

# Parcs de vélos : la loi ne suffira pas

LE MONDE | 06.04.2016 à 14h40 • Mis à jour le 06.04.2016 à 14h50 | Par Olivier Razemon



SCANPIX / REUTERS

Vingt fois sur le métier tu remettras l'ouvrage... La promotion du vélo en entreprise rappelle par bien des aspects le sacerdoce de Pénélope. Promulguée en août 2015, la loi de transition énergétique entend promouvoir les flottes de bicyclettes, qu'elles soient avec ou sans assistance électrique, à l'aide d'une réduction de l'impôt sur les sociétés (IS) à hauteur de 25 % des frais engagés.

## Assistance électrique

Déjà, une demi-douzaine de sociétés se sont positionnées sur ce marché considéré comme porteur. Certaines d'entre elles, comme Colibree, Cyclez ou Green On, ont pour activité principale la location de vélos à assistance électrique. Pour une fourchette de prix allant de 60€ à 100 € par vélo et par mois, elles mettent en place des flottes sur les sites industriels et tertiaires, siglent les bicyclettes aux couleurs de leur client et s'engagent à fournir à la fois formation, entretien et maintenance. D'autres sociétés, à l'image de Neovelo, Smoove ou Vélogik, prospèrent principalement sur des marchés connexes, comme le conseil aux collectivités ou l'installation de vélos en libre-service.

Une aubaine, la loi de transition énergétique ? Pas vraiment. Son article 39 soumet la réduction fiscale à « l'achat » d'une flotte par l'employeur. Mais voilà : en pratique, la plupart des entreprises n'acquièrent pas les voitures ou les bicyclettes de leur flotte, mais les louent. Dans ces conditions, comment rendre applicable un texte de loi qui ne l'est pas ? En publiant un décret d'application... Ce qui fut fait le 23 février. Sauf que le texte du décret n'est pas plus explicite que la loi. La réduction d'impôt concernera « l'acquisition de vélos » ou encore les « frais d'entretien », mais pas la location. Le Club des villes et territoires cyclables, qui rassemble un millier de collectivités, a écrit au ministre des finances, Michel Sapin, pour lui demander d'étendre la réduction fiscale à la location de flottes. En attendant, les entreprises peuvent faire valoir au fisc des dépenses accessoires. La panoplie est impressionnante : les « frais d'assurance couvrant les déplacements à vélo » ou encore les « équipements nécessaires à la sécurité, notamment les casques, protections, gilets réfléchissants ».

Manifestement, les rédacteurs du décret ont confondu les trajets quotidiens à vélo avec le saut à skis ou le hockey sur glace...

« *Personne ne nous a demandé notre avis pour rédiger ce décret* », déplore Véronique Michaud, secrétaire générale du Club des villes et territoires cyclables. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que le dispositif fiscal n'ait pas déclenché l'enthousiasme des directeurs administratifs et financiers. « *Notre standard n'a pas explosé* », confie Gwendal Caraboeuf, cofondateur de l'entreprise lyonnaise Vélogik. « *Les avancées réglementaires ne font rien bouger* », tranche François Rabasse, le président de Colibree, qui a son siège à Gif-sur-Yvette (Essonne). De fait, la plupart des décideurs ignorent encore qu'ils peuvent bénéficier d'un tel avantage. Et surtout, la mise en place d'une flotte de vélos obéit à bien d'autres critères qu'une réduction fiscale. « *Les demandes émanent d'hôtels, de golfs ou de campings qui veulent proposer des facilités à leurs clients, ou alors de collectivités locales qui ne sont, par définition, pas concernées par l'impôt sur les sociétés* », indique Hélène Papa, responsable du marketing de Smoove, à Montpellier.

## Conciergerie

A chaque employeur sa motivation. « *Dans 80 % des cas, les grandes entreprises qui me contactent sont en phase de déménagement ou de réorganisation* », constate Charles Poretz, fondateur de Cyclez, à Neuilly (Hauts-de-Seine). C'est le cas, par exemple, de ce grand nom du secteur tertiaire qui va bientôt regrouper quatre établissements dans un même lieu, à Levallois-Perret (Hauts-de-Seine), une commune qui jouxte Paris. Le nouveau site accueillera 4 000 salariés, mais disposera de seulement 250 places de parking. Dès lors, « *toutes les solutions sont les bienvenues* », constate Charles Poretz. « *Les entreprises qui se relocalisent font en effet de bons clients* », corrobore François Rabasse. Mais, selon lui, le parc de bicyclettes constitue surtout « *un moyen pour l'employeur d'offrir un nouveau service à ses salariés, un peu comme une conciergerie* », estime-t-il.

A Lyon, Gwendal Caraboeuf fait le constat que la formule correspond « *à l'image de bien-être et de santé* » que les entreprises aiment à se donner. Mais, alors que la loi de transition énergétique cible en premier lieu les « *déplacements entre le domicile et le lieu de travail* », le fondateur de Vélogik constate que les bicyclettes mises à la disposition de ses clients servent en grande majorité « *pour les déplacements urbains entre midi et deux* ».

Les opérateurs préféreraient, plutôt qu'un avantage fiscal mal ficelé, un système comparable à celui qui a cours actuellement au Royaume-Uni. Le programme Cycle to Work permet aux employés d'acquérir, pour leur trajet quotidien, le vélo de leur choix dans un magasin agréé. Le paiement, en plusieurs fois, est déduit du salaire mensuel et exempté de taxes. Le programme, créé en 1999, a trouvé sa place. Plus de 180 000 Britanniques y souscrivaient en 2014. De quoi rendre jaloux les fournisseurs de cycles français.

## Les alliés de la bicyclette

Qui est celui, plus rarement celle, qui pousse son entreprise à opter pour une flotte de vélos ? Dans les petites entreprises, c'est le PDG lui-même, « *qui roule dans une belle voiture, mais sait parfaitement que ses salariés galèrent pour trouver une place de parking ou que l'on perd du temps à se rendre en voiture d'un site à un autre* », raconte M. Poretz, de Cyclez. Ce patron soucieux des petits problèmes du quotidien est parfois aidé par « *un collaborateur un peu geek, "early adopter", qui roule à vélo tous les jours et a compris quels bénéfices pourraient en tirer ses collègues* », complète M. Caraboeuf, de Velogik.

## Ingénieurs barbus et banquiers glabres

Certes, « dans les boîtes d'ingénieurs ou de chercheurs pleines de jeunes hommes barbus et chevelus, c'est plus facile. Mais on arrive aussi à mettre des banquiers glabres et cravatés sur des vélos », soutient M. Rabasse. Lorsqu'il démarché un prospect, le fondateur de Colibree s'adresse en priorité au « directeur d'établissement », en charge de l'organisation du site industriel ou tertiaire. « C'est lui le chef. » En revanche, « le DRH se montre généralement frileux, parce qu'il voit le service comme un avantage en nature », poursuit M. Rabasse. Il ne faut surtout pas négliger « les deux services qui nous soutiennent systématiquement sans avoir aucun pouvoir décisionnaire, la direction du développement durable et celle de la communication ». En revanche, inutile de s'adresser aux services généraux, « qui ne sont jamais les plus créatifs dans l'entreprise »... Tous les opérateurs tombent d'accord pour déplorer la multiplication des réunions et la lenteur du processus de décision. « On se heurte sans cesse à des objections », admet M. Poretz. « Ça n'est jamais un truc prioritaire », confirme M. Rabasse.

Olivier Razemon  
Journaliste au Monde