



10 CONSEILS

pour mieux

Gestion de flotte



par **Valério Marques**
PDG, Frotcom International

Qui devrait lire ce document ?

PDGs | directeurs financiers | COOs | Gestionnaires de flotte
| Cadres financiers

Ce document montre qu'avec quelques **bonnes pratiques de gestion de flotte**, il est possible d'améliorer considérablement la rentabilité, la satisfaction des clients et la productivité, tout en réduisant les temps d'arrêt. Ces pratiques s'appliquent non seulement aux grandes entreprises de transport routier, mais aussi aux entreprises qui ne possèdent que quelques véhicules. En fait, certaines des recommandations de ce document s'appliquent aux entreprises qui n'ont actuellement aucun véhicule propre, comme vous le verrez..

Il convient de préciser d'emblée que ce document ne traite pas de la plupart des problèmes liés aux employés, souvent associés aux avantages du suivi des véhicules, tels que la productivité des employés et la gestion du temps. Bien que ces facteurs bénéficient généralement de l'utilisation de solutions de suivi des véhicules, ils ne relèvent pas de la portée du présent document, qui met l'accent sur les questions liées aux véhicules et la rentabilité.

Les entreprises centrées sur les véhicules...



Certaines entreprises utilisent les véhicules comme principale source d'activité. Par exemple, les entreprises de distribution et de transport longue distance vendent le transport de marchandises. Les véhicules sont donc leur outil central. Nous appelons ces entreprises centrées sur les véhicules.

Ces entreprises traitent généralement de la gestion de flotte de manière très professionnelle et systématique. Dans la plupart des cas, l'expertise pour traiter tous les problèmes de gestion de flotte existe en interne.

S'il s'agit de votre groupe, vous constaterez que la plupart des conseils suggérés ici sont déjà mis en œuvre dans votre entreprise.

... et d'autres entreprises

D'autres entreprises, cependant, telles que les restaurants, les entreprises de jardinage ou les banques, considèrent leurs flottes non pas comme leur outil central, mais plutôt comme un besoin de fin. Ils ont besoin de véhicules pour apporter leurs biens ou services à leurs clients.



Très 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 sous une forme minimaliste. Les méthodes de rentabilité ont tendance à se concentrer sur des variables facilement contrôlables, telles que la consommation de carburant, mais passent à côté d'autres aspects très importants de la gestion de flotte.

Si votre entreprise appartient à ce groupe, vous trouverez peut-être de nouvelles idées ou approches dans le texte suivant.

Conseils

Avant de commencer à regarder ces 10 conseils, gardez à l'esprit qu'ils ne sont pas une recette. Assurez-vous toujours de voir dans quelle mesure chacun d'eux doit être pris en considération lorsqu'il s'agit de la situation de votre propre entreprise.

Conseil #1	Sélectionner des véhicules économes en carburant
Conseil #2	Il est généralement préférable de fournir des véhicules d'entreprise aux employés que de les rembourser
Conseil #3	Assurez-vous que vos véhicules sont entretenus régulièrement
Conseil #4	Faites dimensionner correctement votre flotte
Conseil #5	Montrer vous coûtera cher
Conseil #6	Identifier les opportunités de réduction du kilométrage
Conseil #7	Louer/louer ou acheter?
Conseil #8	Assurez-vous de choisir le bon cycle de vie pour vos véhicules
Conseil #9	Encourager un comportement de conduite adéquat
Conseil #10	Utiliser Frotcom

Conseil #1

Sélectionner des véhicules économes en carburant

Le prix de l'essence est toujours une préoccupation majeure lorsqu'il s'agit des coûts de flotte. En fait, les coûts de carburant représentent généralement **12-20 pourcent** des coûts d'exploitation d'une flotte. C'est généralement l'un des facteurs les plus importants qui contribuent au coût de la flotte, après la dépréciation du véhicule.



Cependant, au moment de la sélection de nouveaux véhicules, la consommation de carburant ne semble pas être l'un des 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 aux 100km¹. Supposons que cette camionnette fasse en moyenne 3 000 km par mois. C'est 240 litres par mois. Si le litre coûte 1,40 €, c'est 336,00 € par mois.

Maintenant, imaginez que vous ayez choisi un fourgon différent, avec une consommation de 7 litres aux 100 km. C'est 294,00 € par mois, soit une différence de 42 € par mois. Ce n'est pas une énorme différence, pourrait-on penser, mais à la fin d'un cycle de vie de, disons, 3 ans, cette décision vous a coûté 1 512,00 €. Vous n'avez plus d'argent de poche, ne diriez-vous pas ? Et c'est pour un seul véhicule. Multipliez cela par la taille de la flotte et vous pourriez être surpris.

De plus, comme les politiques gouvernementales du monde entier encouragent désormais largement les véhicules moins polluants, tels que les véhicules hybrides et électriques, vous devriez envisager de sélectionner ces options chaque fois que l'activité que vos véhicules doivent exécuter est compatible avec les limitations existantes associées à ces types de véhicules: autonomie de la batterie, réseau existant de stations de recharge, temps nécessaire pour recharger, etc..

Conseil #2

Il est généralement préférable de fournir des véhicules d'entreprise aux employés que de les rembourser

Imaginez une petite entreprise informatique. La société dispose d'un ingénieur logiciel qui doit régulièrement fournir une assistance sur site aux clients de la région. L'entreprise devrait-elle fournir un véhicule à cet employé, ou serait-il préférable de rembourser l'employé pour l'utilisation de sa propre voiture, en supposant qu'il soit d'accord, en lui payant une valeur prédéfinie par km?

Au début, on pourrait penser qu'il s'agit simplement de comparer dépens. Si la valeur par km convenue entre l'entreprise et l'employé est faible, il est rentable de rembourser à l'employé l'utilisation de son véhicule. Eh bien, c'est une question d'argent, bien sûr, mais pas seulement.

En principe, il n'est rentable d'utiliser le véhicule de l'employé que si l'utilisation de ce véhicule se produit très rarement. Dans ce cas, engager des coûts avec un véhicule de société qui sera arrêté la plupart du temps n'a pas de sens. Il serait probablement préférable de conclure un accord avec l'employé et d'utiliser sa voiture en cas de besoin. Mais pour une utilisation plus régulière, cela n'aura guère de sens. Voyons pourquoi.

Tout d'abord, 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 l'assurance, le financement et la réparation ont tendance à être plus chers pour les particuliers. Donc, si votre employé reflète correctement ces coûts dans le coût par km remboursé par votre entreprise, ce sera une valeur plus élevée que celle que votre entreprise paierait pour son propre véhicule.

Peut-être pouvez-vous faire ce que vous pensez être une « bonne affaire » avec l'employé et accepter de le payer moins que la valeur « juste » ou « marchande ». Mais à la fin, il n'en sera pas très heureux. Cette situation n'est pas souhaitable et donne généralement lieu à une renégociation ou, ce qui pourrait être pire, à un différend.



¹ | Dans ce calcul, les litres, les km et les euros sont utilisés. Vous pouvez facilement les convertir en vos unités préférées à l'aide de sites tels que www.convertworld.com

Il existe d'autres arguments qui vous recommandent de ne pas utiliser le remboursement comme pratique. Par exemple, l'image de sa voiture est-elle compatible avec l'image de l'entreprise que vous souhaitez transmettre à vos clients ? Vous ne voulez pas que sa voiture soit trop vieille ou trop tape-à-l'œil. Mais ce n'est pas à vous de le dire parce que, après tout, ce n'est pas la voiture de votre entreprise.

De plus, si le véhicule est utilisé pour transporter des outils, des matériaux ou des pièces de rechange, il peut même être incompatible d'utiliser la voiture de l'employé.

Enfin, vous ne pouvez pas facilement contrôler la sécurité du véhicule de votre employé. Vous ne pouvez pas vous assurer de son entretien, il n'y aura donc aucune possibilité de garantir que le véhicule est en parfait état.

Conseil #3

Assurez-vous que vos véhicules sont entretenus régulièrement

Un entretien régulier est primordial pour des raisons de sécurité.

De plus, un service irrégulier entraîne souvent des temps d'arrêt, ce qui affecte la productivité de votre entreprise et la satisfaction de vos clients. Mais comme si ces raisons n'étaient pas suffisamment convaincantes, gardez à l'esprit qu'un véhicule bien entretenu consommera généralement moins de carburant et produira moins d'émissions de gaz.



Conseil #4

Faites dimensionner correctement votre flotte

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 restent inactifs pendant de longues périodes. Dans ce dernier cas, vous perdrez de la capacité et ne serez pas en mesure de fournir les services dont vous avez besoin, car il n'y a tout simplement pas de véhicules disponibles.

Gardez à l'esprit que même si les véhicules inactifs n'ajoutent pas au coût du carburant, d'autres coûts seront toujours présents: amortissement, crédit-bail ou location; l'entretien; et l'assurance, entre autres.

Dimensionner une flotte de la bonne manière peut être délicat, car vous ne pouvez pas toujours prédire avec l'anticipation nécessaire les services que vous devrez fournir et donc la dimension optimale de la flotte.

Vous pouvez facilement identifier les véhicules sous-utilisés ou surutilisés en inspectant les compteurs kilométriques des véhicules, en consultant les rapports de carte de carburant de la flotte ou en utilisant un système de suivi des véhicules.

Dans la mesure du possible, essayez de niveler le kilométrage des véhicules de votre entreprise afin de ne pas dépasser ceux prévus, en particulier lorsque vos contrats de location ou de location stipulent une limite de kilométrage, après quoi vous devrez payer un supplément.

Par exemple, envisagez la possibilité de changer de véhicule de temps en temps entre vos employés, de sorte que les employés qui voyagent moins seront remplacés par des véhicules ayant un kilométrage plus élevé et que les véhicules ayant moins de kilométrage seront remplacés par des employés ayant des besoins de déplacement plus élevés.



Certaines entreprises dans le domaine de la distribution peuvent également bénéficier d'un logiciel d'optimisation du routage des véhicules. Ces forfaits permettent généralement à l'utilisateur d'optimiser l'itinéraire quotidien, dans le but de minimiser le nombre total de véhicules nécessaires.

Conseil #5

Montrer vous coûtera cher

Bien sûr, vos employés vous demanderont les derniers modèles de véhicules avec tous les add-ons auxquels ils peuvent penser. Mais est-ce vraiment un choix judicieux ? Habituellement, non.

Vous devez choisir des véhicules avec les bonnes caractéristiques pour le travail. Les add-ons et fonctionnalités inutiles peuvent sembler agréables, mais n'amélioreront sûrement pas la rentabilité de votre entreprise. Lorsqu'il s'agit de contracter des véhicules d'entreprise, tenez-vous-en aux besoins de base.

Ce principe devrait être suivi à tous les niveaux de la hiérarchie, y compris au conseil d'administration. Parfois, les membres du conseil d'administration seront tentés de demander à l'entreprise de leur fournir un véhicule haut de gamme avec beaucoup d'extras. Ces véhicules ne sont pas seulement très chers; ils ont tendance à se déprécier beaucoup. Ainsi, non seulement vous payez plus pour eux, mais vous aurez également du mal à les vendre à ce que vous considérez comme un prix équitable. Même si vous optez pour le crédit-bail ou la location, le même amortissement s'applique et votre partenaire financier doit compenser par un coût mensuel plus élevé.

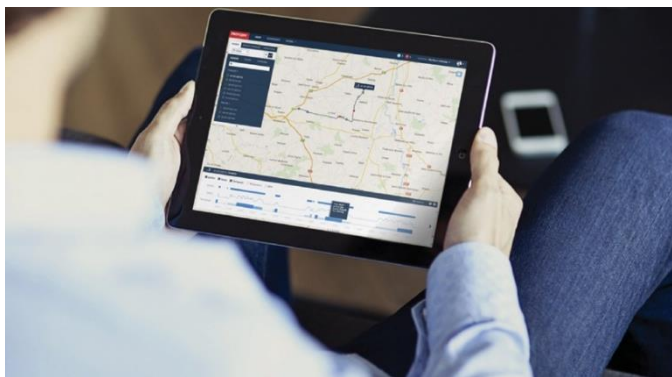
Conseil #6

Identifier les opportunités de réduction du kilométrage

Utilisez toutes les informations et les outils logiciels à votre disposition pour identifier les déplacements inutiles.

À mesure que le nombre de véhicules dans le parc augmentera, il deviendra plus fréquent que les véhicules soient utilisés de manière non optimale, ce qui entraînera, par exemple, des déplacements en double ou une utilisation non autorisée des véhicules.

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



Si vous disposez d'un système de suivi de véhicule, vous serez en mesure de détecter plus facilement de telles circonstances et d'agir en conséquence.

Rappelez-vous que les déplacements inutiles représenteront non seulement une augmentation des coûts de carburant, mais aussi un ajout à l'entretien, à la dépréciation du véhicule et à l'usure des pneus, pour n'en nommer que quelques-uns.

Conseil #7

Louer/louer ou acheter?

La réponse simple est : dépend. Il y a beaucoup de questions que vous devez prendre en considération afin de faire le meilleur appel pour votre entreprise.



Voici quelques-uns de ces problèmes:

- Si vous louez, vous déduisez la somme annuelle des coûts facturés mensuellement par le locataire dans la déclaration annuelle des revenus de votre entreprise. Donc, si vous commencez un bail / loyer en août, vous déduisez 5 frais mensuels cette année-là. Si vous achetez le véhicule, vous l'inscrivez comme un actif et le dépréciez chaque année pour la fraction correspondante, jusqu'à ce qu'il atteigne la durée de vie standard. Ainsi, pour une durée de vie standard de 4 ans, vous déduisez/dépréciez 1/4 de l'investissement total chaque année. Même si vous le faites en août.
- Si vous louez, vous n'avez pas à investir la valeur totale du véhicule. Vous pouvez financer votre achat, bien sûr, par le biais d'un prêt, mais cela entraîne généralement un taux d'intérêt plus élevé. Et parce qu'à la fin de la location/ location, vous retournez le véhicule, la valeur mensuelle que vous payez est inférieure à celle que vous paieriez pour un prêt.
- Si vous louez, il y a toujours une limite de kilométrage. Si vous utilisez le véhicule au-delà du kilométrage limite, vous devez payer un supplément pour cela. Vous devez donc vous assurer de contracter la limite de kilométrage appropriée.
- Si vous louez / louez, il y a généralement des services inclus tels que l'entretien, les pneus, l'assurance, etc. Cela rend les frais mensuels plus élevés que la simple location du véhicule lui-même, mais vous n'avez pas à vous soucier des réparations imprévues et de l'entretien correctif.
- Le service peut également inclure un véhicule de remplacement au cas où le premier serait retenu pour réparation. Dans ce cas, assurez-vous que le contrat stipule un type de véhicule compatible avec le type d'activité que vous devrez exécuter. Par exemple, si vous devez transporter du matériel, assurez-vous que le contrat spécifie un type de véhicule qui a cette capacité; sinon, cela ne vous fera aucun bien.

- Si vous achetez le véhicule, vous devrez décider quand et où le vendre. Comme 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. Avec le crédit-bail / location, ce n'est pas quelque chose dont vous devez 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 pas à vous soucier de la dépréciation.
- Surtout dans le cas des sociétés de transport, posséder les camions au lieu de louer / louer peut avoir une certaine importance dans le bilan. Vous vous attendez à ce qu'une entreprise de camionnage ait des camions comme actifs.

Conseil #8

Assurez-vous de choisir le bon cycle de vie pour vos véhicules

Peu importe d'opter pour la location, la location ou l'achat, vous devez planifier à l'avance le cycle de vie correct de vos véhicules. Devriez-vous louer ou louer pour 24, 36 ou 48 mois? Si vous avez décidé d'acheter à la place, quand devriez-vous vendre?

Afin de répondre à cette question, vous devez comprendre que deux coûts ont des comportements antagonistes au fil du temps.

Avec le temps, la dépréciation du véhicule évoluera plus lentement. Cela signifie qu'après un certain nombre de mois, le coût de l'amortissement ne varie pas beaucoup d'un mois à l'autre. De ce point de vue, vous devriez garder le véhicule pour toujours, car il ne perd plus de valeur significative.

De l'autre côté, si vous gardez les véhicules trop longtemps, les réparations et les temps d'arrêt se déchaîneront.

Par conséquent, si vous voulez trouver le moment optimal pour le remplacement, vous devez savoir quand la somme des deux courbes atteint un minimum.

Ce n'est pas facile à réaliser, mais vous pouvez avoir une estimation en regardant les enregistrements de votre entreprise des véhicules précédents. Vous serez probablement en mesure de voir quand les réparations et les temps d'arrêt imprévus commencent à croître plus rapidement.

Conseil #9

Encourager un comportement de conduite adéquat

À quoi cela sert-il de choisir des véhicules à faible consommation si vos conducteurs n'ont aucune pitié pour le moteur?

Assurez-vous que vos conducteurs comprennent la différence entre les coûts de carburant, les émissions d'essence, les coûts d'entretien et le risque d'accident lorsque leurs comportements de conduite changent.

Envisagez de demander à vos conducteurs de suivre un cours de conduite défensive. Ces cours de formation montrent comment minimiser le risque de collisions, de blessures et de décès, tout en réduisant la consommation et le stress moteur et l'exposition à la responsabilité. Ceci est réalisé en ayant une conduite appropriée derrière le volant. Certains de ces cours de formation peuvent même être fournis sur le Web, de sorte que le coût n'est généralement pas élevé.

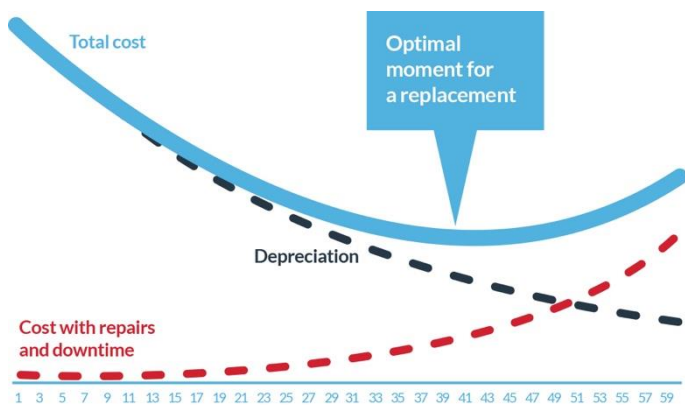
Conseil #10

Utilisez Frotcom

On pourrait s'attendre à cela de la part d'un gars qui est derrière Frotcom, bien sûr. Alors finissons-en avec.

Pourquoi Frotcom vous aide-t-il à gérer votre flotte ?

Lorsque vous choisissez Frotcom², une petite unité contenant un récepteur GPS/GNSS et un module de communication de données mobiles est installée dans chaque véhicule de votre flotte. Cette unité transmettra à un centre de données centralisé des informations sur l'emplacement, la vitesse, le cap et l'allumage, avec des données supplémentaires également collectées en option. Votre gestionnaire de flotte sera en mesure de contrôler tous les mouvements des véhicules: où ils se trouvent, où ils étaient, quand ils ont commencé le voyage, pendant combien de temps ils se sont arrêtés et ainsi de suite.



² Vous pouvez trouver des informations supplémentaires sur www.frotcom.com ou contacter votre bureau Frotcom local.

Cela permet à vous ou au gestionnaire de flotte d'agir immédiatement au cas où l'utilisation de la flotte ne suivrait pas le plan.



Le module de coaching Driver de Frotcom détecte facilement comment la conduite peut être améliorée.

Les modules complémentaires optionnels comprennent un module de coaching du conducteur, divers capteurs, un module de navigation pour les conducteurs, une communication textuelle bidirectionnelle, le contrôle CANBus du carburant, du moteur et du tachygraphe, l'identification automatique du conducteur et un module de gestion des coûts.

Maintenant, ajoutez à cela la puissance des rapports automatiques qui digèrent les faits les plus importants sur les performances de vos véhicules et un ensemble d'alarmes administrées par vous. Vous voyez à quel point il sera plus facile de contrôler correctement votre flotte?

Notre logiciel contient toutes les fonctionnalités dont vous avez besoin pour gérer votre flotte, quel que soit le secteur dans lequel vous travaillez. Découvrez comment nous pouvons vous aider.



À propos de l'auteur: Valério Marques est cofondateur et PDG de Frotcom International, un fournisseur mondial de systèmes de suivi des véhicules pour la gestion de flotte. Valerio travaille dans le suivi des véhicules depuis 1993. Frotcom International est une société privée basée au Portugal, fournissant des solutions de gestion de flotte pour des clients du monde entier. Les clients vont des petites entreprises avec seulement quelques véhicules aux entreprises de transport routier transfrontalier avec des milliers de véhicules.