



THÉMATIQUE : DÉVELOPPER LA PRATIQUE DU VÉLO

Intitulé de l'action

Lancer un achat /une location longue durée groupé(e) avec un vendeur/locuteur de vélos/ trottinettes pour que les agents puissent bénéficier de tarifs avantageux

Objectifs

- Mutualiser des coûts d'investissement pour que les agents bénéficient de tarifs avantageux
- Diminuer l'usage de la voiture pour les agents résidant à proximité de leur lieu de travail (moins de 10 km)

Description de l'action

Rappel : Le diagnostic a montré que de nombreux agents résidaient à une distance compatible avec le vélo. Un vélo ou une trottinette de qualité, notamment électriques représentent un coût élevé.

- Dans un premier temps, **lancer un mini-sondage** auprès des agents en expliquant l'objectif de l'action et pour connaître le nombre de personnes qui pourraient être intéressées par l'achat/la location longue durée (LLD) d'un vélo (il est important au préalable de communiquer/d'informer les agents aux bienfaits du vélo → se reporter à la fiche traitant de la sensibilisation des agents aux modes alternatifs – Fiche n°19) ;

- Suite à ce sondage, **lister les besoins des agents** (sur les types de vélos/trottinettes souhaités) et repérer les vendeurs/ loueurs de vélos sur le territoire ou sur Bordeaux afin de les rencontrer.

→ Ces professionnels doivent proposer une offre variée afin de répondre à tous les besoins ;

- Cet échange doit permettre de connaître la marge de négociation possible, les délais de livraison des produits, les offres promotionnelles sur les accessoires, etc. Les produits pourront être testés durant cette visite.

Exemple de professionnels : Inercycles au Teich, Ça roule à Andernos, Arcabike à la Teste de Buch, CocciVélos à Gujan-Mestras, Vehrts Bleu à Bordeaux, etc.

Exemple de types de vélos :

- Vélo classique
- Vélo électrique
- Vélo pliant
- Vélo cargo (modèle ci-contre souvent utilisé pour le transport des enfants)
- Etc



- **Mettre en concurrence plusieurs professionnels**, notamment en leur soumettant un cahier des charges précisant le type d'équipement souhaité, la fourchette de prix souhaitée, les délais de livraison souhaités, la possibilité de venir essayer les produits sur place, les coûts de maintenance, le service après-vente (voir exemple de cahier des charges en annexe 2) ;

- Une fois le fournisseur sélectionné, **lancer la communication en interne** et en faisant venir le vendeur pour une animation durant laquelle les agents pourront tester directement les produits ;

- **Centraliser les commandes des agents** et les transmettre au fournisseur.

→ A la livraison, c'est le salarié qui paiera directement le fournisseur, la collectivité n'étant qu'un intermédiaire pour disposer de tarifs.

→ A noter que les agents peuvent bénéficier des aides liées à l'achat d'un vélo électrique (par l'État et par les collectivités concernées), ils doivent en faire la demande après acquittement de la facture.

→ A noter que cette action est mutualisable avec d'autres collectivités

INFORMATIONS :



Pilote(s) de l'action

- Services Environnement Développement Durable
- Services Achats/Finances
- Si pas la collectivité, le Comité des Œuvres Sociales ? – retour La Teste



Partenaires

- Services Communication
- Fournisseur de vélos



Coût d'investissement

- Absence de coût pour la collectivité qui ne sert que d'intermédiaire pour grouper les commandes des agents

Coût de fonctionnement

- Non renseigné



Délais de mise en place de l'action

- 3 à 6 mois
Cette action doit plutôt être lancée en début d'année afin que les agents disposent de leur vélo pour la période estivale.



Exemple de structure ayant mis en place cette action

- Caisse Primaire d'Assurance Maladie de Gironde (561 agents)



Documents à remplir par les agents

- Mini-sondage
- Cahier des charges
- Exemple en annexe

Bénéfices attendus

- Diminution du coût d'achat/de LLD d'un vélo/d'une trottinette pour les agents
- Utilisation conforme des vélos de par l'implication des agents dans la démarche

Facteurs clés de succès

- Lancer cette opération à la bonne période (début d'année)
- Accompagner cette offre d'une bonne communication pour mieux fédérer les agents
- Sélectionner un fournisseur proposant un large éventail de choix avec possibilité de maintenance/entretien en guise de garantie de service

Indicateurs de suivi

- Nombre d'agents ayant acquis un vélo/une trottinette grâce à cette action
- Taux de satisfaction des agents qui ont eu recours à cette action



©Photo : Pays Barval_SD