



les services

À l'heure de la transition énergétique

Flottes. Alors que la procédure WLTP se précise, les entreprises font face au concept de transition énergétique. Elles doivent notamment défricher de nouvelles voies, ce qui n'est pas toujours simple.

Il faudra attendre pour que la transition énergétique se traduise par une électrification complète des flottes d'entreprise. Pour l'heure, elle passe surtout par les moteurs plug-in hybrides (PHEV), qui ont notamment représenté les deux tiers des ventes d'hybrides aux flottes de la division Corporate Sales de BMW France. Selon l'Observatoire du véhicule d'entreprise (OVE), les PHEV ont bondi de pratiquement 63 % dans les immatriculations des flottes hexagonales à la fin de mai 2018. Une progression impressionnante, qu'il convient cependant de modérer en volume. Sur la période, les hybrides (rechargeables ou non) ont représenté à peine plus de 5 % des immatriculations de flottes privées comme publiques. Dans les motorisations des parcs, la transition éner-

gétique se traduit surtout par la percée des moteurs à essence. « *Toutes les planètes sont alignées pour que l'essence prenne une place non négligeable* », prophétise Guillaume Maureau. Le directeur général adjoint d'ALD Automotive France ajoute que les véhicules à essence bénéficient désormais de remises alignées sur celles des modèles diesels. L'approche gestion des risques des loueurs de longue durée les pousseront également à diversifier leurs portefeuilles. De janvier à mai 2018, le diesel n'a représenté, selon l'OVE, « que » 71 % des immatriculations des flottes, alors que l'essence flirtait avec les 22 %, soit une progression de 28 % par rapport à l'an passé.

Un piètre pourcentage

Les véhicules 100 % électriques (VE) progressent de 40 % sur l'ensemble du marché des flottes et représentent 1,6 % des immatriculations. Un piètre pourcentage face aux presque 195 000 VP mis à la route par les flottes depuis janvier. Toutefois, certains signes montrent que le *full electric* s'installe. À la division des ventes sociétés de Renault France, les VE atteignent 10 % des commandes de l'année. Porte-étendard de l'électrique chez Renault, la Zoé s'est vendue à 4 000 unités dans les parcs en 2017 et connaissait une progression de 36 % à fin mai, à 2 260 immatriculations (sociétés, LLD, administrations). Nissan peut se satisfaire des résultats de la deuxième génération de sa Leaf. Directeur de la division VE et écosystème de Nissan West Europe, Thomas Chrétien révèle que la voiture électrique la plus vendue dans le monde a déjà réuni en France 3 300 commandes pour 2 500 livraisons à la fin de juin. Quant au troisième acteur du VP électrique dans les flottes françaises, il est légèrement en avance par rapport à l'an passé : BMW i a immatriculé 416 véhicules de janvier à mai 2018 (859 BEV pour tout 2017).



Une présentation de modèles Toyota et Lexus organisée par le loueur de longue durée Parcours.



D.R.

À QUAND LE DÉCLIC ÉLECTRIQUE ?

Quelle que soit l'impression que laissent ces chiffres, l'avenir de l'électromobilité semble conditionné par le maintien d'incitations fiscales et de coups de pouce gouvernementaux. Chez BMW, on ne saurait faire sans. « *Le marché de l'électrique n'est clairement pas assez mûr pour se passer des subventions* », affirme Sandrine Dargaud, manager de BMW i France. L'absence de TVS sur les véhicules électrique et l'amortissement plus favorable depuis janvier 2017 des châssis et des batteries sont en conséquence toujours appréciés. Que faut-il alors pour convertir les flottes automobiles ? Les infrastructures de recharge des véhicules électriques (VE) restent l'inconnue majeure pour de nombreux gestionnaires de flotte. Les constructeurs y apportent des réponses variées. Serge Pietri, directeur des ventes flottes de Renault France, explique que ses commerciaux élaborent un diagnostic en amont, grâce à l'application Z.E. Explore, qui produit un taux d'électrification potentielle des flottes auditées. Après optimisation des contrats et des loyers des véhicules, le programme électrique de Renault se poursuit, avec un accompagnement dans le choix des bornes de recharge et de leur emplacement.

Chez BMW i, un partenaire spécialisé a été identifié pour cette phase névralgique. Depuis novembre 2017, Zeplug est associé aux actions commerciales de BMW, l'offre allant jusqu'au leasing des bornes de recharge. « *Il s'agit toujours de bien dimensionner la puissance de recharge en fonction de l'usage de la flotte* », insiste Thomas Chrétien. D'autant que la vision Nissan Intelligent Mobility intègre la seconde vie des batteries, entre autres avec le programme xStorage. La start-up normande Webaxys stocke

ainsi dans des batteries des Leaf de première génération l'électricité produite par les panneaux solaires installés sur le toit de son *data center* de Saint-Romain-de-Colbosc (76).

DÉFICIT D'INFORMATIONS EN RÉGION

Challenger de la LLD française, Parcours a identifié un autre obstacle à la transition énergétique pour ses clients en région : l'accès à l'information. « *Il faut une taille conséquente de flotte pour obtenir un retour* », note Alexis Boehm, directeur des ventes du loueur. Lequel organise une tournée à travers le pays, qui réunit constructeurs et clients, pour discuter « *en toute transparence* » des impacts financiers de la procédure WLTP et de la transition énergétique. On retiendra deux cas de clients présentés lors de la première étape nantaise. SAP Labs fait clairement office d'exception : l'entreprise va convertir la totalité de sa flotte à l'électrique, soit une centaine de Tesla et même de Jaguar I-Pace. Raymond Auneau a, lui, présenté la transition énergétique du groupe Pomona, dont il est, entre autres, directeur des achats techniques. En calculant le coût total de détention (TCO) de la flotte qui assure les activités du grossiste alimentaire et en intégrant à long terme les évolutions fiscales des carburants, il s'est aperçu que les moteurs à essence devenaient plus intéressants que les ●●●

Un Renault Kangoo Z.E. de La Poste. Le modèle connaît une progression de 70 % de ses livraisons aux flottes depuis le début de l'année.



« Nous travaillons d'arrache-pied à un TCO électrique équivalent à celui du thermique. »

SERGE PIETRI, DIRECTEUR DES VENTES FLOTTE DE RENAULT FRANCE



diesels pour accéder aux centres-villes. « *Il est néanmoins difficile de projeter un impact carburant par rapport à la charge que va transporter un utilitaire* », reconnaît Alexis Boehm. Ce qui n'empêche pas le Renault Kangoo Z.E. de connaître une progression de 70 % dans les flottes depuis le début de 2018. « *Sans compter les renouvellements à venir pour La Poste* », précise Serge Pietri. Chez Nissan West Europe, on se félicite de la 100^e livraison d'un e-NV200 à l'Ugap, la centrale d'achat des marchés publics.

DIESEL IS NOT DEAD !

Vit-on les dernières heures du diesel dans les flottes ? « *Il n'est pas mort*, répond Jean-François Codina, directeur des nouvelles mobilités chez Arval France. *Mais gare aux évolutions réglementaires !* » L'OVE indique que déjà 35 % des gestionnaires des plus grandes flottes de France s'estiment impactés par le WLTP. Finalement, les diesels reviennent à leur fonctions premières : des lois de roulage importantes, au-delà des 25000 km par an. D'autant que, selon Guillaume Maureau, « *les valeurs résiduelles du diesel risquent de se tasser à la baisse, ce qui favorisera un peu plus les véhicules à essence* ». Quid du VE, présenté comme substitut de l'essence, plus émettrice de CO₂ que le gazole ? « *Nous travaillons d'arrache-pied à un TCO électrique équivalent au thermique* », concède Serge Pietri, sans indiquer de calendrier précis pour le croisement des courbes. Thomas Chrétien pointe la valeur résiduelle portée par les usages multiples de la Leaf nouvelle génération (mobilité, *vehicle to grid*, stockage stationnaire), qui en feraient une « *véritable batterie sur roues* ». Et surtout la troisième vente de Nissan dans le canal LLD.

LES MOBILITÉS PARTAGÉES

Pour répondre aux enjeux de la transition énergétique, Arval vient de définir l'approche Smart (Sustainable Mobility and Responsibility Targets). La démarche, structurée en cinq étapes, se fonde essentiellement sur une analyse orientée « *verdissement de flotte* ». On en vient cependant à s'interroger sur la quatrième phase du cycle, qui décide du bien-fondé de l'intégration dans le plan de déplacement de l'entreprise des mobilités alternatives que sont le vélopartage, le covoiturage et l'autopartage. Autant de synonymes à moins de véhicules, donc à une décroissance des flottes ? Non, selon Jean-François Codina : « *Le marché s'orientant massivement vers les TPE-PME et les professions libérales, où le taux de pénétration de la LLD est encore faible, l'âge de leurs véhicules et les menaces sur les accès aux hyper-centres augurent encore des relais de croissance.* »

Concrètement, ces mobilités alternatives n'ont pas



Le marché de la voiture électrique n'est clairement pas assez mûr pour se passer des subventions.

SANDRINE DARGAUD, MANAGER DE BMW | FRANCE

connu d'essor à un niveau industriel. Quatre clients d'Arval ont opté, en plus des collaborateurs du loueur, pour le *bike sharing*. ALD Sharing, l'offre d'autopartage du concurrent, permet « *de faire des économies sur les véhicules de service et le taxi* », défend Guillaume Maureau. Mais en guise de résultats, il faut se contenter du cas du groupe Beneteau, qui a souscrit à l'offre. Enfin, concernant le covoiturage domicile-travail, il aura fallu attendre les récentes grèves dans les transports en commun pour qu'il connaisse un « *taux de concrétisation intéressant* ».

FLEXIBILITÉ, ÉLECTRICITÉ, MULTIMODALITÉ

En outre, on peut relever une tendance à la flexibilité sur les motorisations que développent les loueurs de longue durée dans le but de promouvoir l'électromobilité. Les offres ALD Switch ou Easyflex (Arval VE) proposent la location d'une voiture électrique pour les déplacements, professionnels et privés, du quotidien, à laquelle est adjointe la possibilité de louer un véhicule thermique pour les week-ends ou les vacances. L'anxiété liée à l'autonomie du VE disparaît et l'espace nécessaire dans le coffre est garanti... Enfin, les loueurs réfléchissent à la multimodalité, sous le signe du TCM (*total cost of mobility*). « *Avec quelques clients, nous réfléchissons depuis deux ans à la création d'un compte mobilité* », indique Alexis Boehm. ●

ALI HAMMAMI



L'autopartage n'a pas encore pris une ampleur très significative dans les entreprises.