Décision Achats

PAYS :France
PAGE(S) :63-65
SURFACE :307 %

PERIODICITE :Mensuel
JOURNALISTE :Jean-Philippe Arrouet

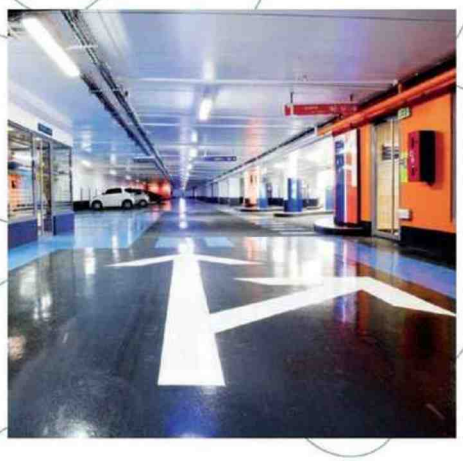
▶ 1 septembre 2021 - N°165

fleet management

JEAN-PHILIPPE ARROUET

Stationnement comment stopper la dérive des coûts ?

LA SORTIE DE CRISE SANITAIRE FAIT ÉMERGER LES COÛTS DU STATIONNEMENT. EN JEU, L'INOCCUPATION DES PLACES DE PARKING ET LA REPRISE DES DÉPLACEMENTS, DONC DES PV. HEUREUSEMENT, DES SOLUTIONS EXISTENT POUR MIEUX LES GÉRER.



Depuis la crise sanitaire, les réorganisations ont taillé dans les effectifs et multiplié les places vacantes. Résultat : moins de collaborateurs qui se garent chaque matin et une demande de stationnement qui fluctue au jour le jour. Ce nouveau contexte a boosté des start-ups telles que 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. *« Nous enregistrons une explosion du nombre de demandes et de démarrages de comptes clients car le télétravail devient un impondérable »*, constate son président, Stéphane Seigneurin. Un phénomène qui impacte notamment les titulaires d'une voiture de fonction. *« Les bénéficiaires d'une place de stationnement sont souvent des managers qui peuvent télétravailler plus facilement »*, ajoute-t-il.

RÉDUIRE LES CAPACITÉS SANS MÉCONTENTER

D'après ce prestataire, une seule place de parking satisfait 4,4 utilisateurs. De quoi amortir le coût de la prestation de Mycarspot, entre un

Tous droits de reproduction réservés

Pickanews

Décision Achats

PAYS : France
PAGE(S) :63-65
SURFACE :307 %

PERIODICITE : Mensuel
JOURNALISTE : Jean-Philippe Arrouet

▶ **1 septembre 2021 - N°165**

fleet management

« Nous arrivons à doubler le nombre de personnes ayant accès au parking d'une entreprise »

Stéphane Seigneurin, président de **Mycarspot**

et trois euros mensuels. Quant aux entreprises propriétaires de leurs emplacements, Mycarspot leur donne des moyens de réallouer les surfaces disponibles. *« Nous faisons gagner jusqu'à 35 % de places de parking »*, revendique le dirigeant. Une occasion d'affecter quelques emplacements à la recharge de véhicules électrifiés. Cet enjeu gagne en importance car les flottes s'électrifient plus rapidement que les parkings. Selon Mycarspot, seules 4,3 % des places chez leurs clients possèdent un point de charge. Autant dire que la compétition est rude pour brancher sa voiture électrique ou hybride rechargeable au bureau. Grâce à cette application, les gestionnaires peuvent fixer des règles de priorité telles que privilégier la recharge des voitures 100 % électrique 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 SES LOCATIONS DE PARKINGS

Lorsqu'une entreprise loue des places dans un parking souterrain, résilier les contrats pour des emplacements devenus inutiles génère des économies immédiates : entre 1 000 et 2 500 euros par place (selon les niveaux de loyers annuels). Dans certains parkings du centre de Paris, le volume d'affaires réalisé avec les professionnels a dégringolé de 35 à 15 %. Selon la Fédération nationale des métiers du stationnement (FNMS), la reconquête passe par une adaptation de l'offre : *« Un abonnement 5 jours sur 7, de 8 à 20 heures, n'a pas toujours de sens pour quelqu'un qui vient travailler trois jours par semaine et jamais le même jour »*, reconnaît Jean-Laurent Dirx, président de la FNMS. Du côté des entreprises clientes, le moment est également propice à une remise à plat car elles doivent accélérer l'électrification de leurs flottes. Jusqu'à présent, les bornes de recharge étaient peu nombreuses dans les parkings souterrains, faute de clients pour rentabiliser ces infrastructures qui coûtent trois à dix fois plus cher qu'en surface. Mais les concessionnaires savent qu'ils n'ont pas le choix : pour retrouver de la croissance, ils devront capter cette clientèle "électromobile". Autrement dit, c'est le moment de négocier, à condition d'avoir des arguments : une demande significative (au moins quelques dizaines de places pour des véhicules électrifiés) et un engagement de location pluriannuel. En contrepartie, les gestionnaires de parkings pourraient investir dans quelques bornes qui seront autant d'investissements évités aux entreprises.

FACILITER LE PAIEMENT DU STATIONNEMENT

Quant aux collaborateurs mobiles amenés à stationner ponctuellement sur la voirie dans les centres-villes, ils doivent s'acquitter d'une redevance locale. 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. Chez Koné, 2 700 collaborateurs se déplacent avec un véhicule de l'entreprise, dont 80 % de VUL pour les interventions. *« Nous ne voulons pas que nos collaborateurs avancent les frais de stationnement. En outre, c'est du temps de traitement pour la société »*, explique Sophie Picard, qui centralise cette gestion pour les différentes implantations régionales. Elle a

▶ Gérer le stationnement dans Car Fleet

GAC Technology a fait évoluer son logiciel de gestion de flotte pour rendre semi-automatisée la gestion des FPS. Dans un premier temps, une entreprise utilisatrice de GAC Car Fleet doit saisir manuellement le document papier qu'elle reçoit par courrier. Le logiciel envoie ensuite un lien aux collaborateurs concernés pour qu'ils règlent le montant en ligne puis qu'ils attestent sur l'honneur avoir effectué ce paiement. Le statut du FPS se met à jour dans Car Fleet. À tout moment, le gestionnaire de flotte en a connaissance et il peut relancer les collaborateurs.

Tous droits de reproduction réservés

Pickanews

Décision Achats

PAYS : France
PAGE(S) :63-65
SURFACE :307 %

PERIODICITE : Mensuel
JOURNALISTE : Jean-Philippe Arrouet

▶ **1 septembre 2021 - N°165**

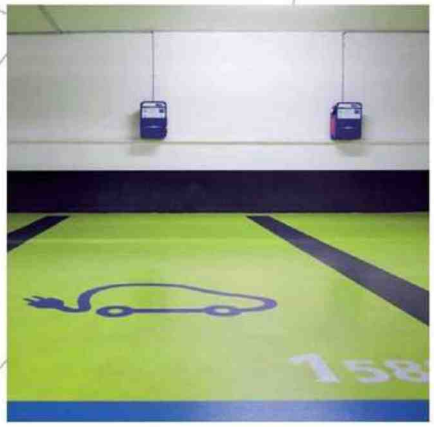
équipé 1 620 salariés mobiles de l'application, PayByPhone qui leur permet de régler leur stationnement, en quelques secondes, dans deux cents villes en France. Comme EasyPark, Flowbird, OPnGo ou encore Park Now, cette start up simplifie la gestion du stationnement payant. PayByPhone propose de créer 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. Les utilisateurs ont, quant à eux, 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. »*

ARVAL VEILLE AU PAIEMENT DES FPS

Après les amendes des radars, Arval a conçu une solution pour aider ses clients à gérer les FPS. L'entreprise les adresse au loueur qui les saisit manuellement avant de les renvoyer au chef de parc ou directement aux conducteurs. En outre, Arval interroge l'ANTAI pour s'assurer, à J+4 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 le niveau de prestation.

STOPPER LA RECRUDESCENCE DES FPS

De quoi payer au plus juste mais surtout 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. Aux entreprises de s'organiser en interne pour réagir vite. Chez Ista (450 véhicules en flotte), plus de 200 collaborateurs de terrain ont été équipés de PayByPhone, qui permet de régler les FPS dans une quarantaine de villes. *« La règle du paiement par les salariés a été portée à la connaissance des partenaires sociaux »*, témoigne David Fellous, responsable des achats. En 2019, l'entreprise a reçu 338 FPS qui ont coûté 11 039 euros. Entre la date des infractions et la réception des courriers, il s'écoule au moins trois jours, sans compter le temps nécessaire pour scanner le document dans le logiciel de gestion de flotte puis l'envoyer au collaborateur concerné.



Impossible dès lors d'espérer bénéficier des FPS minorés, que certaines villes ont mis en place à condition de régler dans les 48 ou 72 heures. L'autre enjeu provient des FPSM envoyés cette fois-ci par l'ANTAI. Chez Ista, ils ont représenté 5 023 euros en 2019. *« À partir de la notification du FPS au collaborateur, nous lui donnons sept jours pour répondre à l'ANTAI »*, souligne le responsable des achats. Un suivi des retardataires indispensable pour éviter les mauvaises surprises. ■

Tous droits de reproduction réservés

Pickanews