

A close-up photograph of a male mechanic with a beard, wearing a blue and green work jacket and safety gloves. He is kneeling and using a large wrench to work on the lug nuts of a large truck wheel. The background is slightly blurred, showing other parts of the truck and a clear sky.

Holman Driving What's Right

**COMMENT OBTENIR UNE
PLUS GRANDE CERTITUDE
DANS LES PRÉVISIONS EN
MATIÈRE DE CAPITAUX**



Comment obtenir une grande certitude dans les prévisions en matière de capitaux

Une stratégie de remplacement cohérente et de bonnes prévisions de financement des investissements sont les piliers d'un budget de flotte sûr et efficace qui bénéficie à votre entreprise et génère des recettes.

Une modélisation incohérente des remplacements entraîne des demandes de financement erratiques qui ne seront pas toujours acceptées, ainsi que des répercussions incontrôlables et de grande portée susceptibles de s'étendre sur plusieurs années.

CES RÉPERCUSSIONS PEUVENT PARALYSER VOS ACTIVITÉS :

- AUGMENTATION DES TEMPS D'INACTIVITÉ
- AUGMENTATION DES DÉPENSES DE LOCATION
- AUGMENTATION DES COÛTS D'ENTRETIEN
- RÉDUCTION DE LA PRODUCTIVITÉ DES CONDUCTEURS

En définissant des priorités de remplacement et en établissant des prévisions précises d'acquisition de vos actifs, vous pourrez remplacer les véhicules les plus importants de votre flotte en temps opportun.

Maximiser votre budget de flotte


Les flottes peuvent plus facilement être financées par des crédits à des taux intéressants. Vous bénéficiez ainsi d'une meilleure flexibilité pour votre trésorerie et vos investissements stratégiques. Cependant, si vous ne comprenez pas précisément pourquoi un véhicule doit être remplacé et quels véhicules remplacer, vous risquez rapidement d'agir par réaction sans réfléchir au meilleur moyen de maximiser votre investissement.

Les analyses de données et la modélisation prédictive ont changé la façon d'aborder le cycle de remplacement et le financement des investissements. En ayant accès à des données sur votre flotte, vous pourrez élaborer des plans proactifs et exploitables basés sur des informations en temps réel plutôt que sur des informations recueillies à différents moments du cycle de vie des véhicules et à différents seuils kilométriques.

Souvent, la formule classique âge/kilométrage ne tient pas compte de plusieurs variables affectant votre coût total de possession. Vous risquez ainsi de retirer de votre flotte par erreur un véhicule qui a toujours de la valeur ou de garder un véhicule en service trop longtemps en générant des coûts de réparation qui vous reviendront plus cher.

Par ailleurs, vous abandonnez la méthode désuète consistant à utiliser vos véhicules jusqu'à ce que le coût des réparations soit supérieur à sa valeur. Cette méthode implique souvent d'attendre qu'une pièce importante soit défectueuse pour sortir le véhicule de votre flotte. Mais si le remplacement de ce véhicule n'a pas été planifié dans le cadre de la gestion de votre flotte, il peut en résulter des temps d'inactivité importants, ainsi qu'une diminution de la valeur de revente du véhicule.

UNE PLANIFICATION BUDGÉTAIRE PLUS COHÉRENTE GRÂCE À UNE GESTION ANALYTIQUE PERMETTANT DE DÉTERMINER LES COÛTS D'EXPLOITATION ET DE FINANCEMENT D'UN VÉHICULE PENDANT SA DURÉE DE VIE.



LES ANALYSES DE DONNÉES permettent de prendre de meilleures décisions à l'aide d'informations **EN TEMPS RÉEL**

Utilisation des analyses pour mieux comprendre le cycle de remplacement

Vous avez désormais accès à toutes les données que vous souhaitez rassembler. Les plateformes de gestion de flotte et la télématique vous donnent la possibilité de traduire les données de votre flotte en informations précieuses exploitables afin de comprendre parfaitement comment fonctionne le retour sur investissement de vos véhicules.

FACTEURS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION DANS LE CYCLE DE REMPLACEMENT

Bien sûr, le seul fait d'avoir accès à des données sur votre flotte ne vous garantit pas d'obtenir de bons résultats. D'autres variables doivent être prises en considération pour garantir une analyse fiable des remplacements. Il est important de disposer d'outils qui vous aideront à gérer les données et à les rendre exploitables afin de pouvoir rapidement cibler les problèmes et les résoudre avant qu'ils ne deviennent incontrôlables.

Ces variables sont notamment les suivantes :

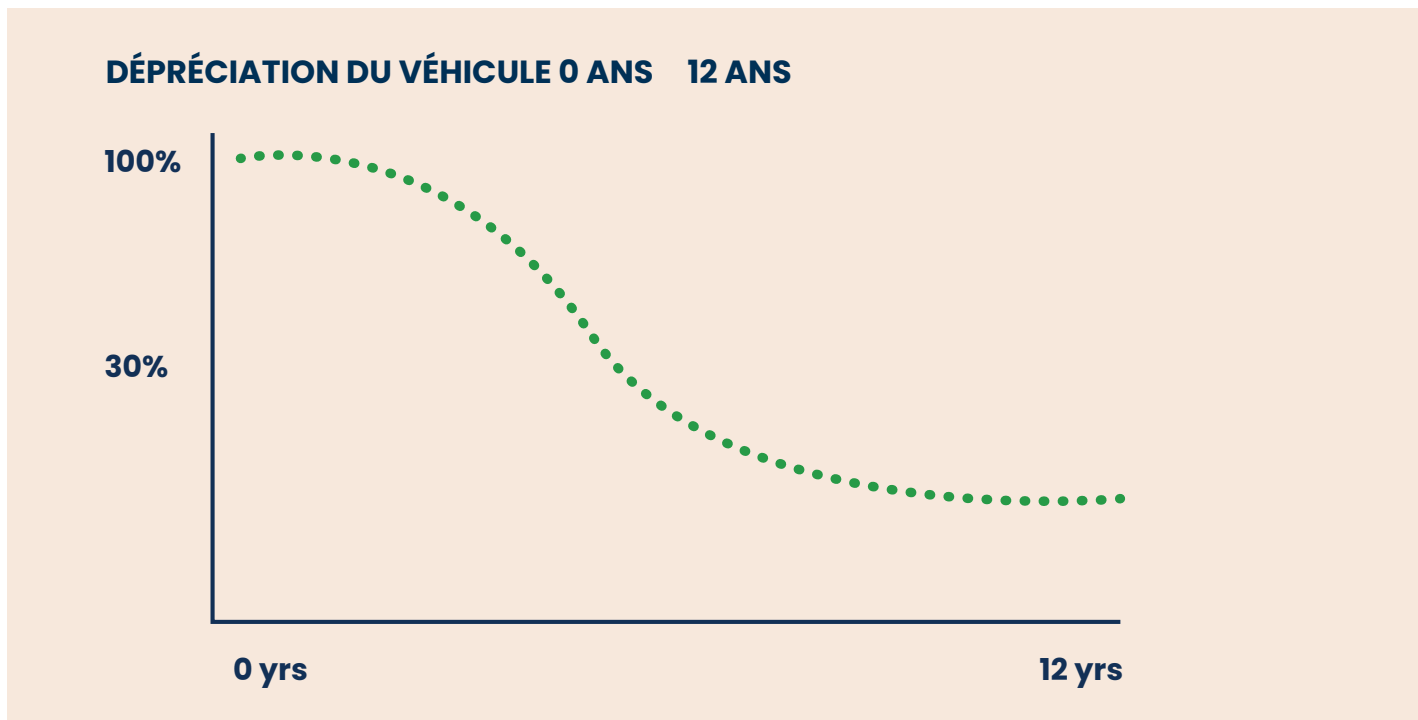
- DÉPRÉCIATION
- CARBURANT
- ENTRETIEN ET RÉPARATIONS
- TEMPS D'INACTIVITÉ
- COÛT DE L'ARGENT ET FLUX DE TRÉSORERIE
- CONDITIONS DU MARCHÉ
- ASSURANCE

LA MODÉLISATION PRÉDICTIVE peut vous aider à **VOIR AU-DELÀ** des problèmes actuels. **ELLE PEUT PERMETTRE D'ANTICIPER** les perturbations éventuelles et vous aider à **PRENDRE DES MESURES** avant qu'elles n'interviennent, ce qui vous fera **GAGNER DU TEMPS ET DE L'ARGENT, ET VOUS ÉVITERA LES CONTRARIÉTÉS.**

Facteurs à prendre en considération dans le cycle de remplacement

DÉPRÉCIATION

La dépréciation est égale au prix total du véhicule, plus les coûts d'achat, moins sa valeur de revente déduction faite des frais de vente. La dépréciation est souvent le coût le plus important lié à la possession d'un véhicule pendant les premières années de sa durée de vie utile. Lorsqu'un véhicule vieillit, le taux des économies diminue chaque année pendant laquelle le véhicule est maintenu en service.



En général, le véhicule perd environ 70 % de sa valeur d'origine entre sa date d'achat et les six années suivantes. Ensuite, la dépréciation diminue considérablement; les véhicules ne perdent généralement que 20 % environ de leur valeur pendant les six années suivantes.

ENTRETIEN ET RÉPARATIONS

Bien que la dépréciation soit une variable importante à prendre en considération dans l'analyse globale, il convient également de tenir compte de l'entretien et des réparations qui jouent également un rôle important. La plupart des véhicules sont couverts par une garantie du constructeur pendant les premières années d'utilisation, ce qui peut considérablement réduire vos coûts. Cependant, lorsque le véhicule vieillit, les coûts d'entretien ont tendance à augmenter. Si un véhicule n'est plus couvert par une garantie, l'augmentation des coûts d'entretien peut commencer à grever les économies que vous avez réalisées en maintenant ce véhicule en service plus longtemps. Lorsque les véhicules vieillissent, leur valeur de revente peut également diminuer si un entretien préventif régulier n'a pas été effectué.

CONSIDÉRATIONS LIÉES AU COÛT DE L'ARGENT ET AUX FLUX DE TRÉSORERIE

Le coût de l'argent – que l'on appelle parfois le coût d'opportunité – est un moyen d'évaluer la valeur de l'investissement réalisé lorsque l'on achète de nouveaux véhicules.

Si vous financez vos véhicules

Le coût de l'argent correspond au taux d'intérêt appliqué à l'argent emprunté.


Si vous achetez vos véhicules

Le coût de l'argent correspond au taux d'intérêt dont vous auriez bénéficié si cet argent avait été investi autrement.

ASSURANCE ET CARBURANT

L'assurance et le carburant sont des variables moins importantes, mais ils font néanmoins partie de l'équation globale. En général, le coût de l'assurance est plus élevé sur les nouveaux véhicules étant donné que le risque de perte est plus important.

Cependant, les nouveaux véhicules ont tendance à consommer moins que les véhicules que vous utilisez depuis plusieurs années. En tenant compte de ces facteurs dans votre analyse globale, vous aurez une idée plus précise de l'impact d'un véhicule sur votre budget global.



Les véhicules récents
sont plus coûteux
en assurance, mais
plus économes en
carburant que les
anciens véhicules.

TEMPS D'INACTIVITÉ



Les coûts liés au temps d'inactivité ne se limitent pas au coût des réparations; ils englobent également le transport du véhicule jusqu'au garage, la location d'un autre véhicule, les pertes de productivité et les coûts administratifs.

Ces dépenses peuvent rapidement augmenter si vous ne vous préoccupez pas des véhicules qui tombent régulièrement en panne. Une analyse fiable des remplacements basée sur les données de votre flotte peut vous aider à anticiper ces situations et à prendre des mesures.

CONDITIONS DU MARCHÉ



Vous devez également tenir compte des conditions du marché, même s'il ne s'agit pas d'un facteur déterminant. En effet, certains véhicules sont parfois très demandés sur le marché. La période depuis le printemps jusqu'à l'automne est la meilleure période pour vendre des véhicules d'occasion. Si vous disposez de véhicules très demandés, réfléchissez aux avantages dont vous pourriez bénéficier en ajustant votre cycle de remplacement afin de maximiser leur valeur de revente et profiter d'un marché favorable.

Le **coût des temps d'inactivité** moyen pour votre flotte est de 450 dollars à 760 dollars par conducteur et par jour



L'analyse des remplacements en pratique – une base solide pour obtenir une grande certitude

Une analyse des remplacements bien pensée peut vous aider à déterminer le meilleur moment pour remplacer vos véhicules afin de minimiser votre coût total de possession. Vous pouvez également utiliser cette analyse au début de la vie utile d'un véhicule afin de définir les paramètres pris en compte pour son remplacement. Lorsqu'un véhicule vieillit, sa contribution à la valeur de votre flotte diminue avant de se stabiliser.

Si vous parvenez à déterminer à quel moment un véhicule n'est plus un investissement procurant un rendement optimal, vous éviterez qu'il grève votre budget. En anticipant ce moment, vous aiderez votre entreprise à profiter au mieux de votre flotte, aussi bien en termes opérationnels qu'en termes de chiffre d'affaires généré, ce qui aura un impact sur les résultats financiers.

Aperçu des possibilités de financement

Après avoir planifié les remplacements et classé les véhicules à remplacer par ordre de priorité, vous devrez aborder la question importante du financement : est-il préférable de louer ou d'acheter? Selon la configuration spécifique de votre flotte, et vos possibilités d'accès à des crédits ou des financements, votre décision peut avoir un impact sur le nombre de véhicules que vous pourrez remplacer au cours d'un cycle de planification donné.

Quelles sont les différences fondamentales entre ces options et que devez-vous prendre en compte lorsque vous devez décider de louer ou d'acheter un véhicule?

LOCATION

Un contrat de location permet de financer un véhicule pendant la période au cours de laquelle le véhicule est utilisé (dépréciation) en contrepartie de charges de financement. Le locataire est la partie qui loue le véhicule en vertu d'un contrat de location écrit du loueur (le propriétaire). Le locataire est généralement responsable de l'entretien, des réparations, de l'assurance, de l'usure et de toutes les autres variables qui découlent de l'utilisation du véhicule.

DEUX TYPES DE CONTRATS DE LOCATION SONT GÉNÉRALEMENT PROPOSÉS AUX ENTREPRISES DISPOSANT DE FLOTTES :

LOCATION À DURÉE INDÉTERMINÉE

Dans le cadre d'un contrat de location à durée indéterminée, le locataire choisit la durée de la dépréciation qui est idéalement en adéquation avec la durée de vie et l'utilisation du véhicule. Au terme du contrat de location, le loueur déduit du produit de la vente du véhicule usagé la valeur comptable résiduelle. Toute perte ou tout gain issu de la vente du véhicule est débité ou crédité sur le compte du locataire à la clôture de l'opération.

LOCATION À DURÉE LIMITÉE

Un contrat de location à durée limitée permet au locataire de restituer le véhicule loué à la fin de la période de location sans subir l'impact des augmentations ou des diminutions de la valeur résiduelle prévue du véhicule. Cependant, il est important de noter que le locataire sera responsable de tout dommage causé au véhicule, ainsi que de l'usure du véhicule ou de tout dépassement du kilométrage prévu dans le contrat de location.

ACHAT

Vous pouvez acheter vos véhicules en puisant dans votre trésorerie ou en empruntant de l'argent afin d'en être le propriétaire à part entière et de l'inclure dans les actifs de votre organisation. Vous pouvez acheter vos véhicules au comptant ou à crédit. Si vous les achetez au comptant, cela peut grever votre trésorerie, mais vous ne paierez pas d'intérêts.

Si vous choisissez de financer votre achat, des mensualités seront calculées sur la base du coût complet du véhicule. Ces paiements sont généralement plus élevés que ceux proposés dans le cadre d'un contrat de location qui prévoit des paiements basés sur la durée prévue d'utilisation des véhicules. Cette solution peut également diminuer ou épuiser vos lignes de crédit, et vous empêcher ainsi de prendre des décisions stratégiques ou d'investir pour développer votre entreprise à l'avenir. L'achat présente des avantages, tels que l'absence de limites kilométriques et de pénalités.

Les véhicules achetés sont généralement remplacés après leur dépréciation complète et restent donc en service au-delà de la période de garantie. Lorsque le véhicule vieillit, les coûts d'entretien et de réparation augmentent au même rythme que le risque de défaillance des pièces principales.

LES CYCLES DE REMPLACEMENT LONGS MAINTIENNENT LES VIEUX VÉHICULES EN SERVICE, ET PEUVENT AVOIR UN IMPACT PRÉJUDICIABLE SUR LA MARQUE ET L'IMAGE DE VOTRE ENTREPRISE.



Location ou achat – considérations, mythes et réalités

Avant de vous procurer des véhicules, vous avez tout intérêt à comparer la location et la vente en prenant en considération toutes les particularités de votre organisation, ainsi que le contexte financier du moment.

CONSIDÉRATIONS IMPORTANTES

ÉVALUATION DES FLUX DE TRÉSORERIE

Quelle est la situation de trésorerie de votre organisation? Souhaitez-vous conserver un fonds de roulement? Votre trésorerie vous permet-elle de vous procurer les véhicules dont vous avez besoin?

MYTHE

L'achat revient moins cher que la location.

RÉALITÉ

En règle générale, le seuil de rentabilité d'un véhicule est atteint au bout de quatre ans environ. La location à court terme peut vous faire économiser de 30 % à 60 % sur un même véhicule ayant le même prix.

PRISE EN COMPTE DES RESTRICTIONS BUDGÉTAIRES ACTUELLES

Votre organisation est-elle confrontée à des contraintes budgétaires? Est-il plus important de réduire les mensualités que de faire des économies à long terme?

MYTHE

Des frais importants sont facturés lorsque le véhicule est restitué.

RÉALITÉ

Des frais nominaux de transaction sont facturés dans le cadre des locations à durée indéterminée. Dans le cadre des contrats de location à durée limitée, le kilométrage annuel autorisé ne dépasse pas de 16 000 à 20 000 kilomètres, et chaque kilomètre supplémentaire est facturé de 15 à 20 centimes. Le locataire peut négocier une limite kilométrique plus élevée moyennant une mensualité plus importante, ce qui peut lui permettre de réaliser des économies.

RÈGLES, RÉGLEMENTATIONS OU AUTRES CONTRAINTES

Quelle est la politique de votre organisation en matière d'acquisition de véhicules? Les entreprises réglementées, telles que celles proposant des services d'utilité publique, achètent généralement leurs véhicules. Certaines réglementations peuvent également vous contraindre à un choix limité.

COMPRENDRE COMMENT SONT UTILISÉS VOS VÉHICULES

Quels sont l'historique et le schéma d'utilisation des véhicules de votre flotte? Vos conducteurs parcourent-ils beaucoup de kilomètres avec leurs véhicules? Roulent-ils principalement en ville en s'arrêtant et en repartant souvent, ou parcourent-ils de longues distances?

ENTRETIEN, TEMPS D'INACTIVITÉ ET RISQUE

Quelle est la marge de tolérance de votre organisation face aux risques de réparation importante et aux temps d'inactivité? Est-il important de renouveler la flotte tous les trois ou quatre ans pour éviter les pannes imprévisibles?

MYTHE

La résiliation anticipée d'un contrat de location est difficile et entraîne de lourdes pénalités.

RÉALITÉ

Dans le cadre d'un contrat de location à durée limitée, le locataire doit payer l'intégralité des échéances de paiement avant de résilier le contrat. La plupart des loueurs acceptent les résiliations anticipées des contrats de location à durée limitée après une période minimale. Le locataire reste responsable de la valeur comptable nette du véhicule.




CONCLUSION

VOTRE FLOTTE DOIT ÊTRE UN ACTIF STRATÉGIQUE QUI GÉNÈRE DE LA VALEUR AJOUTÉE

Un cycle de remplacement judicieux déterminé à l'aide de données et d'analyses sur les caractéristiques de votre flotte, ainsi qu'un financement adapté répondant aux besoins actuels de votre entreprise, peuvent contribuer à créer une flotte qui ne constituera plus simplement un coût pour votre organisation, mais plutôt un actif stratégique qui génère de la valeur ajoutée.

Grâce aux outils analytiques sophistiqués actuellement disponibles, vous ne devriez plus avoir d'incertitude quant à savoir quel véhicule remplacer, quand et pourquoi.

Ainsi, vous aurez également plus de certitude concernant le financement et la budgétisation de votre flotte. Il en résultera une flotte générant plus de valeur ajoutée susceptible de vous aider à augmenter votre chiffre d'affaires.



Holman

Driving What's Right

À PROPOS DE HOLMAN

L'histoire de Holman a commencé il y a près d'un siècle, en 1924 avec une concession Ford à Pennsauken, dans le New Jersey. Déjà à cette époque, la mission que s'était fixée l'entreprise dépassait le cadre des voitures, des camions, des ventes et des bénéfices pour s'étendre aux aspects humains.

Aujourd'hui, Holman est l'une des plus grandes entreprises familiales de services automobiles en Amérique du Nord. Notre siège social se situe à Mount Laurel, dans le New Jersey, et notre entreprise compte plus de 6 000 employés qui travaillent dans toute l'Amérique du Nord, au Royaume-Uni et en Allemagne.

Nos équipes et nos systèmes harmonieusement intégrés nous permettent de vous proposer un éventail unique de services automobiles : location et gestion de flottes, aménagement de véhicules et accessoires automobiles, pièces détachées et logistique, vente de véhicules commerciaux et vente de véhicules au détail, assurance commerciale et personnelle, et gestion des risques.

Fidèles aux valeurs et principes sur lesquels repose la philosophie de Holman, nous cherchons constamment à faire ce qui est juste.

Pour en savoir plus, consultez le site holman.com

(856) 778-1500

Siège mondial • 4001 Leadenhall Road
Mount Laurel, NJ 08054 • États-Unis