



Holman Driving What's Right

**TIRER PARTI DU POUVOIR
DE LA VISIBILITÉ DANS LA
GESTION DE LA CHAÎNE
D'APPROVISIONNEMENT**



Tirer parti du pouvoir de la visibilité dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement

L'accélération permanente du rythme d'intégration des technologies et des processus apporte plus de visibilité et des moyens de contrôle plus immédiats sur la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

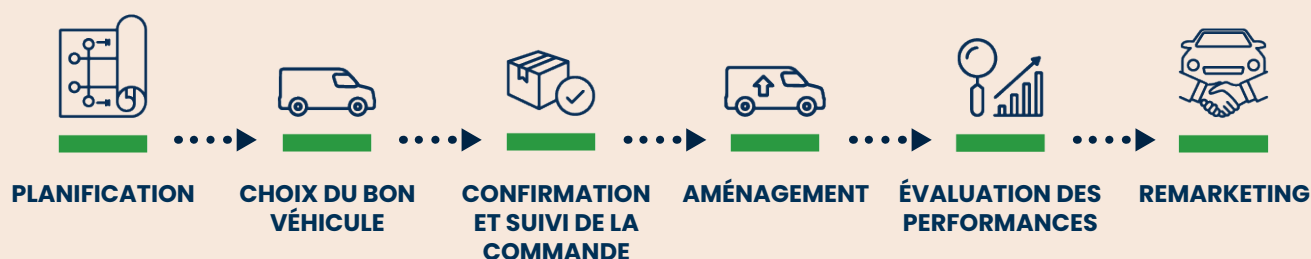
IL EST DE PLUS EN PLUS FACILE DE PRENDRE DES DÉCISIONS, SURTOUT LORSQUE LES DÉCISIONS SONT PRISES CONJOINTEMENT AVEC UN GESTIONNAIRE DE FLOTTES QUI TRAVAILLE EN PARTENARIAT AVEC DES FOURNISSEURS CLÉS POUR INTÉGRER EN PROFONDEUR LES DONNÉES.

Gestion de la chaîne d'approvisionnement

IMPORTANCE POUR VOS RÉSULTATS FINANCIERS

Vous pouvez minimiser les risques, les délais et les coûts de votre flotte grâce à une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement – mais vous n'y parviendrez pas correctement si vous ne disposez pas de l'expérience, du temps et des ressources nécessaires.

ÉTAPES À SUIVRE POUR LA MISE EN PLACE D'UNE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT EFFICACE



ANALYSE DE DONNÉES
EN TEMPS RÉEL



TRANSPARENCE
DE L'OPÉRATION



PARFAITE COMPRÉHENSION DE LA
MANIÈRE DONT LES DÉCISIONS
AFFECTENT L'ENSEMBLE DU PROCESSUS

La mise en œuvre réussie de cette chaîne d'approvisionnement de bout en bout nécessite de faire appel à une expertise spécifique à chaque étape clé du processus, tout en s'assurant que les nombreux relais entre chaque étape seront clairs et efficaces. Un faux pas ou un manque de visibilité peut avoir un impact considérable sur les opérations quotidiennes, surtout si un aménagement du véhicule est nécessaire.

À CHAQUE FOIS QUE VOUS INTÉGREZ UN NOUVEL ACTEUR TIERS AU SEIN DU PROCESSUS DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT, VOUS VOUS EXPOSEZ À DES RISQUES DE RETARD.

TIRER PARTI DES DONNÉES POUR PRENDRE DES DÉCISIONS PLUS INTELLIGENTES POUR LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les nouvelles technologies vous permettent de visualiser de multiples aspects de votre flotte et d'examiner vos données en profondeur. Elles vous permettent d'identifier les véhicules envoyés fréquemment en réparation, ceux qui consomment trop de carburant et ceux qui fonctionnent correctement. Vous comprendrez mieux comment fonctionne votre flotte et bénéficierez ainsi d'un avantage dans un environnement de plus en plus concurrentiel. La possibilité d'accéder à des données en temps réel permet également d'automatiser une partie de vos processus afin de créer une « chaîne d'approvisionnement numérique » qui vous fournira des informations précieuses et contribuera à minimiser les problèmes.

Les entreprises intelligentes commencent à investir dans des technologies et des outils qui leur permettront de relever ce défi, mais elles travaillent également en collaboration avec des entreprises directement spécialisées dans la chaîne d'approvisionnement et la gestion de flottes afin de tirer le meilleur parti de leur investissement dans leur flotte.

IL EST ESSENTIEL DE POUVOIR ACCÉDER RAPIDEMENT À DES DONNÉES PRÉCISES ET EN TEMPS RÉEL SUR LA FLOTTE POUR MAXIMISER LES GAINS D'EFFICACITÉ POTENTIELS.



ÉTAPES À SUIVRE POUR LA MISE EN PLACE D'UNE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT EFFICACE

PLANIFICATION

Une compréhension claire de chaque étape de la chaîne d'approvisionnement, un accès à des données en temps réel et une bonne visibilité sur le processus global peuvent vous aider à découvrir de nouvelles possibilités permettant de rationaliser les opérations et de diminuer votre coût total de possession. La mise en service rapide de vos véhicules sera également plus facile, ce qui peut avoir un impact positif sur les résultats de votre entreprise.

Pour commencer, vous pouvez évaluer les processus et les équipements importants dont a besoin votre entreprise pour réussir. Lorsque vous rassemblez des données sur les mécanismes de livraison de votre entreprise et les fonctions qui nécessitent l'emploi d'un véhicule, vous devriez également tenir compte de l'utilisation globale des véhicules, des habitudes de conduite, ainsi que de l'utilisation courante de véhicules de location ou privés. Si le nombre de kilomètres parcourus par les véhicules est inférieur au minimum requis, avez-vous réellement besoin de ces véhicules?

Vous pouvez ensuite clarifier le processus décisionnel en posant des questions sur les capacités de chargement dont vous avez besoin et la façon dont cela peut affecter le poids nominal brut du véhicule, les conditions de conduite normales, le kilométrage annuel, la taille de moteur appropriée, ainsi que tout besoin de personnalisation ou d'aménagement.

LES SPÉCIFICATIONS SONT-ELLES ADAPTÉES AU TRAVAIL QUI DOIT ÊTRE FAIT?



PLANIFICATION

Une planification efficace nécessite également de définir des directives répondant aux besoins de votre entreprise pour les cycles de remplacement. Une modélisation détaillée du remplacement de vos véhicules ne doit pas uniquement tenir compte de leur âge et de leur kilométrage. En tenant également compte des coûts du cycle de vie, notamment le coût d'entretien et le rendement du carburant, ainsi que de la criticité du véhicule et des délais entre les commandes et les livraisons, vous serez en mesure d'élaborer une stratégie de remplacement pertinente.

Vous devez non seulement identifier les véhicules qui doivent être remplacés, mais également déterminer à quel moment les remplacer. Il n'est pas facile de commander un véhicule de remplacement ayant les bonnes caractéristiques (dans des délais ne portant pas préjudice au bon fonctionnement de votre flotte) et de tenir simultanément compte de nombreux autres facteurs.

Il convient cependant de se poser ces questions, et si vous ne disposez pas de données sur votre flotte et d'outils permettant de procéder à une analyse pertinente des remplacements, vous risquez de ne pas réussir à optimiser vos actifs, votre budget et le fonctionnement de votre entreprise.

UN REMPLACEMENT STRATÉGIQUE DES VÉHICULES A UN IMPACT POSITIF SUR LES RÉSULTATS DE VOTRE ENTREPRISE.

Une bonne stratégie de remplacement consiste à trouver un équilibre entre une durée de vie utile maximisée, un coût de possession optimal et des temps d'inactivité réduits pour les véhicules.

CHOIX DU BON VÉHICULE

Après avoir élaboré un plan vous garantissant que votre flotte répondra aux besoins de votre entreprise, vous devrez choisir les bons véhicules à utiliser. Définissez à la fois les spécifications de chaque type de véhicules et vos critères de sélection en tenant compte des coûts d'acquisition, des coûts opérationnels estimés et de la revente potentielle. Ces facteurs auront une incidence sur le coût total de possession de votre flotte. En standardisant le plus possible vos véhicules, vous vous laissez la possibilité de les réaffecter selon vos besoins en vous assurant qu'ils seront adaptés aux tâches à réaliser.

En règle générale, plus un véhicule est spécialisé, plus sa revente risque de se limiter à un type de clients particulier. Le marché de l'occasion d'une berline de tourisme basique est plus ouvert que le marché de l'occasion d'un camion de travail complexe. Un aménagement très spécifique peut se traduire par une valeur résiduelle importante lorsque l'aménagement est courant dans un secteur d'activité spécifique. Néanmoins, il est toujours préférable de commander le véhicule qui correspond précisément à vos besoins en vous basant sur le plan que vous avez élaboré initialement.

UNE STANDARDISATION OPTIMALE DE VOTRE FLOTTE VOUS PERMET DE MAXIMISER L'UTILISATION DE VOS VÉHICULES ET DE MINIMISER VOS COÛTS.

CONFIRMATION ET SUIVI DE LA COMMANDE

Après avoir identifié les types de véhicules nécessaires, vous devez décider comment les acquérir.

LES OPTIONS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION SONT LES SUIVANTES :

COMMANDE À L'USINE OU COMMANDE DE VÉHICULE EN STOCK

Les commandes de véhicule passées directement auprès de l'usine sont toujours plus économiques. Les achats de véhicule en stock auprès d'un concessionnaire ne doivent généralement pas dépasser 10 % de l'ensemble des commandes et doivent être envisagés qu'en cas de remplacement urgent.

MESURES INCITATIVES, REMISES ET AUTRES ÉCONOMIES POSSIBLES

La plupart des constructeurs ont mis en place des mesures incitatives pour les flottes, mais ces mesures sont généralement liées à certaines conditions ou exigences en termes de services. Ce type de mesures incitatives est généralement proposé à la place de remises standard pour les flottes. Les responsables de flotte peuvent s'adresser directement aux constructeurs pour bénéficier d'avantages en cas de volumes d'achat important. Les négociations ont généralement lieu une fois par an; toutefois, dans certains cas, les conditions peuvent être revues ou ajustées prématurément si les volumes changent de manière significative. Les avantages octroyés sur plusieurs années peuvent également comprendre une protection des prix et varieront en fonction de votre contrat avec le constructeur. Les mesures incitatives et les remises doivent également être prises en considération pendant le processus de détermination des spécifications, car elles peuvent avoir une influence sur le type et le modèle de véhicule à privilégier.

ANNÉE DE FABRICATION ET DÉLAI ENTRE LA COMMANDE ET LA LIVRAISON

Soyez attentif à l'année de fabrication et planifiez vos remplacements en conséquence pour éviter les augmentations de prix ou les retards coûteux. Le délai moyen constaté dans le secteur entre la date de commande et la date de livraison est de 10 à 12 semaines pour un véhicule léger, et de 14 à 16 semaines pour un véhicule moyen ou lourd. Ces délais ne tiennent pas compte des aménagements éventuels.

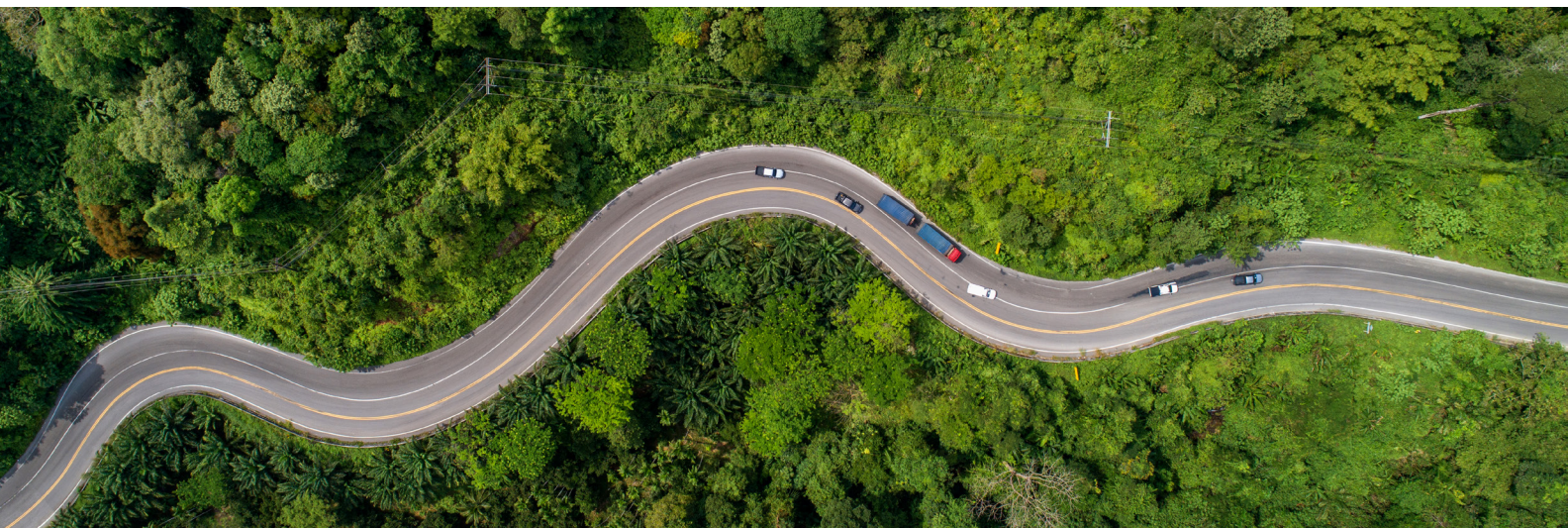
FACTEURS AYANT UNE INFLUENCE SUR LE DÉLAI ENTRE LA COMMANDE ET LA LIVRAISON

- Retards de production
- Volume de commandes
- Retards dus aux intempéries
- Problèmes de contrôle qualité
- Disponibilité des wagons de transport
- Capacités des constructeurs et demande
- Problèmes de main-d'œuvre rencontrés par les constructeurs
- Disponibilité des composants de fabrication

MOYENS DE RÉDUIRE LE DÉLAI ENTRE LA COMMANDE ET LA LIVRAISON

- Faites appel à des experts pour définir les spécifications des véhicules et les critères de sélection.
- Consultez les calendriers de production des constructeurs pour passer vos commandes au bon moment.
- Surveillez chaque étape du processus.
- Restez en contact étroit avec les fabricants, les partenaires à qui les aménagements sont confiés et les concessionnaires.

LES RETARDS SONT INÉVITABLES. UNE VISIBILITÉ EN TEMPS RÉEL SUR CHAQUE ÉTAPE VOUS PERMET D'ÉVITER PROACTIVEMENT LES TEMPS D'INACTIVITÉ, LES FRAIS DE LOCATION ET LES PERTES DE PRODUCTIVITÉ.



AMÉNAGEMENT

Le processus d'aménagement des véhicules peut prendre deux formes :

LIVRAISON INDIRECTE :

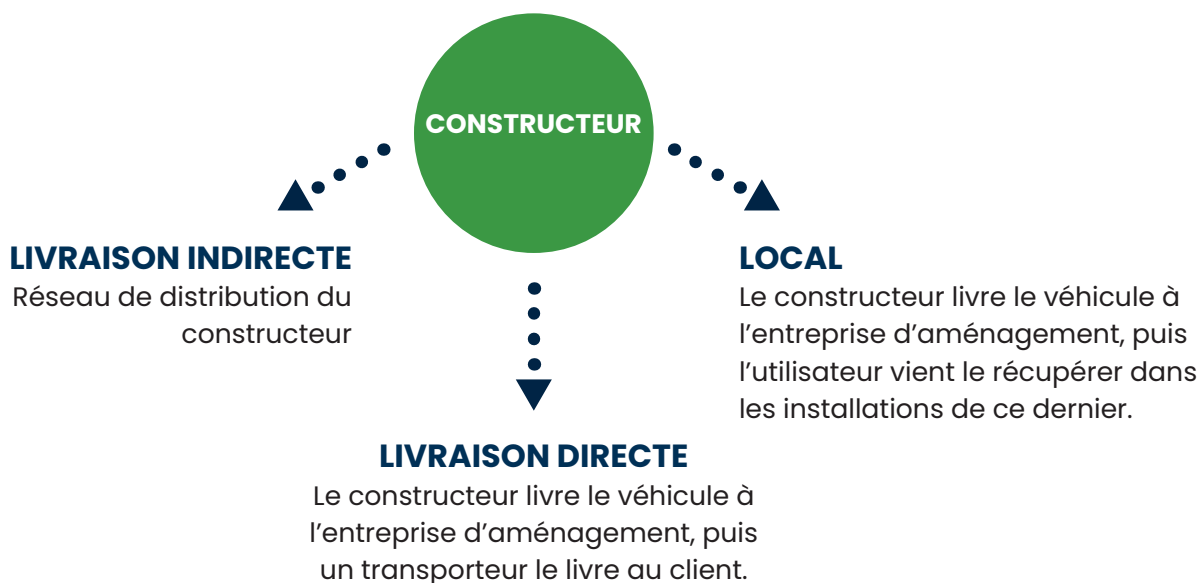
Une entreprise d'aménagement achève le travail de fabrication et réintroduit le véhicule dans le circuit du fabricant afin qu'il soit livré au client par une concession. Il s'agit de la méthode recommandée lorsqu'elle est possible, car elle permet d'avoir un seul point de contact pour les demandes et la facturation, le statut est plus facile à suivre et les coûts sont généralement moins élevés. Les installations sont plus conformes, et la qualité ainsi que les processus sont mieux supervisés. Il s'agit de l'option à privilégier en cas de flottes décentralisée. Cependant, la livraison indirecte peut allonger le délai de livraison.

LIVRAISON DIRECTE :

Cette méthode de livraison est utilisée pour les équipements spécialisés qui ont une taille trop importante pour être livrés par des moyens traditionnels. Il peut par exemple s'agir d'engins de levage, d'équipements pour des véhicules moyens et lourds, et de camions à nacelle. L'entreprise d'aménagement achève la fabrication du véhicule puis l'envoie directement au client. Bien que le coût des commandes avec livraison directe soit plus élevé, la livraison après l'achèvement de l'aménagement est généralement plus rapide. Si l'entreprise d'aménagement se trouve à proximité, il vous sera possible de récupérer directement le véhicule chez le fournisseur.

Bien que vous puissiez choisir de gérer vous-même le processus d'aménagement ou de travailler avec un fournisseur tiers indépendant, la solution idéale consiste à travailler avec un partenaire qui est en relation directe avec une entreprise d'aménagement. Vous bénéficierez ainsi de plus de transparence et d'une meilleure communication. Le fait de faire appel à un tel partenaire qui se chargera de faire progresser votre véhicule au sein de la chaîne d'approvisionnement et de gérer les délais aura un impact direct sur vos résultats financiers.

LE RECOURS À UN SPÉCIALISTE DE LA GESTION DE FLOTTES ET DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT VOUS AIDERA À MIEUX IDENTIFIER LES ÉCUEILS À ÉVITER.



ÉVALUATION DES PERFORMANCES

Une fois que vos véhicules ont été livrés et mis en service, vous devez mettre en place un suivi actif afin de gérer quotidiennement l'entretien et les dépenses de réparation, limiter les temps d'inactivité, et garantir le maintien d'un programme de remplacement cohérent et efficace.

LES MEILLEURES PRATIQUES SONT NOTAMMENT LES SUIVANTES

- Mise en place d'un programme d'entretien des véhicules avec des outils connectés permettant de suivre et de surveiller les données, d'identifier les tendances, de consolider la facturation et de réduire les tâches administratives, ainsi que les coûts superflus.
- Enregistrement des dépenses d'entretien pour chaque véhicule par centre de coût, marque et modèle de véhicules, et par type de pièces. Dans la mesure du possible, les coûts d'entretien doivent être imputés au centre de coûts désigné afin de responsabiliser et sensibiliser les personnes concernées.
- Création d'un ensemble de rapports permettant de gérer les dépenses d'entretien, et faisant notamment apparaître les véhicules dont l'entretien revient le plus cher, l'âge moyen de la flotte, les réparations fréquentes, les pièces défectueuses, l'utilisation de la flotte et les coûts des véhicules par centre de coûts. Examen annuel de l'ensemble des dépenses liées aux flottes de véhicules légers, et examen deux fois par an pour les flottes de véhicules moyens et lourds.

GRÂCE AUX ANALYSES PRÉDICTIVES, VOTRE ORGANISATION POURRA CONCEVOIR DES SOLUTIONS PLUS INTELLIGENTES BASÉES SUR LES DONNÉES.



Le suivi de vos véhicules vous permet de créer un référentiel pour vos prochaines mesures.

REMARKETING

Le processus de remarketing commence dès que vous estimez qu'un véhicule doit être remplacé. Le plus compliqué est de choisir un moyen de vente qui vous permettra de vendre rapidement le véhicule avec un minimum de tracas et un maximum de bénéfices.

LES MOYENS DE VENTE POSSIBLES SONT LES SUIVANTES

- **VENTE AU PERSONNEL** – Vous pouvez offrir aux employés la possibilité de racheter les véhicules qu'ils ont utilisés dans le cadre de leur travail.
- **ENCHÈRES PHYSIQUES** – Les concessionnaires achètent et vendent des véhicules dans le cadre d'une vente aux enchères traditionnelle.
- **ENCHÈRES EN LIGNE** – Les véhicules sont vendus aux enchères par Internet.
- **MARCHÉS VIRTUELS** – Vos véhicules sont simultanément mis en vente sur plusieurs plateformes en ligne afin de bénéficier d'une plus grande visibilité.
- **CENTRES DE REMARKETING** – Les grossistes œuvrant dans des entrepôts et des parcs achètent des véhicules par le biais de ventes aux enchères en ligne.
- **COURTIERS** – Les véhicules sont vendus directement à des grossistes.

L'objectif est de **rentabiliser le plus possible** les véhicules que vous remplacez.

REMARKETING

À l'aide du bon partenaire, vous pouvez maximiser la rentabilité de vos véhicules. Pour cela, vous avez besoin de flexibilité, et vous avez donc tout intérêt à choisir un partenaire de remarketing qui vous laissera le choix entre de nombreuses options et sera en mesure de présenter vos véhicules au plus grand nombre possible d'acheteurs du marché. Si votre flotte comprend des véhicules ayant fait l'objet d'aménagements spécialisés ou complexes, un spécialiste du remarketing peut vous aider à trouver une solution sur mesure. Il se peut que vous ayez besoin d'une solution rapide et de liquidités. Dans ce cas, recherchez un partenaire prêt à racheter le véhicule que vous souhaitez vendre.

Lorsque vous travaillez avec un gestionnaire de flottes, vous pouvez lui confier l'ensemble du processus, y compris l'enlèvement du véhicule, sa préparation pour la vente, le choix du lieu de vente, ainsi que l'estimation précise du prix de vente.

EN TRAVAILLANT EN PARTENARIAT AVEC UN SPÉCIALISTE DU REMARKETING, VOUS POUVEZ REDONNER DE LA VALEUR À VOTRE ENTREPRISE EN VOUS LIBÉRANT DU TEMPS POUR VOUS PERMETTRE DE VOUS CONCENTRER SUR L'EXPLOITATION TOUT EN OBTENANT LA MEILLEURE VALEUR DE REVENTE POSSIBLE.



PARTENARIATS POUR LA GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Un partenariat avec des spécialistes de la chaîne d'approvisionnement peut être avantageux pour votre flotte et vous garantir de meilleurs résultats financiers. Comment choisir le bon partenaire?

Comment être sûr que le partenaire comprendra vos objectifs et votre stratégie à long terme, et qu'il suivra vos propres lignes directrices en ce qui concerne la mise en œuvre de la stratégie que vous avez choisie pour la chaîne d'approvisionnement?

LORSQUE VOUS ENVISAGEZ DE TRAVAILLER AVEC UN PARTENAIRE DE GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT, ASSUREZ-VOUS QU'IL VOUS PROPOSE LES AVANTAGES SUIVANTS :

- Une expertise à plusieurs étapes de la chaîne d'approvisionnement.
- Un réseau regroupant de nombreux concessionnaires et spécialistes de l'aménagement.
- Des outils d'intégration et de gestion des données pour vous aider à interpréter les données de votre flotte.
- De tableaux de bords, des indicateurs clés de performance et des alertes en ligne précis et complets.
- Des équipes capables de travailler dans la continuité de vos gestionnaires de flotte.
- Un maximum de transparence à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement.



CONCLUSION

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


Pour que votre flotte soit efficace et rentable, il est essentiel de gérer correctement chaque étape de la chaîne d'approvisionnement. Étant donné la complexité du cycle de vie des véhicules et les contraintes permanentes exercées sur les ressources de personnel, il est difficile et souvent irréaliste de tout gérer soi-même.

Les outils et les technologies modernes vous offrent la possibilité de tirer parti d'informations précieuses extraites de données en temps réel. Leur utilisation a un réel impact sur le coût total de possession, la productivité et les résultats financiers d'une organisation. En travaillant en collaboration avec des spécialistes de la chaîne d'approvisionnement qui seront en mesure de

vous aider à prendre des décisions stratégiques et à gérer vos livrables, vous économiserez des ressources afin de les consacrer à une exploitation plus stratégique de votre flotte.

À l'avenir, la chaîne d'approvisionnement vous apportera une visibilité croissante sur l'ensemble du processus grâce à l'utilisation d'informations graphiques en temps réel au fur et à mesure de l'intégration toujours plus rapide des processus et des technologies. En ce qui concerne la gestion de votre flotte, les décisions seront plus faciles à prendre et à interpréter si elles sont prises en collaboration avec un partenaire disposant de capacités d'intégration des données avec vos fournisseurs clés.

LES FLOTTE D'ENTREPRISE ENTRENT DANS UNE NOUVELLE ÈRE MEILLEURE, ET LES GESTIONNAIRES DE FLOTTE QUI CONSTRUISENT ET RENFORCENT LEURS RELATIONS AVEC DES FOURNISSEURS SERONT LES PLUS INTÉRESSANTS.



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