



# & L'AUTOMOBILE L'ENTREPRISE

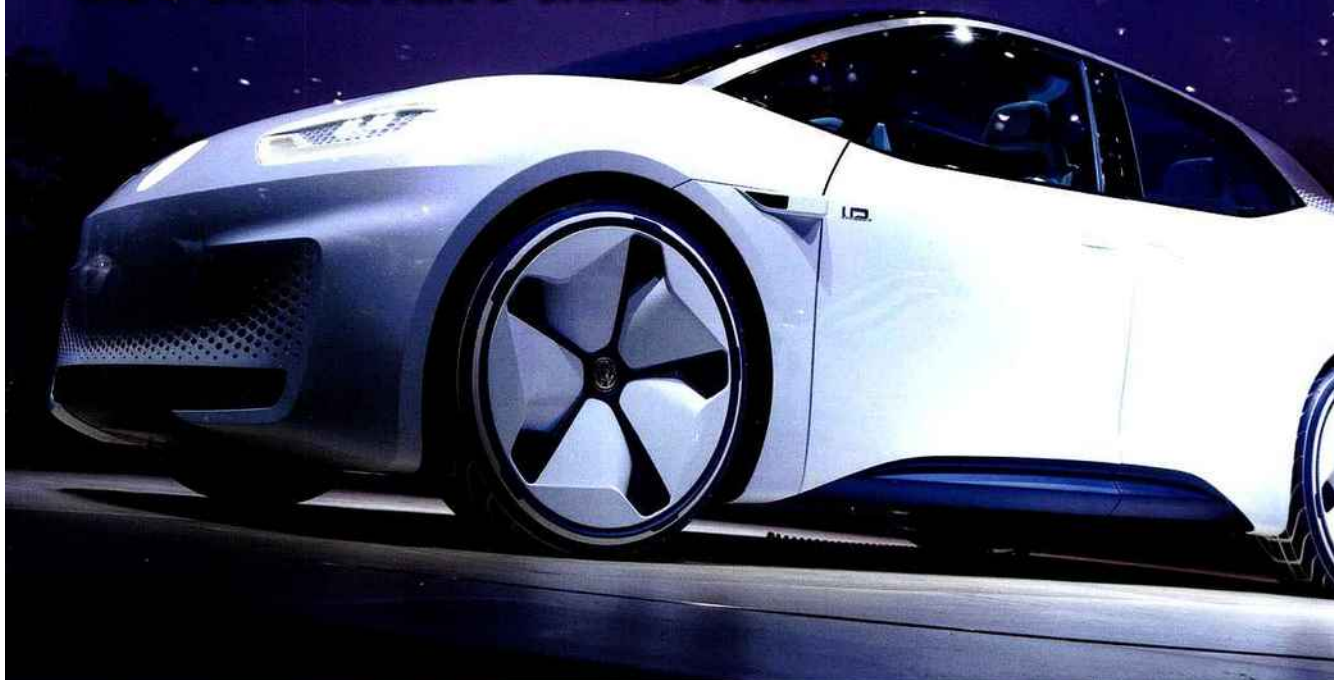
OCTOBRE 2017 N° 229

LE MAGAZINE LEADER DE LA GESTION DE FLOTTE

[www.automobile-entreprise.com](http://www.automobile-entreprise.com)

SALON

## #Francfort de l'électricité dans l'air



DOSSIER

Le top 100 des véhicules particuliers et utilitaires légers en entreprises.



ENQUÊTE

Pneumatiques : faut-il opter pour des 4 saisons ?



INTERVIEW

Jean-François Chanal, directeur général d'ALD Automotive France.



## ENQUÊTE

Le réseau Feu Vert compte 450 centres à travers toute la France.

L'automne arrive et avec lui une question récurrente : faut-il continuer à pratiquer l'alternance et équiper sa flotte de pneumatiques hiver avant de revenir aux pneus été au printemps ou est-il possible d'adopter les tout nouveaux pneus 4 saisons ?



# Pneumatiques : faut-il opter

**D**éfinir une stratégie pour les pneumatiques d'une flotte d'entreprise n'est pas toujours facile. Pour les grands rouleurs pourtant, il n'y a pas d'autre option que de privilégier l'alternance pneus été/pneus hiver. Faut-il alors souscrire à l'option proposée par les loueurs longue durée ? Dans ce domaine, ils perdent du terrain sur les autres acteurs du marché, une tendance lourde depuis cinq ans, les acheteurs cherchant à faire baisser les TCO en désagrégeant ce que les loueurs agrègent. Pour eux, la notion de *full service* et la facturation unique ont perdu de leur importance : chaque poste – financement, maintenance, pneumatiques... – est traité séparément. « Notre offre reste toutefois globale » précise Laurent Rochebois, responsable Offre chez LeasePlan. Puis il enchaîne : « Nous imposons à nos prestataires un cahier des charges qui garantit une qualité de service élevée. Nous exigeons ainsi qu'un rendez-vous soit donné sous 48 heures et qu'au démontage comme au montage une vérification de l'état de la pneumatique, des jantes

et plus globalement du véhicule soit faite. Nous adressons à nos clients un questionnaire de satisfaction après chaque opération. » S'appuyant sur les prévisions météorologiques, LeasePlan met en place une force supplétive sur sa plate-forme téléphonique pour faciliter les prises de rendez-vous. Le loueur lance, dans le même temps, des campagnes d'information sur la nécessité de préserver ses pneumatiques et sur les bonnes pratiques en matière d'équipement pour rouler en toute sécurité.

### UNE RÉPONSE PERSONNALISÉE

Pascal Pilleyre, responsable grands comptes du gestionnaire de parc indépendant Fatec Group, insiste lui aussi sur la communication. « Notre force, explique-t-il, c'est notre expertise. Et nous pensons que, pour mettre en place une politique efficace en matière de pneumatiques, il faut d'abord définir les conducteurs qui ont droit à des pneus hiver, l'objectif étant de leur garantir une mobilité et une sécurité en toute circonstance. » Les gestionnaires de flotte traitent

de plus en plus souvent directement avec des réseaux indépendants de pneumaticiens ou d'entreprises d'entretien et de réparation rapides. De nouveaux acteurs ont pu ainsi entrer sur le marché comme WYZ Entreprises. Jean-Philippe Duhoux, son directeur commercial et directeur des achats Europe, explique ses premiers succès par le caractère novateur du concept digital qu'il a mis en place. « L'automatisation des systèmes est un facteur important de réduction des coûts, dit-il, et l'outil en ligne dont disposent nos clients leur permet de passer commande 7 j/7 et 24 h/24. Nous garantissons une transparence absolue des coûts et des consommations à travers un reporting complet et une facturation centralisée adaptée à chaque l'entreprise. De plus, nous nous appuyons sur un réseau de 1 500 prestataires, synonyme de temps de trajet et d'attente optimisés pour les utilisateurs. »

« Quelle que soit la taille de la flotte, nous apportons une réponse personnalisée au gestionnaire » assure Dominique Stempf, le responsable de la communication et du



Pascal Pilleyre,  
responsable grands  
comptes de  
Fatec Group.

Philippe Cartoux,  
responsable du  
département  
Pneumatiques  
de Speedy.



AlloPneus garantit  
un service au  
plus près de  
ses clients en  
intervenant même  
dans les parkings  
souterrains  
parisiens.



Laurent Rochebois,  
responsable Offre  
chez LeasePlan.

## pour des 4 saisons ?

développement d'AlloPneus, le numéro un français de la vente de pneus. Et d'ajouter : « Le montage/démontage peut être effectué dans l'un de nos 6 000 garages partenaires ou grâce à nos 80 stations mobiles, sur le lieu choisi par le client et jusque dans les parkings souterrains à Paris. Nous avons aussi la possibilité de stocker les pneumatiques en intersaison. »

### LE DEVOIR DE CONSEIL

Pour la gestion des pneumatiques des parcs automobiles, l'approche de Speedy s'inscrit dans la droite ligne de ce qu'il fait pour la maintenance, la réparation ou le vitrage : il s'appuie sur son réseau de proximité, les compétences de ses techniciens et ses prix compétitifs. Philippe Cartoux, responsable du département Pneumatiques, confirme : « Nos clients trouvent toujours un centre Speedy près de chez eux. Ils apprécient aussi que nous exerçons notre devoir de conseil. Chaque fois qu'une voiture monte sur le pont, non seulement nous inspectons l'état des pneumatiques, mais nous vérifions aussi

les autres organes de sécurité... » Puis il conclut : « Speedy assure le gardiennage pour un prix des plus raisonnables et négociable en fonction du volume. »

Autre pneumaticien, Euromaster n'a qu'un seul mot d'ordre : anticiper. Didier Di Meglio, directeur des ventes B2B véhicules légers, rappelle que « le mieux est de prendre rendez-vous le plus tôt possible pour ne pas se laisser surprendre par le froid. Les réservations peuvent se faire en ligne et pour que nous ne soyons pas pris de court. Nous avons plus de 300 000 pneumatiques en stock. Nos centres, comme les techniciens de nos 50 ateliers mobiles, adaptent leurs horaires et garantissent un montage des quatre pneus en 45 minutes ». Les pneus gardiennés font aussi l'objet d'un reporting. Pourtant, une question demeure : n'est-il pas possible d'éviter les opérations de montage-démontage à l'automne et le problème de gardiennage en adoptant des pneus 4 saisons ? Pour l'heure, malgré l'avancée des technologies, mieux vaut y réfléchir à deux fois... ●

Marc Horwitz

### PRODUITS

#### L'OFFRE 4 SAISONS

Véritablement efficaces pour des températures allant de 0 à 20 °C, les pneumatiques 4 saisons sont réservés à ceux qui roulent majoritairement dans un grand quart nord-ouest de la France. L'offre s'est multipliée au cours des dernières années, et les différents comparatifs montrent que le CrossClimate de Michelin survole ses concurrents par sa longévité, son efficacité au freinage sur sol sec et par son adhérence sur sol mouillé. Il est cependant moins à l'aise que le Nokian Weatherproof ou le Goodyear Vector 4Seasons sur route enneigée. Pour les SUV et autres 4 x 4, on pourra retenir le Dunlop Grandtrek Touring A/S. Attention cependant ! En dessous de 7 °C, rien ne vaut un vrai pneu hiver. Et en cas de verglas seuls les équipements spéciaux permettent de rouler avec une marge de sécurité suffisante. Les pneus cloutés restent quant à eux l'apanage de ceux qui doivent se déplacer quelles que soient les conditions : cars scolaires, médecins, engins municipaux... ●