

Parcs de vélos : encore un effort !

Le vélo? « Ça ne marche pas. On en avait acheté cinq l'an dernier, et voyez ce qu'il en reste. » Dans un hangar près de Bordeaux, le responsable local de cette entreprise publique désigne des bicyclettes fatiguées, pneus crevés ou roues voilées. Les flottes de vélos, conçues sur le même modèle que celles de voitures qui équipent les entreprises, ont-elles vraiment un avenir ?

Pourtant, pour de nombreux trajets, la bicyclette, éventuellement dotée d'une assistance électrique au pédalier, peut rendre bien des services. Les « plans vélo » adoptés par certaines municipalités, l'urgence climatique et la promesse d'une « indemnité kilométrique » pour dédommager les salariés cyclistes favorisent le marché des « flottes de vélo ». La loi de transition énergétique, promulguée cet été, pourrait venir à la rescousse de l'activité. Son article 39 autorise les entreprises à « bénéficier

d'une réduction d'impôt égale aux frais générés par la mise à la disposition gratuite de leurs salariés, pour leurs déplacements entre leur domicile et le lieu de travail, d'une flotte de vélos, dans la limite de 25 % du prix d'achat de ladite flotte ». Las, le texte est moins clair qu'il n'en a l'air.

Les PME plus réceptives

D'abord parce qu'il soumet l'avantage fiscal à une série de conditions précises : les bicyclettes doivent servir pour les trajets domicile-travail et être gratuites pour les salariés. Ensuite parce que la plupart des entreprises, de nos jours, n'achètent pas des véhicules, mais les louent. Qu'il s'agisse de voitures ou de vélos. Charles Poretz, fondateur de Cyclez, a placé une quinzaine de parcs de bicyclettes dans les locaux de ses clients. Il défend ardemment le principe de la location, assortie à un entretien régulier des montures et à une formation des salariés. « Lorsqu'une

entreprise achète une flotte, personne ne songe à la maintenance. On charge les services techniques maison de l'entretien. Or, s'occuper de vélos, cela demande une qualification », assure-t-il.

Mais avant de pouvoir fournir les entreprises clientes, il faut passer les barrages des différents services. « Notre offre plaît à tout le monde et coûte moins de 5 euros par jour et par vélo », relate François Rabasse, président de la société Colibree, qui propose des systèmes de vélos en libre-service à assistance électrique. *Mais c'est au moment de passer à l'acte que les difficultés commencent. On s'aperçoit alors que le budget n'existe pas et que certaines directions, juridique, ressources humaines ou services généraux, font de la résistance. »* « Chez les grands comptes, le cycle de décision est très long, de l'ordre d'un an », confirme Gwendal Caraboeuf, cofondateur de Velogik, une entreprise lyonnaise qui préfère désormais prospecter le

marché des collectivités locales. Les PME se montrent plus réceptives. A Saint-Maur-des-Fossés (Val-de-Marne), le laboratoire Septodont, 500 employés, a rationalisé les déplacements entre deux sites, qui s'effectuaient jusqu'à présent en voiture, entraînant stress, perte de temps et parking aléatoire. « Le système a été officiellement inauguré, les itinéraires identifiés, le PDG s'y est mis ; très vite, il a fallu fournir davantage de vélos que prévu », raconte M. Poretz.

Pour un client sincèrement convaincu, le fondateur de Cyclez rencontre aussi des entreprises opportunistes, soucieuses avant tout de leur rapport annuel de « responsabilité sociale ». Et de rapporter les propos tenus dans un cabinet de conseil international : « Ici, notre culture, en fait, c'est la voiture. Mais voilà, l'an dernier, on a fait des ruches. Cette année, on veut des vélos. » ■

OLIVIER RAZEMON