

Cas d'usage / Témoignage client

À Toulouse, Les sociétés PROMOMIDI et Facyle optimisent leurs flottes automobiles grâce à PCA Services

Dans un contexte économique chahuté, le courtier en location longue durée de véhicules délivrant également des conseils en gestion de parc, PCA Services, accompagne de nombreuses entreprises. Parmi elles, PROMOMIDI et Facyle, qui nous livrent leur expérience et nous détaillent comment PCA Services a su répondre à leurs besoins. Deux visions complémentaires démontrant que l'appui d'experts est aujourd'hui indispensable pour rendre la flotte attractive et redonner du pouvoir d'achat aux salariés.

Chez PROMOMIDI, on apprécie le passage « d'une logique de prix à une logique de sécurisation des coûts globaux »

Il y a dix ans, gérer une flotte automobile ne consistait qu'à administrer un parc de véhicules. Aujourd'hui, le contexte s'est complexifié et il s'agit désormais de piloter un écosystème labyrinthique à base d'électrification, d'avancées technologiques, de pression fiscale et réglementaire mais aussi d'explosion de coûts divers, du carburant à l'entretien en passant par de multiples taxes, malus et dispositifs fiscaux évolutifs. Le plus notable en la matière s'avère d'ailleurs le calcul des avantages en nature (AEN) qui a fait l'objet d'une réforme rétroactive au début de l'année 2025 et dont les retombées sur le porte-monnaie des salariés se font encore sentir.

C'est pour faire face à l'ensemble de ces problématiques que PROMOMIDI, filiale de la Caisse d'Épargne Midi-Pyrénées, a décidé de confier la gestion de sa flotte automobile à PCA Services, courtier en LLD aux plus de deux décennies d'expérience. Il faut dire que, sur les 17 collaborateurs que recense PROMOMIDI, 13 d'entre eux possèdent un véhicule, soit les trois quarts des effectifs. Ce qui engendre qu'entre 10 et 15% des frais généraux se trouvent liés aux véhicules. Ainsi, « *à l'échelle de l'entreprise, la flotte automobile est un gros sujet* », admet Ludovic Yvanaski, directeur général délégué de l'entreprise toulousaine de promotion immobilière.

Avançant un kilométrage annuel moyen de 25 000 km et une durée de contrat de 48 mois, le parc roulant de PROMOMIDI est alloué à des fonctions telles que commerciaux, responsables de programmes (se rendant sur les chantiers) ou encore directeurs. Autre spécificité : il affiche une typologie de modèles hétérogènes allant du petit monospace au SUV en passant par la berline. Un panel varié « *qui laisse au collaborateur le soin de choisir son véhicule, sous réserve de validation par la direction et dans le respect du budget défini pour chaque poste* », expose le directeur général délégué de PROMOMIDI. Mais qui induit surtout un besoin de

suivi accru et affiné, et c'est sur ce point que PCA Services apporte une prestation capable de se démarquer.

Afin de piloter plus finement le coût global de sa flotte automobile, PROMOMIDI s'appuie désormais sur l'expertise de PCA Services, qui apporte une lecture complète des charges liées aux véhicules de fonction : loyers, fiscalité, avantages en nature, usages réels, conditions contractuelles et perspectives de renouvellement. « *PCA Services nous a permis de mieux objectiver le coût complet de notre flotte et d'identifier des leviers concrets d'optimisation* », souligne Ludovic Yvanaski. Cette approche s'est notamment traduite par un accompagnement dans la structuration de la car policy de PROMOMIDI, dans un contexte où les choix automobiles des entreprises deviennent de plus en plus techniques. Entre évolution de la fiscalité, électrification progressive des motorisations, traitement des avantages en nature, contraintes budgétaires et attentes des collaborateurs, la gestion d'une flotte ne peut plus se limiter à la seule négociation d'un loyer mensuel. À ce titre, le rôle de PCA Services est particulièrement précieux : son expertise du marché et sa connaissance des offres disponibles permettent de challenger les propositions des loueurs, de mettre en concurrence plusieurs acteurs et d'obtenir une vision comparative fiable avant chaque décision de renouvellement. « *PCA Services nous apporte un regard externe, structuré et objectif. Cette mise en concurrence nous aide à prendre les bonnes décisions, en sécurisant à la fois les coûts, les usages et les impacts fiscaux* », poursuit Ludovic Yvanaski.

PCA Services sensibilise également PROMOMIDI aux nouveaux enjeux liés à l'évolution des motorisations et à leurs impacts fiscaux, notamment dans le cadre de l'électrification progressive du parc. Dans cette même logique, la solution AEN Manager, dédiée au pilotage des avantages en nature, fait partie des outils étudiés par PROMOMIDI pour renforcer encore la sécurisation et le suivi de sa politique automobile. Une vision à long terme synonyme de satisfaction grâce au passage « *d'une logique de prix à une logique de sécurisation des coûts globaux* » et des économies qui en résultent. Sans oublier la notion de la proximité chère à PROMOMIDI, entreprise profondément attachée son ancrage local et pour qui « *se voir et échanger régulièrement fait passer la relation dans une autre dimension et assure une meilleure compréhension des besoins, en plus d'étendre la gestion de flotte à des problématiques nouvelles que l'on n'imaginait pas* ».

Pour Facyle, « PCA Services nous redirige vers les véhicules les plus optimisés fiscalement »

Autre exemple de l'efficacité de la solution PCA Services aussi bien à Toulouse que dans le reste de la France : le cas de Facyle. Depuis sa création en 2006, cette entreprise basée au sein de la Ville Rose mais essaimant dans une dizaine de métropoles hexagonales (de Paris à Brest, en passant par Rennes, Lille, Lyon ou encore Bordeaux et Niort) s'est donnée pour mission d'accompagner les professionnels dans leur relation client en mettant à leur disposition un écosystème de communication innovant. Ayant connu un véritable essor de sa croissance post-Covid, la société dénombre à présent plus de 40 collaborateurs (contre 6 à ses débuts) et déploie une flotte de 30 à 35 véhicules depuis 2012. C'est d'ailleurs à cette période que PCA Services a été retenu, en faisant appel à « *un prestataire historique chargé de piloter cet avantage employeur qu'est la voiture de fonction* » note David Marques, consultant Solutions Centre de contacts chez Facyle.

Après de Facyle et de ses salariés, PCA Services remplit donc un rôle de « personal shopper » capable de « *faire les bons choix en fonction des attentes des collaborateurs et de leurs besoins différents selon les régions grâce à une connaissance aiguisée du marché et de*

ses coûts. L'objectif étant de les rediriger vers les meilleurs modèles et les plus optimisés fiscalement », détaille David Marques. Seule contrainte : une limitation de CO2 à 110 g maximum. L'électrification de la flotte de Facyle n'est donc pas finalisée mais bien engagée puisque, « sur 6 ou 7 voitures commandées, environ 50% sont des véhicules électriques, soit un peu moins de 20% du parc entier », relève le consultant Solutions Centre de contacts de Facyle. L'entreprise jonglant avec quatre loueurs différents, « PCA Services nous aide aussi à modifier les contrats lors de plan d'économies, s'occupe de la livraison des véhicules, pratiquement tous à domicile, et pilote la restitution en fournissant un guide complet », souligne aussi David Marques. Un soutien apporté de A à Z qui induit des retours positifs de la part des collaborateurs, en contact direct avec PCA Services et satisfaits de la réactivité de ce prestataire.

Cet accent mis sur la qualité de vie au travail pour attirer les talents se ressent également dans la photographie du catalogue véhicules proposé. Celui-ci est en effet multi marques et se base sur les meilleures propositions des loueurs compilées par PCA Services car « nous sommes conscients que les économies se font en fonction des véhicules choisis », précise David Marques. Chiffrant son loyer moyen, tout compris, à 730 euros pour un loyer minimum de 400 euros et une durée de contrats de 3 ans et 20 000 km/an (soit 60 000 km) « revue une fois par an pour éviter les dérives », Facyle entend donc poursuivre sur la dynamique de rationalisation des coûts initiée avec le concours de PCA Services. Dans cette optique, la société toulousaine ambitionne de faire appel à l'expertise de son partenaire pour l'installation éventuelle de wallbox, sujet qui prend de l'ampleur conjointement à l'essor de l'électrique. En plus de faire avec lui un point sur l'état de sa flotte tous les six mois puisque « la transparence est synonyme de sérénité », estime David Marques.

Lien vers les visuels à télécharger : [ici](#)

A propos de PCA Services :

Créé en 2008, PCA Services réunit 3 activités : conseil, courtage en LLD et gestion de flotte, et s'appuie sur des partenariats stratégiques (GAC Car Fleet, RoadMate) pour apporter des solutions sur mesure qui s'adaptent aux contraintes des entreprises. PCA Services compte 30 collaborateurs et 7.000 véhicules en gestion, et cible des flottes allant d'un à plusieurs centaines de véhicules. En 2025, l'entreprise lance AEN Manager, la web app remplissant les critères définis par l'URSSAF qui distingue les trajets professionnels et personnels afin d'aider à piloter les montants de l'AEN au réel. La solution optimise les coûts pour redonner du pouvoir d'achat aussi bien aux collaborateurs qu'aux entreprises.