



Sur les bancs d'Actua

Le temps d'une journée, nous avons suivi le programme de formation dispensé par Actua. Sur route et sur circuit, les stagiaires intègrent les notions de conduite responsable et réalisent concrètement l'apport des outils télématiques.

En ce matin de mars, un léger crachin s'abat sur le circuit de Marcoussis (91). Pourtant, les sourires s'affichent sur les visages. Ils travaillent pour la même entreprise, le groupe Sodiaal, propriétaire de marques de produits laitiers. Ils ne se connaissent pas tous, car chacun opère sur sa région. Commerciaux itinérants, ils se classent dans la catégorie des professionnels de la route. À l'initiative de leur employeur, cette vingtaine de stagiaires vient participer à une journée d'initiation à la conduite responsable.

À peine entré dans l'amphithéâtre, leur directeur commercial, lien ombilical avec la direction des ressources humaines, tient à dédramatiser les fonctions du boîtier télématique qui sera installé sur leur véhicule durant la journée. "Nous ne collectons des données que dans le but d'améliorer votre sécurité", rassure-t-il. Puis il est rejoint par les formateurs d'Actua, qui démarrent aussitôt avec les questions de connaissances. L'alcool au volant, les distances de freinage, la distance parcourue en une seconde... tout y passe. Dans une ambiance d'auto-école, on chuchote pour se demander les réponses, on réalise ses erreurs et ses méconnaissances. Celles que ces commerciaux risquent de faire chaque jour au volant de leur voiture de société.

Recentrage sur les flottes

Des situations comme celle-ci, les équipes d'Actua en connaissent 200 à 300 par an. Et ce n'est pas prêt de ralentir, puisque le groupe lyonnais a décidé, en novembre dernier, de réorganiser ses activités pour se tourner davantage vers le BtoB. "Nous avons revendu les actifs dans le BtoC, dont les stages sur des GT, pour nous concentrer sur les flottes de société



et l'événementiel", explique **David Raffin**, le directeur du développement et du marketing d'Actua. Il ne se considère pas comme un challenger, mais comme un complément aux offres existantes sur le marché. Dans bien des cas, Actua intervient en tant que prestataire en marque blanche. Chez Mobigreen, par exemple, on ne cache pas réfléchir à un partenariat plus étroit.

Marcoussis est l'un des 35 sites exploités par Actua dans l'Hexagone, ce qui fait de l'organisme de formation le premier réseau national en termes de maillage. En réalité, seul son fief de Lyon lui appartient. Dans les autres cas, il passe des accords avec les propriétaires des circuits. Les formateurs, quant à eux, sont des salariés du groupe, issus de l'école interne. Si, par choix personnel, les 15 à 20 lauréats annuels ne resteront pas dans le giron, beaucoup deviendront prestataires pour Actua une fois à leur compte. Forts de leur diplôme d'État, ils ont des compétences en prévention du risque routier, en éco-conduite, tout comme en initiation à la conduite de GT et d'hyper sportive.

Revenons à nos stagiaires, dont la journée se passe au volant d'une Seat Ibiza et d'une Volkswagen Up! sur circuit, et d'une Renault Captur et d'une Citroën Cactus sur route. D'un côté, les formateurs enseignent les techniques de freinage en situation d'urgence et de conduite sur glace. De l'autre, ils dispensent des conseils pour améliorer son score d'éco-conduite. Données télématiques à l'appui, sur un parcours de 7,5 km, les stagiaires réduisent de 12 à 15 % les consommations de carburant (essence et Diesel) et de plus de 20 % le nombre de tours moteur. Au fil des exercices, les stagiaires se montrent de plus en plus attentifs. "Je prends



servira à centraliser la donnée sur la qualité de la conduite afin de délivrer des rapports de suivi aux gestionnaires de flotte”.

Voilà un tout nouveau métier pour le groupe, qui aura pour principal argument de s'affranchir des marques de solutions télématiques. L'idée s'inspire du partenariat entre TomTom et Allianz, mais avec une dimension "multi-télématicien". Complexe à mettre en œuvre, ce projet requiert des compétences extérieures. Actua travaille donc avec Solucar, la société de conseil en optimisation de flotte filialisée par le groupe Delorme, pour identifier un éditeur adéquat. Ce projet au long cours devrait voir le jour en 2017 ou 2018.

Entretemps, Actua va poursuivre son développement commercial. Une offre packagée va faire son apparition au catalogue. L'ambition est de pouvoir intégrer celle-ci au loyer des contrats de LLD. La zone géographique s'élargit également. "Nous venons d'ouvrir des sessions aux Dom-Tom, à la Martinique, en Guadeloupe et à La Réunion, où il y a des structures et une demande croissante", se félicite David Raffin. Sur des îles volcaniques, à la topographie torturée, la gestion des phases d'accélération et de freinage pourrait générer de substantielles économies. L'étude serait bien intéressante. ■



conscience des nombreuses erreurs que je fais. Je pense en ressortir plus rassurée par rapport à des situations compliquées”, confie l'un d'eux. En réalité, chacun retient ce dont il a besoin. “Je conduis dans Paris, à des allures très faibles et où la neige est rare. En revanche, je vais pouvoir apprendre à conduire de manière plus souple”, confie une autre commerciale.

Une plateforme “agnostique”

Actua voudrait signer des contrats-cadre, mais force est de constater qu'il y a encore des portes difficiles à ouvrir. La conquête du marché est donc plutôt envisagée par l'intermédiaire de grands comptes comme Sodial et des comptes de proximité. Mais sur le long terme, cela ne suffira pas, David Raffin en a conscience : "Nous pensons créer une plateforme agnostique, révèle-t-il. Elle

