

# LES SOLUTIONS WEBFLEET ENCOURAGENT LA CONDUITE ÉCO-RESPONSABLE DE NOS CHAUFFEURS

Jérôme Jaman,  
Directeur Général, D-Max



## NOS CLIENTS TÉMOIGNENT

### Une entreprise innovante

#### L'organisation

Depuis sa création en 2006, la société de déménagement D-MAX s'est spécialisée dans les transferts internes et externes de sites administratifs, industriels ou commerciaux de grandes comme de petites structures. Elle propose un service PREMIUM alliant la qualité, la mise en place de nouvelles technologies ainsi que des prestations spécifiques et originales. Un effectif moyen de 40 employés expérimentés et un parc de 30 véhicules allant du 3 roues, aux VL, VUL jusqu'aux PL de 50 m3, renouvelé tous les 3 à 4 ans, assurent un service optimum aux clients.

### Gagner du temps dans les transferts et responsabiliser les chauffeurs

#### Les enjeux

L'un des premiers objectifs de la société D-Max, était de limiter le temps passé dans les transferts et ainsi assurer les trajets avec plus de rapidité pour une meilleure satisfaction du client. « Nous nous engageons sur les délais auprès de nos clients et moins nous passons de temps dans les transferts sur la route, plus nous en avons sur site pour le déménagement ou l'aménagement » explique Jérôme JAMAN, Directeur Général de D-Max. Autre préoccupation pour l'entreprise, très impliquée dans le développement durable, tout mettre en œuvre pour réduire son empreinte carbone : « Nous participons à la protection de l'environnement en ayant créé, il y a quelques années, la D-BOX, le premier carton de déménagement réutilisable, recyclé et recyclable » poursuit Jérôme JAMAN. « Nous souhaitons continuer dans ce sens en sensibilisant nos chauffeurs à une conduite plus économe et plus sûre mais aussi à prendre soin des véhicules pour maîtriser les coûts d'entretien ».



## NOS CLIENTS TÉMOIGNENT

### Optimisation des trajets

#### La solution

Depuis maintenant 9 mois, la société D-Max équipe au fur et à mesure tous ses nouveaux véhicules des solutions de gestion de flottes Webfleet Solutions et vient de finaliser l'installation d'appareils de navigation TomTom PRO dans 8 nouveaux véhicules poids lourds. Le constat est rapide. Grâce aux services LIVE tels que Traffic et IQ Routes\*, ces véhicules optimisent leurs temps de trajet comparativement à un véhicule non équipé, sur un même parcours.

« Les chauffeurs ont une visibilité sur leurs trajets et leurs éventuels retards. Ils sont plus détendus quand ils arrivent chez le client qui a été prévenu du retard » continue Jérôme JAMAN. « Le choix de Webfleet Solutions, que nous affichons clairement, est un réel gage de qualité de service pour nos clients ».

### Implication des conducteurs et sécurité des véhicules

L'installation de Active Driver Feedback et Optidrive 360, ainsi que du boîtier ecoPLUS permet à l'entreprise D-Max d'aller plus loin dans sa démarche éco-responsable. Chaque chauffeur s'identifie en prenant le volant d'un véhicule et a connaissance en temps réel sur l'écran de son système de navigation TomTom PRO : de son comportement de conduite, de sa consommation de carburant, des temps d'arrêt moteur tournant ainsi que des vitesses excessives. « Toutes ces informations nous sont aussi transmises directement sous forme de rapports clairs et de tableaux de bords graphiques » ajoute Jérôme JAMAN.

« Cela nous a permis de mettre en place un challenge interne qui récompense chaque mois le chauffeur qui a le moins consommé et qui a le meilleur comportement de conduite. Nous pouvons déjà noter une implication nouvelle des chauffeurs qui cherchent à influencer sur leur comportement au volant pour une conduite éco-responsable ».

La totalité des informations sont transmises du véhicule à l'entreprise grâce aux boîtiers de géolocalisation LINK 310 installés dans les véhicules. Ces derniers ont également été une aubaine pour l'entreprise D-Max qui s'est fait voler un de ses véhicules neufs dans son entrepôt en pleine nuit : « Nous avons pu repérer en moins de 10 mn le véhicule volé et faire intervenir la police avant que les voleurs n'aient le temps de le mettre en pièces pour les revendre » conclut Jérôme JAMAN.