrement entretenus

Vous ne voulez pas avoir trop de véhicules, ni trop peu. Dans le premier cas, vous aurez payé trop d'argent sur des véhicules qui ne sont pas utilisés et qui resteront immobilisés longtemps. Dans le second cas, vous ne serez pas en mesure de fournir les services nécessaires, car il n'ya tout simplement pas de véhicules disponibles.

Gardez à l'esprit que même si les véhicules immobiles ne consomment pas de carburant, les autres frais seront toujours présents: l'amortissement, prix d'argus, mensualité crédit ou la location, l'entretien et l'assurance.

Le dimensionnement d'une flotte de manière correcte peut être délicat, car vous ne pouvez pas toujours prévoir, l'ampleur des prestations que vous aurez à fournir.

Vous pouvez facilement identifier la faible activité des véhicules ou l'activité abusée des ces derniers, grâce aux

rapports de la flotte par l'intermédiaire d'un système de suivi des véhicules.

Autant que possible, tenter de contrôler le kilométrage des véhicules de votre entreprise, surtout quand votre bail ou contrats de location stipulent une limite dans le kilométrage, après quoi vous devrez payer un supplément .

Par exemple, pensez à commuter au moins une fois dans le cycle de vie d'un véhicule, les utilisateurs afin que les employés qui voyagent moins soient mis sur des véhicules avec un kilométrage plus élevé et les véhicules avec moins de kilométrage soient remis aux employés ayant des besoins plus élevés en terme de voyage.



Certaines entreprises dans le domaine de la distribution peuvent également bénéficier de logiciels d'optimisation de routes. Ces forfaits permettent généralement à l'utilisateur d'optimiser le routage quotidienne, ayant comme objectif de minimiser le nombre total de véhicules.

Astuce #5

L'exposition vous coûtera cher

Bien sûr, vos employés vous demanderont les derniers modèles de véhicules avec toutes les options qu'ils peuvent imaginer. Mais est-ce vraiment un choix judicieux?

Vous devriez choisir des véhicules destinés à l'emploi. Les options inutiles et autres caractéristiques peuvent sembler utiles mais ne sauront sûrement pas améliorer la rentabilité de votre entreprise. Quand il s'agit de véhicules de l'entreprise, tenez vous en aux besoins fondamentaux.

Ce principe devrait être appliqué à tous les niveaux de la hiérarchie, y compris le conseil d'administration. Parfois, les membres du conseil seront tentés de demander à la compagnie de leur fournir un véhicule modèle haut de gamme avec beaucoup d'extras. Ces véhicules sont non seulement très coûteux, ils ont tendance à se dévaloriser rapidement. Ainsi, non seulement vous payez plus pour eux, vous trouverez également qu'il est difficile de les vendre au prix que vous considérez comme un prix équitable. Même si vous optez pour la location, l'amortissement est de même et votre partenaire financier aura besoin de compenser en charge les frais mensuels de plus.

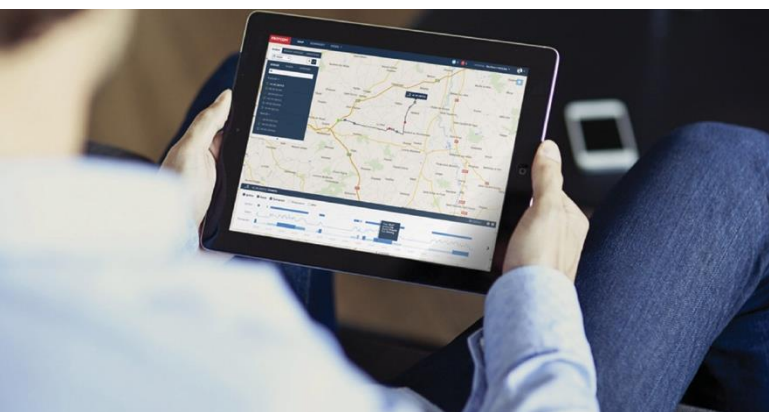
Astuce #6

Identifier les opportunités pour réduire le kilométrage

Utilisez toutes les informations et les outils logiciels mis à votre disposition afin d'identifier les déplacements inutiles.

Comme le nombre de véhicules dans le parc augmente, il deviendra plus fréquent que les véhicules soient utilisés de manière non-optimisée, d'où résultera, par exemple, les voyages dupliqués ou l'utilisation non autorisée des véhicules.

Pour éviter cela et réduire le kilométrage, utilisez un logiciel de suivi de véhicules, un logiciel de planification et toute autre forme de contrôle qui pourraient vous convenir.



Si vous avez un système de suivi de véhicule, vous serez capable de détecter de telles circonstances, plus facile et agir en conséquence.

Rappelez-vous que les déplacements inutiles représentera non seulement une augmentation des coûts de carburant, ils ajoutent à l'usure, les frais d'entretien, amortissement du véhicule.

Astuce #7

Louer ou acheter?

Il Ya plusieurs points que vous devez prendre en considération afin de faire le meilleur choix pour votre entreprise.



Voici certaines de ces points:

- Si vous louez, vous n'avez pas à investir la valeur totale du véhicule. Vous pouvez financer votre achat, bien sûr, grâce à un prêt, mais en général cela porte un taux d'intérêt plus élevé.. Et parce qu'à la fin du bail, vous retournez le véhicule, la valeur mensuelle que vous payez est inférieure à celle que vous paieriez pour un prêt.
- Si vous louez, il Ya toujours une limite de kilométrage. Si vous utilisez le véhicule au delà du kilométrage limite, vous devez payer un supplément pour cela. Alors vous devez être sûr de contracter pour l'offre de kilométrage appropriée..
- Si vous louez, il Ya habituellement des services inclus tels que l'entretien, pneus, assurance, etc. Cela rend la redevance mensuelle plus élevée que la simple location du véhicule en soi, mais vous n'avez pas à vous soucier des réparations inattendues corrective et l'entretien
- Si vous achetez le véhicule, vous devrez décider quand et où le vendre. Ce n'est probablement pas l'activité de votre entreprise - l'achat et la vente de véhicules - vous pouvez parfois avoir du mal à faire de bonnes affaires. Grâce à la location, vous n'avez plus à vous inquiéter.
- Lorsque vous achetez un véhicule neuf, il se déprécie dès qu'il quitte le concessionnaire, comme vous le savez. Mais, lorsque vous louez, vous n'avez plus à vous soucier de la dépréciation, surtout dans le cas des entreprises de transport, être propriétaire du camion peut avoir une certaine impacte positive sur le bilan.

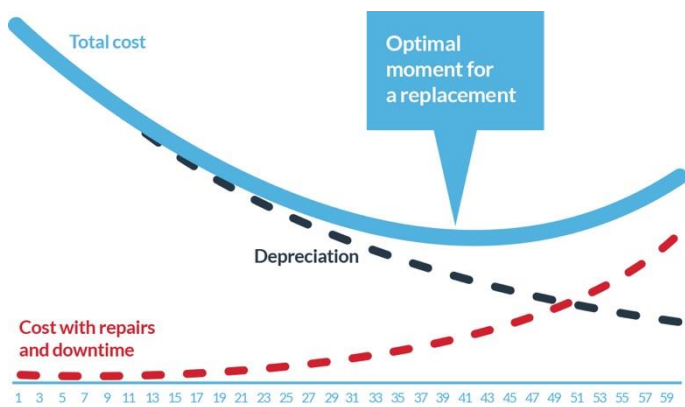
Astuce #8

Assurez-vous que vous décrochez le cycle de vie correct pour votre véhicule

Peu importe d'opter pour la location ou l'achat, vous devez planifier d'avance la durée de vie correcte pour vos véhicules. Si vous louez pendant 24, 36 ou 48 mois? Dans le cas où vous décidez d'acheter à la place, quand devriez-vous vendre?

Afin de répondre à cette question, vous devez comprendre que les deux coûts ont des comportements antagonistes au fil du temps. Avec le temps, la dépréciation du véhicule va évoluer lentement. Cela signifie que, après un certain nombre de mois, le coût de l'amortissement ne varie plus comme avant. De ce point de vue, vous devriez garder le véhicule à tout jamais, car il ne perd plus de valeur significative.

D'un autre point de vue, si vous gardez trop longtemps les véhicules, les réparations et les temps d'arrêt se feront ressentir.



Par conséquent, si vous voulez trouver le moment adéquat de remplacement, vous devez savoir lorsque la somme des deux courbes atteint un minimum.

Ce n'est pas facile à réaliser, mais vous pouvez avoir une estimation en regardant les dossiers de votre entreprise sur les véhicules précédents. Vous serez probablement en mesure de voir où les réparations et les arrêts imprévus commencent à devenir récurrent.

Astuce #9

Encourager un comportement de conduite adéquat

A quoi bon choisir des véhicules faible consommation si vos "pilotes" n'ont pas pitié du moteur et du véhicule.

Vos chauffeurs doivent être conscients du fait qu'ils influent directement sur le coût de carburant, d'émissions de gaz, les coûts de maintenance et le risque d'accident.... lorsque qu'ils changent de comportements routiers.

Envisagez de dispenser à vos chauffeurs fréquemment un cours de conduite défensive. Ces formations apprennent comment minimiser les risques de collisions, aboutissant aux blessures graves, voir le décès. En même temps sur le plan technique, ces cours apprennent aussi à gérer la consommation, le stress du moteur et risque de responsabilité. Ceci est réalisé en ayant une bonne conduite au volant. Certains de ces cours de formations peuvent même être fournis sur le web, donc le coût n'est généralement pas élevé.

Astuce #10

Utilisez Frotcom

Vous vous attendiez à ce conseil de la part de la personne qui est aux commandes de Frotcom? Bien sûr.

Pourquoi Frotcom vous aide à gérer votre flotte?

Lorsque vous choisissez Frotcom², une petite unité contenant un récepteur GPS et un module de communication GPRS, est installée dans chaque véhicule de votre flotte. Cette unité va transmettre à un centre de données centralisé, des informations sur les coordonnées de localisation, la vitesse, le démarrage et l'arrêt... Votre gestionnaire de flotte sera en mesure de contrôler tous les mouvements de véhicules : là où ils sont, où ils étaient, quand ils ont commencé le voyage, pour combien de temps ils se sont arrêté et ainsi de suite.



Cela vous donne la main, à vous ou au gestionnaire de flotte, pour agir immédiatement en cas d'utilisation inappropriée de la flotte. Les *add-ons* optionnels comprennent divers capteurs, un module de navigation pour les conducteurs, la communication textuelle bidirectionnelle, le CANBus qui permet de relever l'état du carburant, du moteur et du tachygraphe, l'identification automatique des chauffeurs et un module de gestion des coûts.

Maintenant, ajoutez à cela la puissance des rapports automatiques qui rapportent les faits les plus importants sur les performances de votre véhicule et un ensemble d'alarmes administré par vos soins. Voyez comment il sera beaucoup plus facile pour vous d'être aux commandes de votre flotte?

About the author: Valerio Marques is Co-founder and CEO at Frotcom International, a global provider of vehicle tracking systems for fleet management. Valerio has been working in vehicle tracking for the last 20 years. Frotcom International is a privately held company based in Portugal, providing fleet management solutions for clients around the world. Clients span from small companies with just a couple of vehicles, to cross-border road transportation companies with thousands of vehicles.

² Vous pouvez trouver des informations additionnelles sur frotcom.com, ou contactez votre représentant local Frotco.