PAYS :France
PAGE(S) :52-53
SURFACE :185 %
PERIODICITE :Bimestriel
JOURNALISTE :Jean-Philippe Arrouet

Be a Boss

1 septembre 2021 - N°1

Par Jean-Philippe Arrouet

STATIONNEMENT RATIONALISER LA DÉPENSE

La reprise d'activité post-déconfinement met à jour une charge peu visible dans les entreprises : celle du stationnement. L'enjeu se situe autant sur site, avec des places inoccupées, qu'à l'extérieur pour les collaborateurs mobiles. Dans les deux cas, des optimisations sont possibles.

Avec les réorganisations découlant de la crise sanitaire, moins de collaborateurs se garent chaque matin sur les parkings des entreprises et la demande de stationnement fluctue au jour le jour. *«Nous enregistrons une explosion du nombre de demandes et de démarrages de comptes clients car le télétravail devient un impondérable»*, constate Stéphane Seigneurin, président de Mycarspot. Son application est capable d'attribuer des places disponibles en temps réel selon des critères de priorité d'accès qu'une entreprise peut paramétrer.

Ajustement. D'après cet expert, une seule place de parking satisfait 4,4 utilisateurs. De quoi amortir le coût de la prestation facturée entre 1 et 3 euros mensuels par place. Quant aux entreprises propriétaires de leurs emplacements, Mycarspot leur donne des moyens de réallouer les surfaces disponibles ou d'éviter d'en financer de nouvelles là où se concentre la demande. *«Nous faisons gagner jusqu'à 35 % de places de parking»*, revendique le dirigeant. Par ailleurs, Mycarspot répond à une préoccupation croissante des gestionnaires : l'électrification des véhicules qui implique des investissements en infrastructures de recharge. Selon Mycarspot, seules 4,3 % des places chez leurs clients possèdent un point de charge. Grâce à cette application, les entreprises peuvent fixer des règles de priorité telles que privilégier la recharge des voitures électriques par rapport aux hybrides rechargeables, ou encore demander à un collaborateur de déplacer sa voiture lorsque sa batterie est rechargée. *«Nous arrivons à doubler le nombre de personnes qui ont accès au parking d'une entreprise»*, affirme Stéphane Seigneurin.

Renégocier. Lorsqu'une entreprise loue des places dans un parking souterrain, résilier les contrats devenus inutiles génère des économies immédiates : entre 1 000 et 2 500 euros par place (selon les niveaux de loyers annuels). Mais attention avant de se désengager, la remise en jeu des contrats peut être l'occasion d'obtenir des avantages de la part d'opérateurs dont les parkings sont restés vides pendant un an : aménagement des abonnements pour répondre au télétravail, cartes multi-utilisateurs... Autre point de négociation possible, l'implantation de bornes de recharge, jusqu'alors peu nombreuses dans les parkings souterrains car elles coûtent trois à dix fois plus cher qu'en surface. Mais les concessionnaires n'ont pas le choix : pour retrouver de la croissance, ils devront capter cette clientèle

EN SAVOIR PLUS

Les prestataires développent leurs offres

- Arval a conçu une solution pour gérer les FPS (forfait post-stationnement). L'entreprise cliente les adresse au loueur qui les saisit manuellement avant de les renvoyer au chef de parc ou directement aux conducteurs. En outre, ce spécialiste de la LLD interroge l'ANTAI pour s'assurer, à J-40 puis à J-15, que chaque FPS a bien été réglé, sinon il alerte le chef de parc. L'entreprise y gagne une traçabilité et un temps de traitement qu'Arval évalue entre 15 et 20 minutes par FPS. La tarification fonctionne à l'acte de gestion : 6,50 € ou 8,50 € par FPS selon la prestation.
- Quant au logiciel de gestion de flotte, GAC Car Fleet, il automatise partiellement la gestion des FPS. L'utilisateur doit d'abord saisir manuellement le document papier reçu par courrier avant que le logiciel envoie un lien au collaborateur concerné pour qu'il règle le montant en ligne et l'atteste sur l'honneur. Le statut du FPS mis à jour, il devient consultable à tout moment par le gestionnaire de flotte qui peut ainsi relancer les collaborateurs en retard.

Tous droits de reproduction réservés
Pickanews

PAYS :France
PAGE(S) :52-53
SURFACE :185 %
PERIODICITE :Bimestriel
JOURNALISTE :Jean-Philippe Arrouet

Be a Boss

1 septembre 2021 - N°1

«électromobile». Autrement dit, c'est le moment de revoir les contrats à condition de présenter des arguments tels qu'une demande significative (au moins vingt places pour des véhicules électrifiés) et un engagement de location pluriannuel. En contrepartie, les gestionnaires de parkings pourront investir dans quelques bornes qui seront autant d'efforts financiers évités aux entreprises.

Voirie. Quant aux collaborateurs qui se garent ponctuellement sur la voirie, ils doivent s'acquitter d'une redevance de stationnement. En cas de non-paiement ou de dépassement, ils écopent d'un forfait post-stationnement (FPS) dont chaque ville fixe le montant et les conditions de paiement. Un casse-tête pour les flottes d'itinérants comme chez DMS Ascenseurs, où une trentaine de techniciens se déplace avec un véhicule de l'entreprise. *« Avant 2020, ils faisaient des notes de frais pour le stationnement,* explique Stéphane Lucas, responsable des services généraux. *Elles représentaient 300 euros par mois en moyenne et parfois jusqu'à 600 euros. »* La moyenne d'un ticket de stationnement en France étant de quatre euros, on conçoit le temps passé pour gérer de tels flux comptables. Sans compter la perte de justificatifs ou l'avance de centaines d'euros de frais par les salariés. PayByPhone est l'une des applications qui simplifient cette gestion en créant un compte pour chaque collaborateur auquel s'associent deux moyens de paiement : sa carte bancaire pour un trajet privé ou celle de l'entreprise pour ses déplacements professionnels. Le gestionnaire de flotte accède à un reporting pour contrôler la bonne utilisation et les utilisateurs ont un moyen de piloter leur stationnement, comme l'explique Sylvia Colloc, directrice générale de PayByPhone France : *« Notre application permet d'étendre la durée de stationnement à distance ou de l'interrompre en un seul clic. En outre, la fonction rappel permet d'être averti de l'expiration du ticket. »*

Majorations. De quoi payer au plus juste, mais surtout d'éviter les coûts cachés que constituent les FPS et leurs majorations (FPSM). En effet, les agents verbalisateurs laissent de moins en moins un papillon sur le pare-brise. Par conséquent, l'entreprise découvre l'infraction quand elle reçoit le courrier. Il lui faut encore identifier le collaborateur puis vérifier qu'il règle bien le FPS dans les délais. Chez DMS Ascenseurs, il en arrive six par mois au siège. En 2020, la facture s'élevait à 2200 euros sur un budget stationnement de l'ordre de 9000 euros. Avec PayByPhone, dont la facture varie entre 160 et 190 euros mensuels, l'entreprise évite une partie de ces coûts. À Paris, les collaborateurs qui arrivent au terme des deux heures de stationnement autorisés sont invités à renouveler le paiement plutôt que de risquer un FPS à 32 euros. Des gains ont aussi été obtenus sur des coûts indirects en interne. *« Auparavant, deux à trois heures étaient nécessaires pour traiter les notes de frais puis les transmettre au comptable pour l'exécution des virements. Par conséquent, le coût de l'application est vite amorti. De plus, elle facilite le contrôle »,* se félicite Stéphane Lucas. De quoi mieux piloter la dépense. @Beaboss_mag

+

Traquer les contrats inutiles, réorganiser le stationnement permet des économies immédiates.

L'échéance d'un contrat est l'occasion de renégocier certains avantages auprès des opérateurs.

–

La demande de stationnement fluctue de jour en jour : il faut des outils souples pour la gérer.

Attention aux flux comptables que génèrent les différentes redevances de paiement.

Tous droits de reproduction réservés

Pickanews