

Large plate-forme pour le transport

La mobilité est aujourd'hui une question prioritaire dans le monde de l'entreprise et un sujet qui implique aussi bien le facility management que les RH. Supprimer le stress dû aux déplacements domicile-lieu de travail est ici aussi important que la quête de talents. La pression sans cesse accrue sur la voiture de société et la mobilité systématiquement associée au multimodal nécessitent un outil de gestion flexible, facile à utiliser et complet.

“Environ 82 % des entreprises ne proposent pas de voiture en leasing. Via Olympus Mobility les sociétés de leasing peuvent faire une proposition de mobilité sans que cela ne concerne de voitures. La formule tient ainsi parfaitement compte de la tendance à l'attribution d'un budget mobilité aux salariés et/ou à l'introduction d'un plan cafétéria.”



Koen Van De Putte

C'est précisément ce que propose « Olympus Mobility », le bébé de Koen Van De Putte. Après une carrière de 20 ans à la SNCB, il a choisi de créer une entreprise spin-off baptisée « Olympus Mobility ». Son passage à la SNCB lui permet de s'appuyer sur une riche expérience, notamment sur le plan de l'IT – un projet lui avait été confié sur le suivi en temps réel du trafic ferroviaire ayant pour but d'informer les voyageurs via SMS sur les heures de départ et d'arrivée – mais aussi au niveau commercial. Il a ainsi développé la vente d'e-tickets et s'est engagé dans un projet qui allait déboucher sur la carte « Mobib » pour le transport public. SNCB Holding étant actionnaire de Cambio, il a également accumulé de l'expérience dans l'autopartage. Plus tard, Koen Van De Putte a été à la base des vélos partagés « Blue-bike » et a été impliqué dans le développement de bureaux partagés dans les gares, exploités par Regus. L'étude sur l'utilisation des voitures électriques avec place-

ment de bornes de recharge sur les parkings des gares – la SNCB Holding gère les plus grands parkings du pays – lui a été confiée avec comme objectif de concilier les différents réseaux de bornes de recharge déployés dans le pays par le biais d'une seule carte de paiement. Koen Van De Putte mise beaucoup sur la voiture électrique et avait l'ambition de réunir tout ce qui concerne l'e-mobilité dans une seule formule attractive.

La décision de la SNCB de se concentrer sur son core business – ponctualité des trains et volonté de susciter plus d'enthousiasme pour ce mode de transport – combinée à sa riche expérience dans la mobilité multimodale avant la lettre a donné lieu au développement d'une spin-off de la SNCB. Depuis fin 2015, « Olympus Mobility » est une réalité. Les actionnaires d'Olympus Mobility sont la VAB, Cambio et Taxistop.

Plate-forme ouverte

La base d'Olympus Mobility est une plate-forme ingénieuse et totalement actualisée dans laquelle tous les fournisseurs de mobilité peuvent obtenir une place et qui prévoit une offre d'accès à la mobilité (par exemple l'achat de tickets de train et de bus, l'emprunt d'un vélo partagé) et son paiement, mais aussi une distinction éventuelle entre utilisation professionnelle et privée. Le règlement centralisé des différents modes de mobilité et le traitement fiscal qui y est lié offrent au client/utilisateur un avantage non négligeable.

Proposer du transport public au sens le plus large fut à la base du lancement d'Olympus Mobility, mais la plate-forme permet une mise en œuvre bien plus large en tant que place de marché pour tous les types de mobilité et les acteurs qui les proposent. La location d'un vélo est aujourd'hui possible auprès du réseau « Blue-bike » et de « Velo Antwerpen ».

En ce qui concerne les installations de parking, l'offre est encore limitée en termes de nombre

multimodal destinée à tous

de fournisseurs (B-Parking uniquement dans les gares), ce qui n'exclut pas que cela concerne un très grand nombre de places de parking. La plate-forme est ouverte à toute société de parking (privée ou communale) et à l'avenir l'offre de parking sera encore étendue.

En tant que plate-forme ouverte, Olympus Mobility pense également à l'intégration de voitures partagées (aujourd'hui déjà Cambio) voire même de bureaux partagés.

Un certain nombre de sociétés de leasing ont d'emblée montré de l'intérêt pour la formule et étaient même prêtes à les préfinancer en tant que « golden partners » : ALD Automotive, Belfius Autolease et KBC Autolease. Et récemment, Volkswagen D'leteren Finance a marqué son adhésion comme 4^e golden partner.

Mobilité pour chacun

Aujourd'hui, environ 18 % des entreprises proposent une voiture (en leasing) tandis que les employés ne bénéficient pas de cet avantage dans les 82 % restants. Ceci offre un potentiel immense aux sociétés de leasing pour faire une proposition de mobilité via Olympus Mobility sans que cela concerne des voitures. La formule tient ainsi parfaitement compte de la tendance à l'attribution d'un budget mobilité aux salariés et/ou à l'introduction d'un plan cafétéria.

Alors qu'auparavant la relation avec les sociétés de leasing passait par le gestionnaire de flotte et/ou l'acheteur, la mobilité est aujourd'hui dans sa totalité un projet RH. Les sociétés de leasing deviennent, avec Olympus Mobility, des partenaires stratégiques pour le manager RH.

La flexibilité propre à Olympus Mobility permet à chaque société de leasing de personnaliser la formule, en d'autres termes de se distinguer de leur concurrent direct. Elle permet aussi à l'employeur d'individualiser la formule pour ses employés. Il peut par exemple décider d'indemniser l'heure de vélo pour le déplacement domicile-lieu de travail et de la compter pour les déplacements privés, à un tarif avantageux ou non. Dans de nombreux cas, un tarif préférentiel est déjà appliqué entre Olympus Mobility et les fournisseurs de mobilité.

Lorsque les employés bénéficient d'un plan cafétéria, ils peuvent aussi choisir ou éliminer certaines options du pack.

Appli intelligente

Pour l'utilisateur d'Olympus Mobility, l'application sur le smartphone est la clé d'accès à toutes les options de mobilité offertes. Cette appli intègre une certaine intelligence. Celui qui veut par exemple faire un déplacement en train et qui, via la formule, dispose d'un « pass Railease » (utilisable 20 jours sur une année) recevra via l'appli un conseil sur le tarif le plus avantageux (achat d'un ticket simple ou pass Railease avec un jour d'annulation).

Celui qui veut louer un vélo via l'appli, bénéficiera d'une assistance pour trouver le parking à vélo le plus proche et une navigation pour piétons l'y amènera.

Les RH peuvent même appliquer la formule comme outil de motivation pour les déplacements verts en attribuant des points bonus si l'utilisateur fait le bon choix via l'appli.

Eduard CODDÉ

