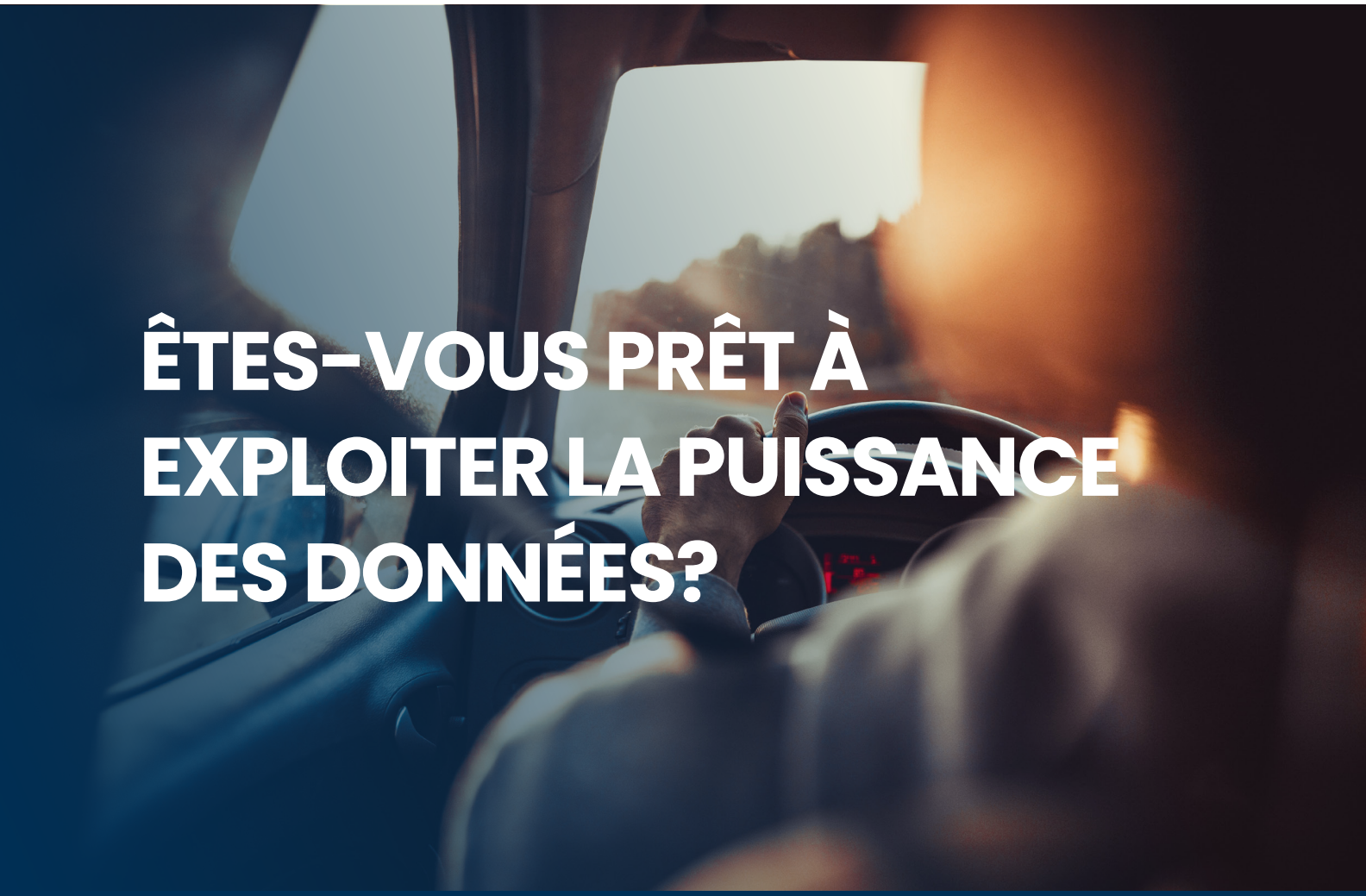
POURQUOI CHANGER?

EBOOK

POURQUOI CHANGER?

LE MONDE DES FLOTTES ÉVOLUE.

DE NOUVEAUX OUTILS ET UNE NOUVELLE FAÇON DE PENSER PEUVENT TOUT CHANGER ET AMÉLIORER LES PERFORMANCES, L'EFFICACITÉ ET LA SÉCURITÉ DE VOTRE FLOTTE.



ÊTES-VOUS PRÊT À EXPLOITER LA PUISSANCE DES DONNÉES?

NOUS AVONS TENDANCE À PRIVILÉGIER CE QUI EXISTE DÉJÀ

Il existe une raison pour laquelle nous qualifions souvent le statu quo de « zone de confort ». Le changement implique souvent des défis, mais la complaisance peut avoir des conséquences bien plus graves. Les entreprises les plus performantes du monde entier sont celles qui réfléchissent de manière innovante et utilisent les nouvelles technologies pour progresser et bénéficier d'un avantage concurrentiel. Les entreprises qui ne parviennent pas à s'améliorer continuellement risquent de ne plus être pertinentes sur leur marché. De nombreux aspects de la gestion des flottes de véhicules sont également concernés.

Pourquoi la gestion de la flotte est-elle importante?

De nombreuses entreprises n'ont toujours pas adopté le changement, car il ne suffit pas de sélectionner un nouveau partenaire de gestion de flottes ou un nouvel outil; la réalité est bien plus complexe. Le changement nécessite un nouvel état d'esprit consistant à ne plus considérer la flotte comme une source de nombreuses opérations et de coûts à payer, mais plutôt comme un investissement générant des revenus et facilitant le développement de l'entreprise.

LE CHANGEMENT DOIT ÊTRE NÉCESSAIRE

Le changement pour le simple plaisir de changer n'est pas non plus la bonne solution. Le changement entraîne souvent des perturbations, et vous avez l'obligation vis-à-vis de votre entreprise et de vous-même de déterminer si un changement est nécessaire, à quel moment et comment.

Cet eBook a été rédigé afin d'aider les spécialistes de la gestion de flotte à évaluer le besoin de changement. En suivant les **quatre étapes** présentées dans cet eBook, vous comprendrez comment les meilleures pratiques entraînent des changements positifs en termes d'efficacité et de chiffre d'affaires.

01.

ÉTAPE 1
DÉFINISSEZ CE QUE DOIT ÊTRE LE SUCCÈS POUR VOTRE FLOTTE

Demandez-vous quelle est votre vision idéale du succès pour votre flotte. Disposez-vous des outils, des personnes et des partenariats nécessaires pour y parvenir?

02.

ÉTAPE 2
MESUREZ LE SUCCÈS DE VOTRE FLOTTE

Quels objectifs devez-vous atteindre pour optimiser les performances de votre flotte, et comment allez-vous mesurer votre succès? Le savez-vous?

03.

ÉTAPE 3
IDENTIFIEZ LES OBSTACLES

Dressez une liste des obstacles que vous rencontrez et des pièges à éviter, par exemple le fait de se concentrer sur une série d'opérations plutôt que de développer une stratégie à long terme.

04.

ÉTAPE 4
COMPRENDRE LES RISQUES

Quantifiez et comparez les risques liés au changement par rapport aux risques liés au statu quo. Une analyse de rentabilité découlant du changement a-t-elle été effectuée? Êtes-vous en mesure d'atteindre vos objectifs sans changement?

ÉTAPE 1
DÉFINISSEZ CE QUE DOIT ÊTRE LE SUCCÈS POUR VOTRE FLOTTE

Chaque flotte est différente. Mais dans tous les cas, il existe cinq possibilités de créer une flotte fiable et efficace :

- Gestion efficace des temps d'inactivité, des dépenses et des risques.
- Transformation de millions de points de données en informations exploitables.
- Maximisation des possibilités de réaliser des économies, de gagner en efficacité et de créer de la valeur pour l'entreprise.
- Mise à profit des perturbations pour améliorer les performances financières.
- Gestion de la flotte comme un investissement et non pas comme un coût. (Voir l'étape 2 ci-dessous).

Où se situent ces possibilités dans votre flotte? Si vous n'en êtes pas sûr, vous risquez vraiment de prendre du retard sur vos concurrents.

ADOPTER UNE VISION GLOBALE

Dans le cadre de la définition du succès de votre flotte, il convient également de garder à l'esprit que les quatre phases du cycle de vie des véhicules – achat, conduite, entretien et vente – sont toutes interconnectées et exercent une influence les unes sur les autres. Par exemple, un programme de remarketing fructueux commence avant l'achat d'un véhicule. Pourquoi? Si un véhicule n'est pas parfaitement adapté à la tâche qui lui est confiée, il s'usera plus rapidement, il nécessitera plus d'entretien et il sera moins rentable au moment de la vente. Ainsi, en réfléchissant de manière globale, vous serez plus apte à prendre de meilleures décisions pour votre flotte.

ÉTAPE 2
MESUREZ LE SUCCÈS DE VOTRE FLOTTE

Vous devez fixer des objectifs clairs afin d'évaluer vos progrès. Si cela peut sembler évident, l'identification des objectifs et des moyens permettant de les atteindre demande une certaine réflexion. Par exemple, les objectifs fixés pour votre flotte peuvent ne pas correspondre aux objectifs de votre organisation. Il se peut également que des objectifs vous aient été spécifiquement fixés, tels qu'une réduction des dépenses. Quelle que soit votre vision finale de votre flotte, réfléchissez aux mesures que vous devez prendre afin que cette vision se concrétise.

COMMENCEZ PAR LES DÉPENSES

Les dépenses générées par votre flotte représentent l'une des principales catégories de dépenses indirectes dans de nombreuses organisations, et il est donc judicieux de commencer par cet aspect. Dans un premier temps, débarrassez-vous de ces deux mauvaises habitudes :

À ÉVITER : **CIBLER DES CATÉGORIES DE DÉPENSES PARTICULIÈRES**

À PRIVILÉGIER : **ABORDER LES DÉPENSES DANS LEUR GLOBALITÉ**

Vous ne pouvez pas gérer votre flotte de manière optimale en adoptant une approche cloisonnée étant donné que chaque phase du cycle de vie des véhicules a un impact sur le résultat global. Si les coûts des réparations augmentent, étudiez les paramètres généraux d'entretien ou le calendrier des remplacements afin d'en déterminer la cause et de trouver une solution.

À ÉVITER : **SE FOCALISER SUR LES FRAIS DE GESTION DE LA FLOTTE**

À PRIVILÉGIER : **SE CONCENTRER SUR LES COÛTS RÉELS DES VÉHICULES**

Chaque dollar compte, mais n'oubliez pas que les frais représentent généralement 5 % des dépenses totales. Les véritables possibilités de réduire les coûts se trouvent dans les 95 % restant de votre budget.

CHANGEZ DE MENTALITÉ

Si vous considérez que votre flotte constitue essentiellement un coût, cela signifie que vous ne voyez pas le tableau dans son ensemble. Dans le cadre de la gestion de votre flotte, il est important de considérer que la flotte constitue un investissement ayant principalement pour objectif de **fournir les biens et les services qui sont au centre de vos activités.**

Le tableau ci-dessous contient des exemples comparant l'approche de la « flotte envisagée en tant que coût » et celle de la « flotte envisagée en tant qu'investissement » pendant le cycle de vie des véhicules. Si vous privilégiez actuellement la première approche, êtes-vous prêt à accepter de réfléchir autrement? Il a été démontré que la deuxième approche permet d'améliorer considérablement les performances des flottes.

	RÉFLEXION EN TERMES DE COÛTS	RÉFLEXION EN TERMES D'INVES-TISSEMENT
ACHAT	Je veux économiser de l'argent sur mes commandes cette année, et je vais donc comparer les prix proposés par les entreprises d'entreprise d'aménagement. Je sers de relais entre tous les partenaires de la chaîne d'approvisionnement. En cas de retard de livraison, je louerai momentanément des véhicules.	Je vérifie que les spécifications du véhicule répond aux besoins fonctionnels actuels. Pour minimiser les retards et les dépenses de location, nous avons recours à des entreprises d'aménagement et à d'autres partenaires qui travaillent en étroite collaboration jusqu'à ce que les véhicules soient livrés.
CONDUITE	Les budgets étant limités, je ne peux pas justifier d'engager des coûts initiaux et d'immobiliser les véhicules pour installer des dispositifs télématiques. Avec moins de ressources, je n'ai pas non plus le temps de travailler sur les données. Les rapports dont je dispose sont suffisants actuellement.	Depuis que je dispose des bons outils pour exploiter mes données, je suis en mesure de quantifier les avantages dont bénéficie mon entreprise en termes de gains financiers et de risques évités. Nos dispositifs seront rentables, et nous pouvons profiter des options installées par les constructeurs pour éviter les temps d'inactivité et les frais d'installation.
ENTRETIEN	J'ai besoin de maîtriser mes coûts d'entretien. Je réévalue périodiquement les seuils d'approbation et les procédures d'autorisation pour essayer de maîtriser et réduire les montants totaux des commandes.	J'utilise les données pour être proactif, afin de pouvoir « anticiper et prévenir » plutôt que « réparer ce qui est cassé ». Nous appliquons également une stratégie de remplacement afin de renouveler les anciens véhicules avant tout risque de panne majeure.
VENTE	Je dois sortir des véhicules des livres comptables en fin d'année. Je n'ai pas le temps de m'occuper de ventes aux employés et je connais les meilleurs enchérisseurs de nos régions.	Je veille à ce que les véhicules soient remplacés lorsqu'ils atteignent un âge et un kilométrage permettant de maximiser leur rentabilité, et nous les sortons de notre flotte au bon moment de l'année pour maximiser les profits. Pour vendre nos véhicules, nous comptons sur nos partenaires spécialisés dans le remarketing et utilisons diverses filières pour une rentabilité maximale.

ÉTAPE 3
IDENTIFIEZ LES OBSTACLES

Tous les gestionnaires de flottes sont confrontés à des défis communs. Vous devez certainement en faire plus avec moins de soutien et de ressources. Vous devez composer avec des technologies et des changements perturbateurs. Et vous disséquez des montagnes de données pour en extraire des informations exploitables susceptibles de se traduire par des améliorations significatives et mesurables.

Vous ne pouvez pas avancer tant que vous n'avez pas compris en quoi consistent ces défis. Mais vous n'êtes pas seul. Une récente enquête conduite auprès de responsables de flotte a permis de faire le point sur situation actuelle :

- Plus de la moitié d'entre eux doivent gérer d'autres tâches et responsabilités en parallèle de la gestion de la flotte.
- Un tiers d'entre eux estime que leur organisation n'utilise pas efficacement les données pour prendre des décisions.
- La majorité souhaite travailler avec des partenaires stratégiques qui comprennent parfaitement les défis auxquels leur organisation est confrontée.

Vous sentez-vous concerné par l'une de ces affirmations? N'oubliez pas que la meilleure façon de surmonter ces obstacles est de disposer des bons outils et de faire appel aux bons partenaires.

ÉTAPE 4
COMPRENDRE LES RISQUES

Vous connaissez sans doute de grandes entreprises renommées qui ont cessé d'exister parce qu'elles n'ont pas su se tourner vers l'avenir. Cependant, votre préoccupation immédiate concerne vos concurrents. Ils font en sorte de rester pertinents sur leur marché, et ils s'efforcent de devenir plus efficaces et rentables. Comme mentionné sur la couverture, ils ont recours à de nouveaux outils et aux meilleures pratiques pour redéfinir les performances de leur flotte. ***Et vous?***

SACHEZ OÙ VOUS EN ÊTES

Le recours aux meilleures pratiques est essentiel pour optimiser les performances de la flotte. Le tableau présenté à la page suivante énumère les pratiques courantes pour diverses catégories de flottes, ainsi que les meilleures pratiques recommandées. Prenez une minute pour mieux appréhender la situation actuelle de votre flotte, ainsi que les aspects particuliers que vous pouvez améliorer.

CATÉGORIE DE FLOTTES	PRATIQUE COURANTE	MEILLEURE PRATIQUE
Stratégie de remplacement	Utilisation d'une méthode simple basée sur l'âge et le kilométrage.	Utilisation d'analyses de rentabilité basées sur les données pour élaborer une stratégie de remplacement optimale par type de véhicules.
Stratégie de financement	Analyse portant strictement sur une comparaison du coût de la location et du coût des achats.	Décisions de financement basées sur le capital à long terme et les perspectives financières.
Remplacement et acquisition des véhicules	Processus de commande unique pour tous les véhicules. Examen des spécifications au bout de quelques années ou uniquement à l'occasion de la mise en concurrence des entreprises d'aménagement. Gestion des aspects administratifs inhérents à la multitude de partenaires de la chaîne d'approvisionnement.	Évaluation de la conception des véhicules pour chaque fonction spécifique et analyse du coût total de possession. Adaptation fréquente des spécifications aux besoins fonctionnels avant les commandes importantes, et travail en collaboration avec les entreprises d'aménagement qui effectuent des visites sur site et étudient les spécifications. Travail parfaitement coordonné avec des partenaires stables de la chaîne d'approvisionnement qui communiquent en votre nom, vous font économiser du temps et de l'argent, et vous évitent les temps d'inactivité.
Télématique	Installation de dispositifs dans un petit nombre de véhicules et analyse minimale des données.	Installation de dispositifs ou activation d'options proposées par le constructeur dans tous les véhicules, et configuration d'alertes pour agir rapidement sur les données.
Évaluation des risques liés aux conducteurs et formation sur la sécurité	Vérification annuel du registre de véhicules à moteur ou au moment de l'embauche. Obligation pour tous les conducteurs de suivre des modules standard de formation. Obligation de suivre un module sur la politique en matière de flotte avec une simple acceptation des conditions.	Investissement dans le suivi continu des rapports pour évaluer précisément les risques encourus par votre entreprise. Obligation de suivre certains modules spécifiques en fonction des résultats de l'évaluation des conducteurs et de leur carte de pointage. Obligation de suivre un module sur la politique en matière de flotte et d'obtenir un score parfait au questionnaire associé.
Entretien et réparations	Évaluation des dépenses à l'aide d'une méthode basée sur le coût au kilomètre. Gestion des coûts sur la base d'un contrôle du respect des seuils d'autorisation prédéfinis.	Évaluation des dépenses sur la base du coût d'entretien par litre (eCPL) pour prendre en compte l'utilisation et l'usure lorsque le moteur fonctionne au ralenti. Gestion des coûts basée sur des analyses prédictives permettant de choisir entre la réparation et le remplacement, et remplacement des anciens véhicules avant que les coûts n'augmentent.
Contrôle du carburant	Utilisation d'une carte de carburant n'offrant pas suffisamment de flexibilité pour effectuer un contrôle des fraudes approprié.	Utilisation d'une solution en temps réel permettant de définir des profils flexibles, des limites quotidiennes, hebdomadaires ou mensuelles du nombre de transactions, des plages horaires limitées et des restrictions à certaines catégories de produits.
Remarketing	Recours à un nombre limité de circuits de vente et pas de ventes aux employées.	Vente des véhicules en passant par de multiples circuits incluant les ventes aux enchères, les marchés virtuels, les ventes aux employés et des possibilités de ventes d'équipements.

L'Indice de performance Holman peut vous permettre d'étudier plus en détail votre flotte et d'identifier les aspects spécifiques à améliorer afin de vous aider à effectuer une analyse de rentabilité des changements à mettre en place. Rendez vous sur Holman.com pour en savoir plus.

ÉTAPE 4
COMPRENDRE LES RISQUES

CONNAÎTRE VOS BESOINS

Avez-vous tout ce dont vous avez besoin pour réussir? Ou existe-t-il d'autres possibilités que vous pourriez envisager? Travaillez-vous avec un partenaire qui vous apporte un soutien suffisant pour réussir?

Tous les partenaires spécialisés dans la gestion des flottes peuvent répondre à vos besoins administratifs, notamment pour la gestion de vos contrats et de vos cartes de carburant. Ils peuvent également générer des rapports sur le fonctionnement actuel de votre flotte.

Mais cela ne suffit plus. Dans le monde d'aujourd'hui, vous avez besoin d'un partenaire tourné vers l'avenir qui vous aidera à anticiper et à planifier. Collecter des données sans agir par la suite revient à accumuler des séries de chiffres. Mais la veille stratégique vous permet de prendre des décisions en phase avec la stratégie commerciale de votre entreprise, de générer des revenus et de devancer vos concurrents.

ÊTES-VOUS PRÊT?

Les habitudes sont difficiles à perdre pour une raison bien précise. Elles nous aident à réagir rapidement de manière cohérente face à des situations récurrentes. Mais elles peuvent aussi nous gêner et nous empêcher de déceler de nouvelles opportunités. Au fond de vous, vous savez que le changement est inévitable. Dans un monde où le rythme du changement donne le vertige, le risque de se laisser dépasser ne peut être ignoré.

Êtes-vous prêt à exploiter la puissance des données pour optimiser les performances de votre flotte? Nous avons reçu des témoignages intéressants de nos clients démontrant les effets positifs d'un tel changement sur les résultats financiers.

Rendez vous sur Holman.com pour en savoir plus.