

InstinctBusiness
 Inspirez-vous. Informez-vous.

J'AI FAIT DU BRUIT
Quentin SANNIÉ
 Co-fondateur de Devialet

Marchés Fleet Management Actualités

Le pneumatique, un poste non négligeable pour les gestionnaires de flotte

 Publié le 06/12/2016 par [Marie-Amélie Fenoll](#)

Avec l'arrivée des grands froids sonne celle du pneu hiver dans les flottes d'entreprise. Une préoccupation récurrente chez les gestionnaires de flotte. Car c'est un fait, le poste pneumatique n'est pas à prendre à la légère dans le calcul du TCO. Explications.



L'hiver approche et avec lui, la question de la gestion de la monte du pneu hiver dans les entreprises. Que représente le budget pneumatique dans les entreprises? Et comment les gestionnaires de flotte répondent-ils aux préoccupations de leurs salariés? Une conférence sur la gestion des pneumatiques enjeux et conséquences pour le gestionnaire de flottes organisé par le magazine "Pneumatique" a tenté de faire le point.

"Chez Orange, nous disposons **de 12 000 enveloppes pneumatiques par an pour une flotte d'un peu moins de 20 000 véhicules**", avance Patrick Martinoli, gestionnaire de flotte chez l'opérateur. Depuis 3 ans, la gestion des pneumatiques est confiée à Euromaster. Auparavant, ce poste de dépenses était géré par un loueur avec forfait. "Nous avons besoin d'une relation partenaire pour traiter le pneumatique quand on a besoin de le traiter et ainsi de ne pas perdre de temps. Nous voulions **un réseau avec un fort maillage**. Ainsi, le centre vient chez nous pour changer le pneumatique et le collaborateur n'a donc pas besoin de se rendre dans le centre",

Décision-Achats.fr

Recevez notre newsletter hebdomadaire comme près de 15 000 autres décideurs achats

Mon email

Ok

Livres blancs

Fichiers

Formations

Services



DYMO
XTL
 RIEN DE PLUS SIMPLE QUE L'ÉTIQUETAGE INDUSTRIEL AVEC LA DYMO® XTL™ 500
 EN SAVOIR PLUS

50% CASH BACK

détaille le gestionnaire de flotte d'Orange. C'est un fait, les gestionnaires de flotte sont en attente de réactivité et de proximité de la part des prestataires de services.

Le maillage du territoire : clé de la réactivité

"La mobilité est une demande des gestionnaires de flotte avec notamment un élargissement des plages horaires", explique Didier Di Meglio, directeur des ventes BtoB d'Euromaster. Confirmation du côté de Pneu Wyz. "La mobilité est une vraie valeur ajoutée. Les réseaux vont vers les clients", souligne Pierre Guirard, fondateur de Pneu Wyz, créée en 2009. Pneu Wyz offre une solution en ligne pour commander des pneus. Et dispose de 1500 centres partenaires et plus de 250 concessions.

De son côté, Allopneus.com possède 6000 garages indépendants et partenaires et près de 80 véhicules ateliers ainsi que des mécaniciens réparateurs automobiles (MRA) qui se déplacent in situ. En ce qui concerne le stockage, Allopneus possède également une plate-forme de 35 000 m² avec près de 800 000 référencés.

L'enseigne Euromaster compte 65 franchisés. En 1999, Euromaster a lancé la réparation à domicile. Ils sont 51 aujourd'hui. "Et les effectifs sont doublés en hiver avec près de 200 personnes mobilisés en plus dans l'Est", précise Didier Di Meglio, directeur des ventes BtoB d'Euromaster. L'entreprise organise également des visites de parc à titre préventif notamment pour la vérification de la pression et de l'usure des pneus. Enfin, First Stop, affilié au groupe Bridgestone est présente dans près de 2000 points de vente dont 350 en France ou plus de 800 après le rachat de Speedy.

"Depuis 2 ans, les constructeurs automobiles contraignent les loueurs à faire du pneumatique dans leurs propres réseaux. On observe une évolution avec des plages de distribution étendues dans les centres notamment, analyse Stéphane Copie, directeur technique et opérations chez Natixis Carlease et président de la commission opérations du syndicat national des loueurs de voitures longue durée (SNLVLVD) et de souligner, aujourd'hui la prestation de service doit évoluer car il existe des **contraintes réelles de stockage et d'approvisionnement**".

Lire la suite : le sujet épineux des pneus hiver

1 2

Mot clés :



Marie-Amélie Fenoll
Journaliste

Tous ses articles

A lire aussi

espace
experts &
prestataires

GRUPE
e
éditalis

EDITIALIS

Editalis exerce son activité dans les secteurs de l'information professionnelle plurimedia (Editalis [...])

*traveldoo
technologies

Traveldoo SAS

Traveldoo est l'éditeur de plateformes Web et mobiles pour la gestion des voyages d'affaires et des [...]

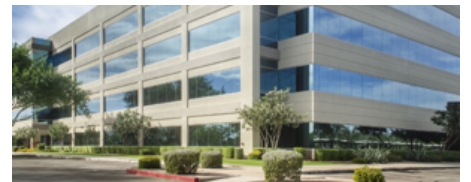
synertrade
relever.com

SynerTrade France

Éditeur international leader en solutions eAchat Depuis 2000, nous aidons les entreprises à relever [...]

RÉFÉRENCEZ-VOUS

LES SERVICES DECISION-ACHATS.FR



Immobilier d'entreprise

Grâce une carte interactive et des annonces géolocalisées, trouvez facilement vos futurs locaux d'entreprise.

Magazine

**Novembre
2016**

[Lire le magazine](#)

LES PLUS LUS

- 1 La fonction achats en entreprise, politique et stratégie d'achats
- 2 Les remises de fin d'année (RFA) permettent de partager les risques
- 3 Les principaux indicateurs achats
- 4 4 étapes clés pour bien choisir ses fournisseurs
- 5 "La maturité achats est de savoir maîtriser la relation fournisseur au fur et à mesure qu'elle se complique" - J. Potage