

Électrification

Quels changements pour la gestion de flotte ?

Pour le responsable de parc, électrifier la flotte transforme considérablement son métier. Il devient alors le chef d'orchestre de cette métamorphose, c'est-à-dire à la fois un expert en systèmes électriques, en conduite du changement et en communication. Avec pour objectifs de convaincre et séduire les collaborateurs-conducteurs mais aussi la direction.

L'électrification des flottes est en marche. Et on peut considérer que 2026 sera l'année de la bascule. C'est l'avis de Chloé Monthieu, consultante experte véhicules et mobilité pour le groupe de conseil EPSA qui accompagne les entreprises dans la réduction des coûts de leur flotte. « Maintenant, 80 % de mes missions ont trait aux questions d'électrification, précise-t-elle. Ces entreprises s'y mettent du fait des taxes et de la réforme des avantages en nature (AEN). Les deux visent à accélérer la transition énergétique en pénalisant les parcs trop carbonés, et en récompensant le renouvellement avec des véhicules à faibles émissions (VFE, jusqu'à 50 g de CO₂) », poursuit Chloé Monthieu.

La bascule des flottes à l'électrique

Cette situation, Guillaume, le responsable des achats d'un groupe industriel de 600 salariés, la vit tous les jours. 5 à 10 % des véhicules de son parc sont passés au 100 % électrique. « Ma flotte reste encore peu électrifiée, décrit ce manager qui vient de passer du public au privé. Mais elle se décarbone à grande vitesse. Notre direction n'éprouvait pas le besoin de décarboner les motorisations il y a encore un an. Cela a changé. Les instances dirigeantes, au vu de la loi de finances 2025, poussent maintenant à l'électrification », expose ce responsable. « Ce n'est pas, pour eux, une question environnementale, reprend



Guillaume. C'est une analyse économique. La taxation des véhicules d'entreprise et les changements liés aux AEN sont passés par là. Les véhicules thermiques sont donc plus taxés. Conclusion : nous basculons à l'électrique. Le tournant date de 2026. Nous atteindrons le 100 % électrique vers 2032 et cela implique de très nombreux changements dans mon métier », ajoute ce responsable.

Du mieux pour le métier ?

Très souvent, les gestionnaires de flotte appuient ces évolutions qui transforment, en mieux, leur métier. « Cela me fait plaisir d'électrifier ma flotte, confie un autre responsable qui gère 250 véhicules. Je contribue à décarboner le transport, à abaisser les rejets de gaz à effet de serre, à maintenir le réchauffement de la planète à un niveau acceptable, tout

E-LUTETIA: L'ÉLECTRIFICATION HAUT DE GAMME

L'électrification peut aussi offrir l'occasion de « concocter » un environnement de travail de qualité pour les salariés. C'est la stratégie suivie par Fabrice Slama, responsable systèmes et opérations d'E-Lutetia. Cette agence spécialisée dans la location de véhicules électriques pour chauffeurs professionnels et VTC (voitures de transport avec chauffeur) s'appuie sur une flotte de 400 voitures, toutes 100 % électriques, conduites par 300 chauffeurs clients.

« Nous leur expliquons, pour les séduire, l'intérêt financier de l'électrique, avance Fabrice Slama. Ainsi, par rapport à un thermique équivalent, un véhicule électrique

coûte, pour 6000 km parcourus, environ 500 à 600 euros de moins par mois. Mais nous les fidélisons aussi en leur offrant un service haut de gamme avec un centre de recharge, soit un hub de 6500 m² dans le 14^e arrondissement de Paris, avec 42 points de charge dont 36 super-chargeurs. 42 véhicules peuvent s'y recharger en même temps. Nous y avons adjoint un lounge pour les chauffeurs, tout confort avec le wifi, où ils peuvent se reposer, se restaurer ou faire une pause. Le site est entièrement sécurisé et nous proposons aux chauffeurs de faire nettoyer à sec leur voiture – un service payant », énumère Fabrice Slama.

TÉMOIGNAGE

Erwan Goudaud,
responsable adjoint du
service flotte-véhicules,
Titi Floris



Spécialiste du transport et de l'accompagnement de personnes en situation de handicap, Titi Floris gère 2 600 véhicules en achat dont 350 électriques, un chiffre appelé à progresser.

« Les véhicules thermiques sont voués à disparaître avec, en face, des véhicules électriques au TCO

moins élevé, avec une maintenance moindre, des révisions moins onéreuses, une meilleure revente et une accessibilité facilitée aux agglomérations. Cela nous fait donc gagner du temps que l'on peut utiliser pour des tâches à valeur ajoutée, plus gratifiantes. De fait, il est plus intéressant de "plancher" sur la stratégie électrique et la conduite du changement que sur de la maintenance. D'autant que la gestion de flotte, devenue plus stratégique, pourra être mieux valorisée, y compris en termes salariaux.

Quand j'ai débuté il y a douze ans, mon métier était relative-



Notre métier a beaucoup évolué

ment simple. Mais il a beaucoup évolué. Et désormais, il nécessite des compétences en électricité : par exemple, pour faire des économies, faut-il se recharger à une borne de 500 ou de 200 kW, sachant que ma voiture se recharge à 140 kWh ? Et il faut aussi disposer de compétences en pédagogie pour expliquer les changements en cours, en formation, en fiscalité, etc. »

LA FLOTTE DE TITI FLORIS EN CHIFFRES

2 600 véhicules en achat dont **350 électriques**

en faisant des économies », énumère ce responsable. En pointant un TCO du véhicule électrique d'environ 10 à 20 % moins élevé que celui d'un thermique, avec potentiellement moins de pannes et de maintenance.

« Le jeu en vaut la chandelle, note ce responsable, même si cette décarbonation entraîne des changements importants dans mon métier. Je résumerai cela à plus de travail dans le développement d'un système de recharge électrique, avec aussi une politique à lancer pour changer les habitudes avec l'électrique. Et c'est le moment d'y aller : les conducteurs s'y montrent de plus en plus favorables et à l'écoute. Bien sûr, ils évoquent encore la question de l'utilisation de la voiture de fonction pour partir une fois par an dans un lieu de vacances. Mais l'accroissement de l'autonomie des véhicules électriques et la multiplication des points de charge, rassurent. Mes conducteurs savent que l'électrique va arriver demain, voire après-demain. C'était moins le cas il y

a un an », conclut ce responsable. C'est donc le moment de s'y mettre, de gré ou de force, en acceptant trois changements majeurs.

1. Une fiscalité et un marché renouvelés

L'électrification de sa flotte implique, tout d'abord, l'obligation, pour le gestionnaire, de développer ses compétences fiscales.

« L'impact des dernières réformes est si important que ce responsable a tout intérêt, c'est un conseil, à s'appuyer sur un expert fiscal », commente la consultante Chloé Monthieu pour EPSA. Ce qui suppose de choisir ce fiscaliste, de le comprendre et de transmettre les bonnes informations aux conducteurs.

« Il faut, entre autres, piloter le renforcement du nombre de véhicules électriques en parc pour éviter la taxe annuelle incitative (TAI), ou encore arbitrer entre les méthodes de calcul des avantages en nature, forfaitaire ou au réel, pour en minimiser le coût pour l'entreprise comme

Véhicules de la flotte de Titi Floris



pour les salariés », décrit Chloé Monthieu. Autant de calculs que les gestionnaires de flotte n'avaient pas à faire auparavant. « Pour être le plus efficace, j'insiste aussi sur l'importance de se doter de logiciels de gestion de flotte afin d'automatiser ces calculs et d'obtenir une vision complète du TCO. Cela offre un gain considérable en temps et en précision », avance cette consultante.

Un marché à repenser

Le deuxième grand changement tient au développement d'un marché encore récent, celui de la voiture électrique. Un monde en perpétuel mouvement, peuplé de watts, de recharge, d'autonomie et de prix de revente « aléatoires », et qui reste à maîtriser. « Pour acquérir un véhicule électrique, il faut mener une étude de marché compliquée, détaille le responsable d'une flotte de 300 voitures, qui ne souhaite pas être cité. Cela signifie définir ses besoins et analyser les véhicules disponibles. Ce peut être bloquant car les constructeurs lancent des modèles tous les mois avec des autonomies différentes. C'est une analyse complexe car on ne sait pas si et quand le véhicule sera obsolète. On hésite aussi sur le coût à la revente. Cela a moins d'impact quand on loue son parc, mais c'est très anxiogène lorsqu'on l'achète en propre », souligne-t-il.

2. La question de la recharge

Après la fiscalité et le marché de l'électrique, la maîtrise des questions de recharge s'impose comme le grand souci des responsables de parc. « Ils doivent maintenant gérer, en plus de leurs autres missions, la recharge de leurs collaborateurs », explique Éric Gaigneux, fondateur et président de Ze-Watt, un opérateur de recharge qui gère 18 000 points de charge. « Cette question de la recharge constitue une composante clef pour le bon basculement d'une flotte à l'électrique. Il faut appréhender la recharge en itinérance, celles sur site et à domicile, complète Éric Gaigneux. Cela demande de collaborer avec son département finance, sa section RH, son pôle juridique et ses services généraux. Avec l'électrification, la recharge représente entre 20 et 30 % des sujets à traiter, en sachant que faire le bon choix met en jeu des sommes importantes. »

Site, domicile, itinérance ?

L'endroit le plus intéressant pour se charger demeure, on le sait, le domicile du salarié avec un kWh avoisinant les 0,2 euro, rappelle Éric Gaigneux. « Mais en itinérance, le tarif peut tripler. Il est donc essentiel de gérer au mieux ces recharges, de repérer les dérives, puis d'éduquer ses conducteurs pour qu'ils fassent, à chaque fois, le bon choix. Cela nécessite une stra- ...

... tégie de communication pour promouvoir des réflexes économiques et écologiques, et des façons de faire civiques et professionnelles», recommande ce prestataire. Dans ce cadre, Ze-Watt préconise de mettre en place un suivi centralisé de toutes les recharges et d'inciter fortement les conducteurs à «faire le plein» sur le site de l'entreprise et à domicile. C'est, peu ou prou, le travail que mène Erwan Goudaud, le responsable adjoint du service flotte-véhicules de Titi Floris. Cette société coopérative de production (SCOP) est spécialiste du transport et de l'accompagnement de personnes en situation de handicap. Titi Floris gère une flotte 2600 véhicules en achat dont 350 électriques (chiffres de mai 2026) : il y en avait 335 un an plus tôt.

Un point bloquant

«La question de la recharge reste le principal sujet du gestionnaire de flotte, note Erwan Goudaud. Et ce sujet demeure aussi le point bloquant, surtout pour la maîtrise du coût de ces recharges, sur site, à domicile et en itinérance. Aujourd'hui, nous électrifiions sans objectif précis. Mais le coût de l'essence en hausse accélère une transition bien entamée, qui implique aussi une "sensibilisation" des conducteurs au fait, par exemple, de ne pas "oublier" une voiture en charge sur une borne», expose Erwan Goudaud.

Ce responsable met aussi en avant un sujet connexe mais très épineux pour l'entreprise : le remboursement des recharges aux salariés. «Je me suis aidé, pour résoudre ce problème, des conseils et services de VoltaBack. Ce prestataire arrive à définir clairement les coûts de recharge à domicile pour tout le monde», relate Erwan Goudaud. Créée en 2024, cette start-up française commercialise, auprès de ses clients, une solution dématérialisée isolant la recharge professionnelle du reste de la consommation du foyer du collaborateur.

TÉMOIGNAGE

Jean-Michel Imberti,
directeur administratif
et financier,
Itesya



À la tête de cent salariés, Itesya, spécialiste des travaux d'installation électrique et de l'automatisation industrielle, travaille à électrifier sa flotte et s'interroge sur la recharge.

«Nous n'avons pas fixé d'objectif d'électrification de notre flotte. Mais j'estime que nous disposerons

d'un parc 100% électrifié en 2035, hors la flotte de trente camionnettes. Mais le principal changement occasionné par l'électrification tient à la recharge. Et cela reste une contrainte importante car nous souhaitons que nos salariés se rechargent à domicile. Arrivent alors des soucis liés aux recharges en tant que telles, mais aussi à leurs remboursements. Aujourd'hui, un collaborateur peut recharger sur une borne à domicile et faire appel au système de VoltaBack qui s'assure des consommations électriques de ce salarié et de leur remboursement sur ce qui est vraiment consommé par ce

collaborateur. C'est simple. Mais il reste des questions : actuellement, il y a six bornes au siège pour alimenter six véhicules simultanément. Mais que se passera-t-il lorsqu'il faudra fournir de l'électricité pour soixante voitures en même temps ? C'est, en ce moment, un problème impossible à résoudre techniquement dans une région de campagne comme la nôtre, où il y a peu de bornes.»

LA FLOTTE D'ITESYA EN CHIFFRES

62 véhicules dont
2 électriques

Impliquer aussi les opérationnels

Avec la recharge, l'autre souci reste d'impliquer les opérationnels qui gèrent les tournées. «L'électrification leur ajoute une complexité, reconnaît Erwan Goudaud. Avant, avec un véhicule thermique et ses 800 km d'autonomie, ces opérationnels prévoyaient un enchaînement de trajets sans se poser de question. Avec l'électrique, organiser les tournées devient plus ardu et prend donc plus de temps. Il faut alors convaincre ces opérationnels du bien-fondé de l'électrique. On leur rappelle donc que le prix de l'essence augmente et que l'autonomie des véhicules électriques s'accroît. Et si cette démarche leur ajoute un peu de travail, elle est vitale pour l'entreprise car de plus en plus de clients exigent, dans les appels d'offres, une mobilité électrifiée. Cela fait partie de l'évolution de notre et de leur travail», conclut Erwan Goudaud (voir le témoignage page 31).

3. L'acceptation par les conducteurs

Avec l'électrique, le troisième grand bouleversement du métier de responsable de parc tient aux communications à mener en interne pour «embarquer» les salariés conducteurs dans cette aventure. Pour ce faire, le premier conseil reste de se pencher sur leurs besoins de mobilité et de mesurer leur «électro-compatibilité». Une fois ces besoins connus, on peut alors définir qui doit être prioritaire pour rouler en électrique.

Dans cette stratégie, l'important reste de convaincre les collaborateurs d'entamer une transition vers la mobilité électrique, complète Arnaud Tran, dirigeant du prestataire VoltaBack évoqué plus haut. Car l'électromobilité engendre des peurs et des idées reçues qu'il faut combattre en expliquant comment l'électrique fonctionne et comment on recharge. Dans ce contexte, le gestionnaire de flotte doit donc être une source d'informations fiables pour une transition sereine.

L'électro-compatibilité en question

De fait, des collaborateurs craignent encore de ne pas avoir assez d'énergie pour faire le grand trajet de l'année, celui des vacances. D'autres éprouvent une forme de «charge mentale» à devoir gérer la recharge, avec toujours une crainte liée à l'autonomie. Tout cela implique de mener à bien une conduite du changement.

Ce que confirme Jean-Michel Imberti, directeur administratif et financier d'Itesya, un spécialiste des travaux d'installation électrique et de l'automatisation industrielle, qui a entamé l'électrification de ses 62 véhicules. «Il reste à convaincre

TRUSK FRANCE ORGANISE L'ÉLECTRIFICATION



Céline Gomes

Pour l'électrification de la flotte de Trusk France, Céline Gomes, la directrice des opérations, mise sur une organisation attentive du travail des salariés. Cette société de transport est spécialisée dans la livraison «électrifiée» de marchandises encombrantes. «Nos trente véhicules gérés en propre sont à 100% électriques, commente-t-elle. Et les 500 véhicules externalisés le sont à 65%. Nous cherchons à développer ce mode de transport bas carbone : 50% de nos livraisons

étaient électrifiées en mars 2025, ce taux a atteint 65% en avril 2026.»

«Pour convaincre nos équipes internes et externes de passer à l'électrique, il faut adapter les tournées pour que, le matin, les véhicules soient chargés à leur maximum, recommande Céline Gomes. Les conducteurs doivent aussi s'organiser pour pouvoir effectuer des recharges et charger chez les clients et dans nos entrepôts. Tout cela doit être organisé pour mettre en place des tournées correspondant à l'autonomie des véhicules. Et il faut aussi former les conducteurs à l'écoconduite. C'est de l'accompagnement et de l'explication», résume Céline Gomes. Mais le jeu en vaut la chandelle.

les salariés de l'intérêt de l'électrique et de la bonne autonomie des véhicules. Mais pour moi, le point de bascule a été franchi lorsque les constructeurs ont commencé à commercialiser des véhicules avec 400 km d'autonomie. Depuis, la contrainte est moindre et elle s'est reportée sur les quelques voyages dans l'année, lors des congés, où certains de nos salariés traversent la France», souligne ce responsable (voir le témoignage page 34).

Faire accepter l'électrique

Chez Sodexo, spécialiste des services de restauration et de qualité de vie, l'électrification est en route pour les 3 056 véhicules, électriques à 16 % à fin 2026. Et Stéphane Nevière, le responsable du département véhicules, travaille activement à l'acceptation de l'électrique. « Nous avons organisé un coaching de prise en main du véhicule électrique, et une formation à l'éco- et l'électro-conduite de deux heures, avec l'appui d'experts du prestataire Actua Formation », explique-t-il.

En l'occurrence, il s'agit de réaliser un parcours en compagnie d'un préventeur-spectateur « muet ». Ensuite, le collaborateur refait ce parcours en suivant les conseils de ce spécialiste : parcours en roue libre, avec le moins de freinages possible. « Et tout le monde s'aperçoit alors que la consommation baisse de plus d'un tiers en suivant les préceptes d'une bonne conduite. On peut aussi perdre quatre à cinq minutes en roulant à 110 km/h par rapport à 130 km/h. Mais, dans le premier cas, on économise de l'énergie et on évite un temps de recharge sur une aire de services parfois bondée. Pour rappel, le baromètre 2026 de l'Avere notait « un taux



de disponibilité immédiate des bornes » à 94 % », détaille Stéphane Nevière (voir le reportage page 37).

Le sens de l'histoire

« Électrifier sa flotte pour la décarboner et faire des économies va dans le sens de l'histoire », prédit Alfred Richard, dirigeant de Nelson. Cette entreprise, créée en 2022, aide ses clients à planifier, déployer et piloter des flottes vers l'électrification. « Passer du thermique à l'électrique implique, pour le responsable de parc, un changement de posture, poursuit Alfred Richard. Quand il fallait choisir entre un Kangoo et un Kangoo, ce gestionnaire pouvait rester dans l'ombre. Mais aujourd'hui, il doit convaincre, expliquer, influencer, être doté de charisme, d'une bonne dose de pédagogie sur des sujets qui ne plaisent pas à tout le monde, mais qui peuvent faire gagner de l'argent à l'employeur. En effet, si ce responsable installe trop de bornes, cela coûtera cher. Mais s'il n'électrifie pas assez vite, les amendes vont pleuvoir. Sur la question du choix de la borne, une bonne décision peut faire

économiser de 15 à 20 % d'électricité, soit 1 000 à 2 000 euros par an et par véhicule », poursuit d'Alfred Richard.

Cette évolution peut aussi aller dans la bonne direction pour les gestionnaires de flotte. « Avec l'électrification, mon travail est plus intéressant avec plus de valeur ajoutée. Et j'ai aussi besoin d'être à la page », précise Marine Evano, responsable des services généraux du groupe industriel Monnoyeur, spécialiste des services BtoB.

Une reconnaissance en interne

Cette responsable prend un exemple fiscal, celui de la taxe annuelle incitative (TAI), pour ses 800 véhicules de fonction. « Cette TAI sanctionne les entreprises à la tête de 100 véhicules et plus qui ne respectent pas un quota minimal de véhicules à faibles émissions. Et elle aurait pu nous coûter cher si je n'avais rien modifié dans notre parc : soit environ 115 000 euros en 2026, 300 000 en 2027 et 400 000 en 2028. Je me dois donc d'être informée car sinon, les sanctions tombent et elles peuvent être exorbitantes », rappelle Marine Evano.

Et les actions menées par Marine Evano sont reconnues : « Il faut se montrer très réactif pour le bien-être des collaborateurs et leur fidélisation, tout en étant "attendu" par la direction, et proposer des solutions financièrement intéressantes. J'ai ainsi présenté le plan d'électrification et les questions fiscales de notre flotte au comex. Notre métier est donc plus exposé et mon nom est plus connu qu'auparavant », constate cette responsable (voir le témoignage ci-dessous). L'électrique poussera-t-il à faire mieux reconnaître la gestion de flotte ?

Gwenole Guiomard

TÉMOIGNAGE

Marine Evano,

responsable des services
généraux,
Monnoyeur



Avec 4 000 salariés en France, Monnoyeur, groupe industriel spécialiste des services BtoB, électrifie ses 800 véhicules de fonction. Ce qui passe par l'accompagnement des conducteurs.

« J'ai commencé à électrifier la flotte en 2025 et nous avons déjà, à la mi-2026, 250 véhicules 100 % électriques. Notre objectif est de disposer d'un parc entièrement

électrique en 2030 pour des raisons économiques et écologiques.

Électrifier prend du temps car il faut acquérir de nouvelles compétences. Il peut s'agir de la connaissance des véhicules, de leur autonomie ou de leur éco-score par exemple, des bornes, ou des technologies en évolution permanente. Pour satisfaire mes collaborateurs-clients, je dois ainsi modifier le catalogue voitures deux fois par an. Avant, ce changement était annuel. Il faut aussi se tenir au courant d'un écosystème en pleine évolution. L'an dernier, j'envisageais d'utiliser des câbles de recharge connectés pour remonter des informations sur la consommation des collaborateurs. Mais le prestataire VoltaBack m'a ensuite proposé

de réaliser cela sans câble. Je dois donc me tenir en veille permanente, aller dans les salons, rencontrer des pairs, lire la presse spécialisée.

Pour lancer cette électrification, j'ai aussi passé beaucoup de temps à accompagner ce changement. On peut donc estimer que tout ce travail ne sera plus à faire lorsque les collaborateurs seront habitués à l'électrique. Mais, en attendant, il faut convaincre, expliquer, communiquer, monter des podcasts, informer, rassurer. Ce peut être un salarié qui a peur, alors qu'il roule 40 000 km par an, de ne pas trouver de bornes dans sa région. Fin 2025, j'ai monté un podcast sur un de nos collaborateurs, gros rouleur à 45 000 km par an, qui se déplace en électrique depuis un

an. Et il ne reviendra plus, selon lui, au thermique. Il a alors exposé comment il recharge chez lui, sur site ou en itinérance. J'ai diffusé ce podcast à nos conducteurs pour les informer et les rassurer. J'ai aussi organisé des webinaires d'information sur les recharges, sur les habitudes à prendre pour expliquer comment on peut recharger en profitant de ce laps de temps pour répondre à ses e-mails. Il y a donc tout en travail d'accompagnement au changement à mener, avec un volet de gestion de projet. »

LA FLOTTE DE MONNOYEUR EN CHIFFRES

800 véhicules de fonction
dont 250 électriques

intuis

La bascule à l'électrique

Basé à Suresnes (92) et fort de 1000 salariés, le groupe industriel intuis est spécialisé dans le confort thermique: radiateurs, chauffe-eau, pompes à chaleur. Il gère 200 véhicules dont aucun, jusqu'à récemment, n'était électrifié. Mais fin 2026, il est prévu que la flotte soit composée à 24% de modèles 100% électriques. Le point sur une bascule.

« Notre électrification est en marche. Nous partons de loin mais nous allons vite. Nous ne voulions pas être précurseurs afin de ne pas faire d'erreurs. Maintenant que notre système nous semble cohérent, nous allons mener une électrification rapide », souligne d'emblée Renaud Guyon, directeur projet développement et finance du groupe intuis. En juin 2026, intuis a passé sa première commande de 60 véhicules dont 80 % électriques. « Cela veut dire que nous disposerons de 48 véhicules électriques fin 2026, soit près d'un quart du parc. C'est notre objectif », reprend Renaud Guyon. Chez intuis, l'électrification a débuté en 2022 : l'entreprise s'appuyait alors sur un parc essence et hybride.

Limites les émissions de GES

« Mais nous avons décidé de changer notre fusil d'épaule face au fort enjeu réglementaire qui nous incite financièrement à passer à l'électrique. S'est ajouté notre objectif "écologique" et RSE de verdir l'entreprise, avec la volonté d'abaisser de 5 % chaque année ses émissions de gaz à effet de serre (GES) », relate ce responsable. Comme le transport représente 25 % de ces rejets, l'objectif a alors été de passer en 100 % électrique pour l'ensemble de la flotte, sans imposer de motorisation précise.

« Nous voulons convaincre les collaborateurs, pour la plupart des commerciaux qui roulent entre 30 000 et 60 000 km par an, reprend Renaud Guyon. Pour mener à bien ce projet de transformation, la première tâche, qui doit accompagner d'autres changements, a été de lancer une enquête sur l'électro-compatibilité de nos équipes. »

Avec l'aide du cabinet de conseil EPSA, intuis a alors interrogé ses salariés, analysé leurs trajets, le nombre de kilomètres parcourus, l'autonomie nécessaire, etc. « Notre conclusion de mars 2026 est inté-



ressante : 87 % de nos conducteurs salariés sont électro-compatibles. Ils parcourent en moyenne moins de 300 km par jour. C'est dire le potentiel de l'électrique dans un groupe comme le nôtre », souligne Renaud Guyon.

Une « solution packagée » pour chaque conducteur

« Ensuite, nous avons peaufiné le catalogue de véhicules électriques pour nos conducteurs et défini une politique de bornes pour leur permettre de se recharger de façon fluide. Notre ambition a été de proposer à chaque conducteur-salarié

une "solution packagée" pour passer à l'électrique sans l'imposer, car nous maintenons la possibilité de rouler en moteur thermique », expose ce responsable.

Une réflexion compliquée à mener : « Il faut installer des bornes dans nos sites et aux domiciles des salariés concernés, tout en diminuant de 20 % le TCO global de la flotte, soit 3 millions d'euros actuellement », pose Renaud Guyon. Qui, pour ce faire, s'appuie sur des accords avec les loueurs, sur la possibilité de ne choisir qu'un seul constructeur, sur un coût du kWh contenu en accompagnant les collaborateurs au mieux dans leurs choix de bornes, sur un gain sur la fiscalité, etc.

Un changement de culture

« Tout ce travail représente des semaines de labeur avec des pré-études, des simulations, le bon choix des prestataires qui nous accompagnent, soit une plongée dans un écosystème complexe avec de nombreuses inconnues et des risques technologiques, fiscaux ou réglementaires. Nous consacrons auparavant un demi-équivalent temps plein à la gestion de flotte. Nous estimons devoir passer prochainement à un ETP pour que ce véritable changement de culture, ce projet de transformation se passe au mieux », anticipe Renaud Guyon.

Gwenole Guimard

DES RISQUES À MAÎTRISER



Renaud Guyon

« Dans notre idée, le véhicule électrique n'est pas présenté comme le pivot de la transformation : il s'inscrit plutôt dans une ambition plus large dans laquelle nous introduisons notre stratégie RSE mais aussi le risque routier. La sécurité au travail figure en effet dans le top 3 de nos objectifs corporate. Tous ces projets engendrent des risques compliqués à maîtriser. Aujourd'hui, la réglementation est foisonnante et l'on sait que plus il y a de

décrets et autres lois, plus les risques de se tromper sont importants », rappelle Renaud Guyon. En soulignant que le TCO est lui aussi plus complexe à calculer. Son montant reste, entre autres, fonction de la consommation des véhicules mais aussi du choix des bornes par le conducteur. « Difficile donc de faire des prédictions justes sur les habitudes à venir des salariés. Nous maîtrisons également mal le coût de l'usure des pneus, les pannes, les politiques tarifaires des loueurs, le coût des bornes et de leur maintenance, avec, en outre, une politique fiscale non définie au-delà de 2027 », énumère Renaud Guyon.

Sodexo

Électrifier, un travail de fond

Fournisseur de services de restauration et de qualité de vie, Sodexo s'appuie sur une flotte de 3056 véhicules dont 9 % sont passés à l'électrique, et l'entreprise vise les 16 % fin 2026. Une bascule qui suppose, pour les responsables de parc, de repenser leur travail de fond en comble, tout en accompagnant les conducteurs dans ce changement.

En 2030, chez Sodexo, la flotte de 1200 véhicules de fonction devrait être entièrement électrique, tout comme une partie des 800 véhicules de service. Suivront les véhicules frigorifiés qui servent à transporter des repas. « Ce qui sera plus compliqué car ces engins, au nombre de 700, doivent aussi produire du froid. Mais on s'y mettra, et on le fait déjà car certains clients demandent une livraison "électrifiée" », souligne Stéphane Nevière, responsable du département véhicules de Sodexo. Pour ce dernier, tout ce travail est « chronophage ». Pour le gestionnaire de flotte, passer à une énergie décarbonée implique de l'ordre de 25 à 30 % de travail en plus, estime Stéphane Nevière. Car une multitude de tâches s'ajoute quand il est question de mettre à la route un véhicule électrique.

25 à 30 % de travail en plus

« Avant, ce gestionnaire commandait, en même temps que la voiture, une carte essence et le travail s'arrêtait là. Maintenant, il faut fournir plusieurs cartes pour se brancher sur des bornes sur site, en itinérance et au domicile. Avec, pour une voiture de fonction, une solution pour que le collaborateur se fasse rembourser son électricité quand il recharge à la maison », expose ce responsable.

En parallèle, le travail administratif augmente aussi, « avec un catalogue voitures à revoir six fois par an du fait des changements incessants de prix, ou parce que les constructeurs optimisent en permanence la compétitivité de leurs modèles en changeant les configurations, par exemple avec une pompe à chaleur de série qui passe en option », relate Stéphane Nevière. Conséquence : les tarifs fluctuent. « Il est donc impératif de retravailler le chiffrage des véhicules



très régulièrement avec des cotations chez les loueurs qui évoluent tout aussi souvent. » Et viennent s'ajouter des changements légaux comme l'éco-score et les avantages en nature.

Des études et des benchmarks

Pour Stéphane Nevière, il est pareillement impératif de mener une veille technologique beaucoup plus active qu'auparavant, afin de dénicher les bons modèles et les bons prestataires de solutions de recharge. « Ce sont des temps d'étude et de benchmark des véhicules avec une valeur d'achat, un montant du loyer et une valeur résiduelle à la revente. Tout cela est à analyser, ce qui prend du temps. D'autant qu'il faut expliquer tous ces changements aux différentes directions comme celle des finances, détaille ce responsable. Avec des questions : pourquoi les véhicules électriques sont-ils aussi chers ? Pourquoi une formation à l'électro-conduite est

nécessaire, pourquoi une telle diversité de bornes ? » Pour ce responsable, il est aussi essentiel de faire preuve de pédagogie pour expliquer aux conducteurs-salariés comment utiliser l'électrique. « C'est pourquoi nous avons mis en place des formations à l'éco-électro-conduite. » Stéphane Nevière a aussi créé un site intranet spécifique, intitulé « Tout comprendre sur la voiture électrique ». « L'objectif est d'acculturer nos collaborateurs à ce moyen de transport, loin des poncifs et des contre-vérités – je suis d'ailleurs "électromobiliste" depuis plus de quatre ans, rappelle ce responsable. Dans ce site, on explique les notions d'autonomie ou encore de recharge d'opportunité qui permet d'emmagasiner du courant dès que possible. On y insiste aussi sur la nécessaire planification lorsque l'on réalise un nouveau trajet avec les bornes adéquates où recharger. »

Vers le mobility management ?

Cette conversion à l'électrique s'est imposée en l'espace de trois ans. Offrira-t-elle aussi l'occasion de voir le service flotte se transformer en fonction de mobility management ? « Pour l'instant, ce n'est pas le cas. Nous demeurons des responsables de parc et n'avons ni le temps, ni les ressources pour nous occuper des transports avec le train, le vélo, le taxi, la marche à pied. Notre département véhicules demeure une des briques dans l'ensemble des questions de mobilité. Pour que cela change, nous allons devoir étoffer nos équipes et nos pratiques. Car c'est encore un métier différent que de travailler sur les autres mobilités, et de "benchmarker" le meilleur vélo, la meilleure carte, etc. », conclut Stéphane Nevière.

Gwenole Guimard

DES CONDUCTEURS SATISFAITS



Stéphane Nevière

« Pour nous, la complexification du travail liée à l'électrification représente aussi une bonne chose car il est satisfaisant de mettre à disposition de nos collaborateurs et de nos clients des véhicules qui n'émettent pas de gaz à effet de serre, souligne Stéphane Nevière. C'est bon pour la planète, bon pour nos salariés qui bénéficient de voitures dotées

des meilleures options en termes de confort et de sécurité, et c'est excellent pour l'image de marque de l'entreprise. Il faut aussi savoir que les collaborateurs sont extrêmement contents de ces voitures électriques plus silencieuses, dotées de services connectés et avec un agrément de conduite incomparable », avance ce responsable.