



Optimisation d'un parc automobile

Contexte

Le thème « parc automobile » recouvre différents aspects très différents : prix d'acquisition des véhicules, fiscalité des avantages en nature, techniques de financement (prêt bancaire, crédit-bail, location longue durée...) , assurances, maintenance, pneumatiques.... sans oublier les politiques d'attribution et les car policies....

Nous traitons l'ensemble de ces domaines et pouvons vous offrir des approches séparées, ou au contraire, une approche globale qui optimise les économies. En termes de taille de parc, nous traitons à partir de 5 véhicules avec des renégociations en direct et organisons des appels d'offres plus structurés pour les parcs plus importants (voir exemples au verso)

Compréhension du besoin

Ce thème nécessite encore plus que d'autres une approche concertée avec le client car il comporte de nombreuses facettes. En effet, un véhicule de fonction est aussi un élément de rémunération et nous constatons que de nombreux clients l'utilisent pour attirer des candidats à potentiel.

Partant de cette situation, nous traitons avec attention la constitution d'une grille d'attribution adaptée aux priorités de l'entreprise, et savons par exemple intégrer des modèles « break » pour les familles avec plusieurs enfants, ou bien échanger avec les ressources humaines sur le traitement des avantages en nature.

Notre base de données nous permet rapidement de connaître les potentiels d'économies sur un parc.

Notre expérience en matière de parc automobile nous permet , sur un dépouillement d'appel d'offres, de prendre en compte aussi bien les valeurs résiduelles selon les modèles et les couples durée/kilomètres que les conditions à négocier lors de la restitution des véhicules en fin de contrat.

Les actions clé de Ginkgo Conseils

- Ecoute de l'expression du besoin et adaptation au contexte à travers des interviews de décideurs (Finance, Ressources Humaines,...)
- Prise en compte du cahier des charges techniques : pneus hiver, carte carburant, ...
- Recherche de prestataires correspondant aux critères: crédit bail et ou location longue durée
- Pilotage des consultations et mise au point des contrats
- Mise en œuvre des recommandations et accompagnement dans la durée



Découvrez des exemples de missions réalisées au verso...

Exemples de missions réalisées

Pour un groupe de BTP (120 filiales en France), la mission consistait à renouveler le parc automobile de 3200 véhicules en mettant en place une politique d'attribution cohérente et en réalisant des économies. De plus, ce groupe ayant beaucoup grandi par croissance externe, les politiques d'attributions par filiales étaient très différentes.

Approche :

- **Réaliser un expression de besoins et la challenger :** Entretiens avec le responsable du parc et consultation des 10 filiales principales en matière de besoins.
- **Recherche de solutions adaptées au contexte :** Proposition de solutions adaptées au besoin en termes de modèles par types d'utilisateurs et de solutions de financement.
- **Pilotage d'une consultation fournisseurs :** Recherche de prestataires répondant au cahier des charges – Négociation avec les fournisseurs sélectionnés – Mise au point des contrats – Accompagnement au déploiement.
- **Optimisation de l'ensemble des dépenses concernées :** assurance auto, fiscalité (CO2, TVS, maintenance..).

Résultats : Economies 18%

- **Phase 1 : Analyse des habitudes achats et analyse de la valeur:**
 - Ajustement de la gamme de véhicules utilisés en fonction du besoin réel et des couples durée/kilomètres afin d'optimiser la dépense.
- **Phase 2 : Action auprès des fournisseurs:**
 - Amélioration des taux de remises constructeurs.
 - Renégociation des conditions tarifaires (loyer financier, valeurs résiduelles, conditions de restitution).
- **Phase 3 : Accompagnement:**
 - Déploiement auprès des filiales de la politique d'attribution et mise en place opérationnelle des accords.

Pour un spécialiste du transport de personnes à mobilité réduite: (parc de de 150 véhicules) Prise en compte de critères techniques spécifiques au métier (respect de la réglementation).Mise en place d'une politique de partenariats avec les constructeurs et les carrossiers afin de fiabiliser les offres dans la durée

Résultats : Economies de 15 %



Pour une vingtaine de clients PME: réalisation d'une consultation groupée permettant d'obtenir des conditions « grands comptes » auprès des loueurs et des constructeurs.

Résultats: Economies de 17 % à 26 %

