

# JBB

N°6 | Janvier 2024  
Le Journal de bord de Boubet

## La maturité nous va si bien !





## Être fort n'est pas une démonstration de force !

**FORCE.** Le mot à lui seul fait naître un imaginaire à base de super-héros et de gros muscles... La « force » soulève aussi, spontanément, tout un champ sémantique autour du « combat ». On « recourt à la force » quand on ne peut plus négocier, pour mettre un terme à une situation qui nous échappe, pour reprendre le lead sur ce qui est hors de contrôle, pour remettre de l'ordre. Employer la force serait donc introduire une forme de domination ?

En tout état de cause, le mot est « fort », et c'est la raison pour laquelle il nous questionne autant : pour un groupe comme Boubet, pour une entreprise comme la nôtre, qu'est-ce qu'être « forts », au fond ? Est-ce dominer le marché ? Est-ce s'imposer face à ses concurrents ? Est-ce courir toujours plus vite et aller toujours plus loin ? Est-ce jouer des coudes pour conserver son leadership ?

**Nous voulons une entreprise forte, oui, mais qu'est-ce que cela signifie concrètement, comment cela se traduit-il ?**

Pour nous, **la force d'une entreprise vient de l'intérieur.**

Elle n'a rien d'ostentatoire ni de surplombant.

**Notre force se cultive, se nourrit et s'entretient chaque jour, méthodiquement,**

- ◆ par des lignes stratégiques claires de développement,
- ◆ par l'engagement de chaque collaborateur·rice, dans son champ d'expertise et de compétences,
- ◆ par des valeurs réellement incarnées.

**Notre force se mesure à notre capacité :**

- ◆ à relever les défis avec ténacité et humilité,
- ◆ à réfléchir et formuler des choix audacieux, cohérents et mesurés,
- ◆ à nous remettre en question sans nous déstabiliser,
- ◆ à évoluer sans faire vaciller nos bases,
- ◆ à tenir dans la tempête,
- ◆ à rebondir après la crise (COVID)...

Ces capacités-là, nous les avons démontrées mois après mois, années après années.

Elles ne se décrètent pas du jour au lendemain, elles se travaillent dans la durée pour pouvoir les mobiliser chaque fois que nous en avons besoin :

- ◆ pour monter une marche supplémentaire,
- ◆ pour donner l'impulsion nécessaire à un nouvel élan,
- ◆ pour transformer l'essai,
- ◆ pour faire levier vers une plus grande réalisation, un plus grand épanouissement.

Notre force, nous la cultivons avec vous, grâce à vous.

C'est par votre investissement qu'elle s'affirme.

C'est uniquement grâce au collectif qu'elle peut s'entretenir et se décupler.

Être fort tout seul ne mène pas bien loin, c'est être comme un géant aux pieds d'argile.

Notre force à nous, nous la voulons solide, solidaire et pérenne.

Et nous sommes conscients que cette ambition repose sur l'implication et la contribution de chacun·e. Aussi, à l'heure d'éditer ce 6<sup>e</sup> JBB, il nous importe de vous dire merci pour ce que vous apportez au quotidien, afin que notre groupe se renforce.

Nous ne cherchons pas une démonstration de force,

Nous ne voulons pas une force démonstrative, mais une force tranquille, qui démontre son impact à travers la maturité incarnée par notre groupe aujourd'hui, en 2024.

JEAN-LUC & STÉPHANE  
**BOUBET**

## Pôle Commercial

# Notre maturité s'illustre par... notre aptitude au rebond

Quel est le comble pour un voyageur ? C'est de devoir arrêter la circulation !

Et en mars 2020, c'est exactement ce à quoi nous avons été contraints : stopper nette la circulation de nos voyageurs pour tenter de réguler celle du coronavirus. Près de 4 ans après le déclenchement de cette crise sanitaire mondiale, Boubet Voyages a retrouvé sa belle santé, grâce à la ténacité de toute l'équipe.

Serrer les dents et continuer d'y croire ; prendre soin, à distance, des clients qu'on ne peut plus emmener en voyage ; rester mobilisés et imaginer des modalités alternatives de voyage, dans un monde en profond bouleversement... plus que d'autres, le secteur du voyage a subi de plein fouet l'impact de la crise COVID. Fermeture en chaîne d'agences de voyages, redressements ou liquidations judiciaires chez certains de nos confrères... au-delà de l'empathie qu'elles génèrent pour les professionnels concernés, ces mauvaises nouvelles en cascade avaient de quoi semer le doute et mettre à mal notre confiance. Pourtant, nous avons tenu dans la tempête, jusqu'à ce que l'horizon se dégage à nouveau. Aujourd'hui, notre activité sur le secteur « voyages » a retrouvé son niveau d'avant-crise (cf. notre graphique). Et ceci, avant tout, grâce à la persévérance de nos équipes, qui ont su rester mobilisées et soudées. Qu'elles soient ici remerciées pour leur persévérance, et encouragées pour continuer à écrire de belles histoires de voyages pour nos clients, par des propositions audacieuses et une offre différente.

### Passer le creux de la vague...

Chiffre d'affaires Boubet Voyages (€)



## Rappel des faits en 5 dates clés



**17 mars 2020**

1<sup>er</sup> jour du 1<sup>er</sup> confinement. Tout le monde reste à la maison. Tous les voyages sont suspendus jusqu'à nouvel ordre. Tous les voyageurs doivent être rapatriés en urgence.



**25 mars 2020**

Une ordonnance du gouvernement autorise les professionnels du tourisme à délivrer un avoir correspondant à la totalité des sommes versées par le client lorsque le voyage n'a pu être fourni en raison des mesures prises, compte tenu de l'épidémie de coronavirus. La gestion des reports et des remboursements sera notre lot quotidien jusqu'à la reprise normale de l'activité.



**Été 2020**

Boubet voyages remobilise sa clientèle avec une offre pandémie-compatible.



**Avril 2021**

Un an après le premier confinement, la situation est toujours fortement contrariée et le temps est toujours au report des voyages et séjours suspendus.



**Mars 2022**

Bas les masques ! Après un an de levée échelonnée des restrictions, nous retrouvons la liberté de faire voyager.

## De nouvelles fonctions pour Émilie Honoré

Dans le cadre de la réorganisation de l'activité « voyage » au sein d'un pôle commercial dédié (lire le détail page suivante), Émilie Honoré ajoute une nouvelle corde à son arc de Responsable d'agence. Elle est, depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2023, l'adjointe directe du responsable du pôle commercial : Jean-Luc Boubet.

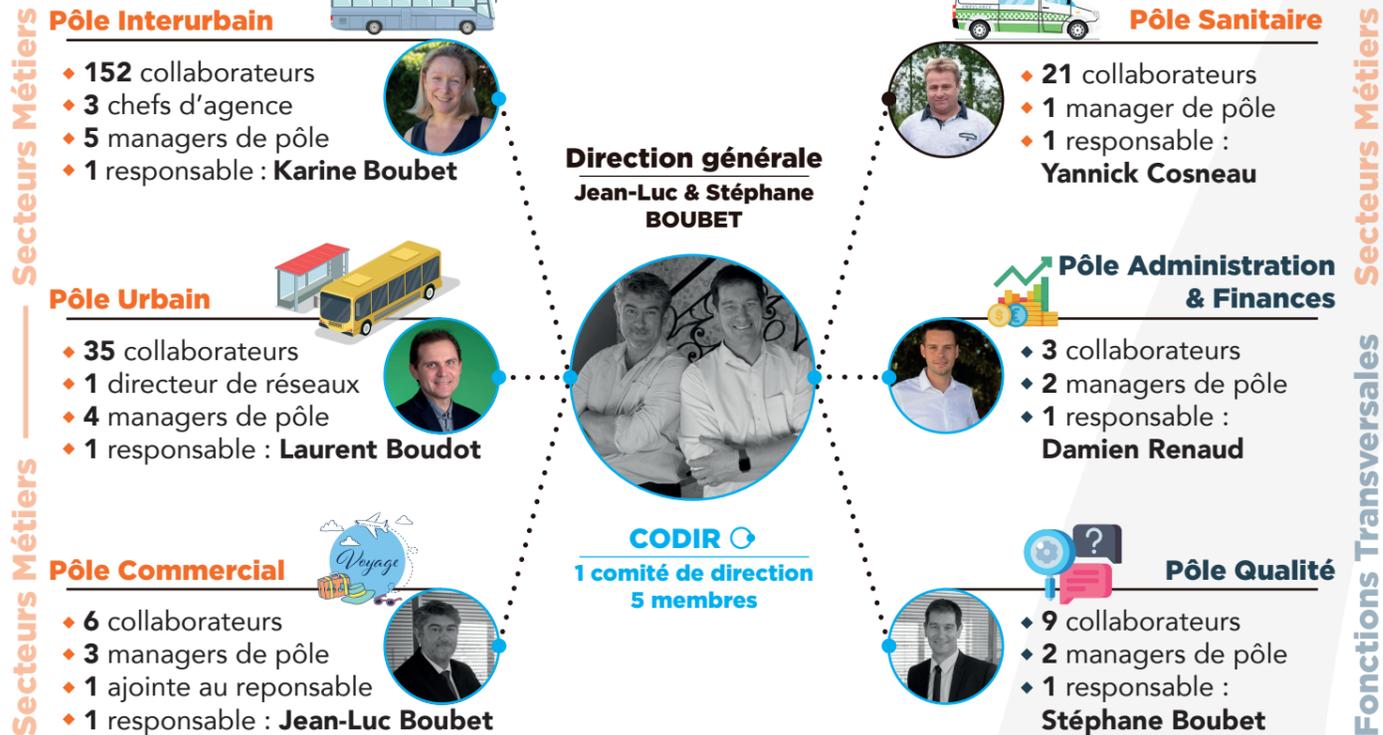


## Notre maturité s'illustre par... notre capacité de structuration

Pour passer du statut de PME au statut de groupe, en capacité de se développer graduellement, tout en préservant ses équilibres et sa stabilité, il ne suffit pas de le décréter. En la matière, toute improvisation est proscrite. Comme nous ne voulons de croissance que solide, nous avons revu notre organisation, remis à plat nos fonctionnements, remis nos vieilles habitudes, et introduit, peu à peu, un nouveau mode de gestion global. Que vous ne le connaissiez que de nom, ou qu'il fasse partie de votre quotidien, vous avez sans doute deviné qu'il s'agit... du MASE ! (lire ci-contre).

### Une (ré-)organisation de groupe, en 6 pôles structurants

Qui dit « croissance », dit « acquisitions » ! Récemment, ont embarqué à bord les entreprises « Piel » et « Normandie Tourisme »... Mais acquérir de nouvelles entreprises, ce n'est pas additionner des cartes de Monopoly. Nous n'envisageons pas notre groupe comme un cluster, ni même comme un organisme multicellulaire, organisé autour d'un centre névralgique qui serait le siège. Nous voulons garantir un ensemble homogène et cohérent. Toute nouvelle entité est appelée à trouver sa juste place au sein d'un tout structuré, par un processus d'acculturation (merci Google pour la définition) progressive. Ainsi, nous continuons d'avancer tous ensemble dans la même direction. Aujourd'hui, tout Boubet tient en 6 pôles complémentaires, rattachés à la direction générale, et coordonnés par un CODIR.



### Boubet Services, La holding qui mutualise certaines compétences transversales

C'est un des effets secondaires de notre croissance... Au fil du temps, sont apparues des fonctions dont l'emprise et la portée dépassaient le cadre d'une seule entité. Il en va ainsi de certains postes liés aux finances et à la comptabilité par exemple. Mais également des personnels « Boubet » mis à disposition des filiales (directeur de réseau urbain, responsable d'exploitation urbaine, ingénieur nouvelles technologies). Pour ces fonctions « chapeau », nous avons créé Boubet Services, une structure support qui les regroupe toutes. Pour exemple, les 5 membres du CODIR sont tous salariés de Boubet Services.

## MASE cet ami qui nous veut du bien, depuis 2018

On dit MASE, pour MAnagement Socio-Economique ! Colonne vertébrale de notre développement, ce puissant outil de gestion nous permet de piloter notre croissance interne-externe, grâce à des méthodes de management et des pratiques d'encadrement renouvelées. Pour cette démarche, qui constitue une véritable révolution interne puisqu'elle transforme durablement nos pratiques, nous sommes accompagnés par un Institut spécialisé basé à Lyon : l'ISEOR (Institut de Socio-Économie des Entreprises et des Organisations). Alors que nous entrons en MASE+6, regardons à la fois derrière et devant nous !

### Ça, c'est fait !

2018-2019

#### On ausculte !

Diagnostic préalable pour établir une photographie de notre fonctionnement, sur la base d'entretiens avec les collaborateurs.

2019-2021

#### On se lance !

Découverte et mise en place des principaux outils MASE sur les entités Boubet Autocars et Boubet Voyages.

2021-2023

#### On passe la seconde !

Approfondissement de la démarche par la mise en place d'outils de contrôle de gestion, et d'un Plan d'Actions Prioritaires (PAP). Son rôle ? Évaluer et quantifier la charge de travail du prochain semestre pour s'assurer que la stratégie est réaliste et réaliser des arbitrages, au besoin. Cet outil d'anticipation permet une meilleure organisation du travail et une productivité accrue.

### C'est en cours

#### On essaime !

Extension du processus MASE aux entités « Alto » et « Cosneau »

Diagnostic, conduite d'entretiens, mise en place progressive des outils MASE... La « Masification » du groupe est en marche pour une saison 2.

#### On intègre !

Certification MASE des dirigeants de Boubet. Une nouvelle étape incontournable pour gagner en autonomie et propager la méthode MASE à l'intérieur du groupe, sans le support d'un consultant spécialisé.

#### On tente !

Expérimentation CAPN sur l'encadrement Boubet autocars et Boubet voyages

Il s'agit d'un supplément de MASE que nous avons décidé d'incuber. CAPN signifie Contrat d'Activité Périodiquement Négociable. En d'autres termes, nous introduisons un principe de récompense semestrielle, si les objectifs temps<>compétences<>tâches sont atteints. Outil stimulant par excellence, le CAPN permet en outre de redistribuer aux encadrants une partie des bénéfices dégagés par le bon usage du MASE. Nous verrons à termes si nous pérennisons cette expérimentation et l'étendons à l'ensemble de nos équipes

### Ça reste à faire !

#### On unifie !

À compter de 2025, une 3<sup>e</sup> saison de conversion au MASE devrait s'ouvrir.

Elle concernera les entités « Gougeul », « Piel » et « Normandie Tourisme ».

Compte tenu des certifications obtenues par les dirigeants, cette extension du MASE sera réalisée en interne. L'acculturation au MASE devra concerner, à terme, tous les encadrants du Groupe Boubet (responsables et managers).



### Dans la boîte à outils du MASE, on trouve notamment...

...le **Pasintex**, contraction de Plan d'Action Stratégique Interne et Externe : notre feuille de route pour guider notre action pour les 3 ans à venir.

...des **grilles d'auto-analyse du temps** pour évaluer comment utiliser son temps en tant qu'encadrant-e.

...des **grilles de compétence** pour évaluer le degré de maîtrise des équipes et construire un programme de formation adapté.

...des **PAP - Plans d'Actions Prioritaires**

établis semestriellement et assortis d'un tableau de bord pour suivre l'activité réelle, au regard du prévisionnel.

...Un **CAPN - Contrat d'activité périodiquement négociable** introduisant la notion de récompense lorsque les résultats sont atteints.

### Le MASE en quelques mots, pour celles et ceux qui sèchent...

Cette approche managériale repose sur une démarche introspective et implicite d'auto-évaluation, pour faire émerger les dysfonctionnements et étudier les modalités de leur dépassement. Très factuelle, elle s'affranchit de tout jugement pour proposer une résolution constructive et ciblée des problématiques identifiées.

**L'objectif ?** Toujours mieux travailler ensemble, en cultivant la coopération, avec des outils de management performants et adaptés (> lire notre encart « boîte à outils »).

**Qui est concerné ?** La direction et le personnel encadrant en priorité, même si tous-tes les collaborateur-rices sont entendus pour construire le plan d'actions.

**Comment ça se traduit concrètement, pour la vie d'un-e collaborateur-ric-e Boubet ?** En introduisant des dispositifs d'anticipation, d'évaluation et de suivi des tâches et des missions, le MASE permet à toutes et tous de bénéficier d'une organisation de plus en plus fluide, d'une meilleure cohésion au sein des équipes, entre les différents pôles et entre les entités du groupe.

# Notre maturité s'illustre par... notre dynamique de croissance et de rayonnement

« C'est fou comme tu as grandi ! » Quel enfant n'a jamais entendu cette phrase, prononcée par un adulte de son entourage, qu'il n'a pas vu depuis longtemps. Au premier sens du terme, c'est évidemment de taille dont il est question. Gagner des centimètres, ça saute aux yeux ! Chez Boubet, cette croissance se mesure par exemple à la progression de nos effectifs. Mais « grandir », pour un enfant comme pour une entreprise, c'est aussi gagner en capacités et en assise. Grandir n'est pas qu'une question de taille... La preuve par la façon dont nous accompagnons nos récentes poussées de croissance.

## Scolaires ou régulières, avoir bon sur toutes les lignes !

Qu'il s'agisse de lignes scolaires ou de lignes régulières, l'extension de notre zone desserte dépend de notre capacité à reconduire, étendre ou décrocher des appels d'offre. Car en matière de transport public par autocars, les collectivités sont à la manœuvre. En tant qu'opérateur désormais reconnu à l'échelle du Grand Ouest, nous avons réussi à reconduire le marché de 28 lignes scolaires dans le Calvados. Cette fois-ci en tant que titulaires (et non plus sous-traitants). D'année en année, notre position s'affirme aux côtés des grands noms du secteur (Keolis, Transdev...). De quoi préparer le terrain pour répondre prochainement sur l'ensemble de la Normandie, avec la Région comme donneur d'ordre.

## Extension de notre zone de desserte (urbain / interurbain / scolaire)



## Regard croisé sur l'acquisition de Piel



« Apporter un nouveau souffle, sans casser l'existant ! »

le témoignage de **Karine Boubet**, responsable du pôle interurbain du groupe Boubet

« Qu'il s'agisse de l'acquisition de l'entreprise Piel (le 1<sup>er</sup> octobre 2021), ou de celle de Normandie Tourisme (en février 2022), notre démarche d'intégration repose sur les mêmes convictions : rassurer quant à nos intentions ; nous accorder du temps pour nous connaître, nous parler, nous écouter ; nous imprégner du fonctionnement existant pour initier une reconstruction respectueuse de l'histoire de l'entreprise et de ses salariés ; et tendre une main pour que cette reconstruction se fasse ensemble, dans l'interaction. Acquérir une nouvelle entreprise, ce n'est pas faire table rase de son passé, au contraire ! C'est lui apporter un nouveau souffle, dans le respect de son identité. Chez Piel, comme chez Normandie Tourisme, nous avons pris le temps de cette acculturation progressive, pour recomposer un nouvel ensemble harmonieux. »



« On a appris à se connaître et à trouver nos marques »

le témoignage **d'Élodie Lebulanger**, cheffe d'agence Piel

« À titre personnel, le passage de Piel chez Boubet s'est accompagné d'un nouveau challenge professionnel puisque je me suis vue confier le poste de cheffe d'agence, alors que j'étais, jusque-là, secrétaire commerciale. Cela fait 17 ans que je suis dans l'entreprise. Nous avons nos habitudes, notre fonctionnement bien huilé de petite PME. Aussi, le rachat de Piel par Boubet a forcément suscité quelques appréhensions au départ. Beaucoup s'interrogeaient de ce que nous allions devenir. Bien sûr, il a fallu s'adapter, adopter de nouveaux modes de fonctionnement, nous former à la maîtrise de nouveaux logiciels. Mais ce qui nous a permis de ne pas perdre confiance, c'est la fluidité du contact avec le siège, disponible et à l'écoute. Nous pouvons poser des questions, et obtenir rapidement des réponses. Pour ce qui me concerne, je me positionne en intermédiaire entre la direction et les conducteurs. Aujourd'hui, nous sommes parvenus ensemble à consolider l'existant. Et les perspectives de développement sont prometteuses, même si notre principal frein reste le recrutement des conducteurs. »

## Notre maturité s'illustre par... notre conversion aux nouvelles technologies

SAEIV. Un acronyme barbare en apparence, mais tellement familier dans la réalité de nos métiers. Les Systèmes d'Aide à l'Exploitation et à l'Information des Voyageurs sont devenus, au fil du temps, la colonne vertébrale qui garantit un service de transport de voyageurs fiable, réactif, sécurisé, optimisé, et surtout, adapté à nos modes de vie d'aujourd'hui. Tellement centraux qu'ils justifient un poste dédié d'ingénieur en nouvelles technologies ! Pour mieux les comprendre, le JBB est allé à la rencontre du tandem qui coordonne le développement digital de Boubet.

### Entretien croisé

15

 Laurent Boudot, responsable du pôle urbain de Boubet

 Jean-Baptiste Staebler, ingénieur chef de projet

 Anne-Cécile Chavois-Riblier, rédactrice

#### Pourquoi digitaliser ? Qu'est-ce qui motive un groupe comme Boubet à intégrer les nouvelles technologies ?

Depuis plusieurs années maintenant, la vision du transport public a changé. On attend de lui qu'il soit plus moderne, plus « glamour », mais aussi plus simple, plus immédiat. On ne supporte plus d'attendre, on a besoin d'infos en temps réel... Pour Boubet, la digitalisation constitue une réponse à cette exigence d'instantanéité. On se met au diapason de l'époque.

De manière plus large, il s'agit aussi, à travers la technologie, de contribuer à redorer le blason du transport public, d'apporter du crédit à ce que peut faire une PME sur son territoire, c'est-à-dire, être capable d'implanter localement ce qui se fait au niveau national, en termes de technologie et d'innovation. Ainsi, la digitalisation soutient le développement de l'entreprise par la conquête de nouveaux marchés et le renouvellement des marchés existants. C'est donc un enjeu majeur !

#### Historiquement, à quand cette digitalisation remonte-t-elle chez Boubet ?

En fait, elle suit les progrès de l'informatique en lui-même. Dès les années 90, on a vu apparaître les tout premiers systèmes embarqués à bord des véhicules. Je me rappelle ainsi d'un SAE (Système d'Aide à l'Exploitation) qui fonctionnait sur la base d'un comptage des tours de roues. C'était un algorithme assez imparfait mais ça avait le mérite d'exister ! Ensuite, les systèmes GPS (Global Position System) sont apparus. Côté téléphone, on est passés de l'info SMS, au WAP, avant la révolution de l'Internet sur nos smartphones. Chez Boubet, les systèmes ont toujours évolué pour répondre aux besoins identifiés chez les donneurs d'ordre. En parallèle, on observait, dans les gros réseaux urbains, la mise en place de nouvelles innovations, au niveau de la billettique notamment. Pour Boubet, il n'était pas question que les réseaux de plus petite dimension soient exclus de ces progrès. Aussi, l'entreprise s'est-elle équipée progressivement.

Pour ma part, j'ai commencé à installer les premiers SAE chez Boubet en 2014, en tant qu'intervenant externalisé. Mon poste était alors mutualisé au niveau du réseau Réunion. À l'époque, il y avait déjà des outils en place, tels que la géolocalisation (avec TomTom) ou encore GESCAR (cf. ci-contre). Puis, le besoin ponctuel en systèmes d'information est devenu de plus en plus régulier, et ma fonction a été peu à peu internalisée. Depuis 2023, je suis chez Boubet à 100%, pour travailler au déploiement des nouvelles technologies dans les services.

#### Sur quels segments de l'activité, cette digitalisation porte-t-elle ?

La digitalisation a commencé sur le volet « exploitation », pour aider les exploitants à faire leur travail sans se tromper mais aussi pour extraire et partager des données. C'est le rôle de Gescar (lire ci-contre) et de tous les outils du temps réel, comme la géolocalisation, arrivée dès les années 2000. La digitalisation impacte aussi toute l'information aux voyageurs, incluant l'accessibilité pour les personnes déficientes visuelles ou auditives. Les systèmes d'information facilitent également le travail du conducteur, en lui affichant ses horaires, ses plannings. Ils nous permettent en outre de construire l'offre. Un autre segment essentiel de la digitalisation, c'est la vente (tout ce qui est billettique). Et enfin, dans le cadre des marchés publics, qui représentent la majorité du transport par autocar chez Boubet, nous devons rendre des comptes à nos donneurs d'ordre. Là, le module statistique entre en action, avec la génération de bilans, d'analyses...

#### Comment définiriez-vous la stratégie et les priorités de Boubet en matière de transition numérique et digitale ?

Je crois qu'il faut avant tout savoir prendre beaucoup de recul. Déjà, parce que les systèmes arrivent au fil de l'eau, en fonction des donneurs d'ordre aussi. Si on part dans tous les sens en les juxtaposant tous, on finit par se perdre. Il faut veiller à garder un minimum de cohérence. C'est pour cela qu'on établit un Schéma directeur de l'information au voyageur, en se posant les bonnes questions, en amont. D'une manière générale, on essaie de conserver une homogénéité, d'avoir un minimum de marques différentes pour faciliter le travail des équipes.

#### Comment procédez-vous pour sourcer et sélectionner les outils digitaux qui correspondent à vos besoins et priorités ?

Je fais toujours un peu de veille en continu, je peux aller sur des salons professionnels par exemple, comme la Rencontre nationale du Transport Public à Clermont-Ferrand. Dans ces cas-là, on peut rencontrer toutes les start-ups et les sociétés qui conçoivent des solutions de billettique et de traitement de données. On essaie de voir ce qui se fait aujourd'hui par rapport à ce qu'on a nous, ce que proposent nos fournisseurs comme évolutions... On essaie de sentir le vent. Par exemple, au niveau de la billettique, on va vers l'utilisation de la carte bleue comme titre de transport. C'est ce qu'on appelle l'« open payment ». Les grands réseaux l'ont déjà mis en place et ça va arriver chez nous, c'est inévitable.

Pour ma part, mes expériences professionnelles passées m'ont aguerri à garder une vision à 360° de tous les systèmes et technologies. Par ailleurs, à titre personnel, je suis un grand utilisateur des transports publics et à l'affût de toutes les technologies qui sont déployées. J'ai une expérience utilisateur, en somme ! J'ai d'ailleurs animé par le passé des clubs utilisateurs en billettique. D'une manière générale, il faut rester aux aguets, et veiller en continu. Ensuite, pour choisir l'outil le plus adapté, il importe de bien recentrer le besoin et de formaliser un cahier des charges précis. Après avoir sélectionné deux ou trois industriels qui répondent à nos critères, on entre en phase de négociation technique pour éprouver la compatibilité de la solution. La négociation financière ne vient que dans un 2<sup>e</sup> temps.

#### Quels sont vos rôles respectifs dans cette internalisation des outils technologiques ?

Je dirais que je suis plus sur la vision stratégique, tandis que Jean-Baptiste est plus centré sur l'opérationnel, l'installation, le fonctionnement. Néanmoins, on travaille aussi en tandem sur l'aspect sourcing, cahier des charges, sélection... Quand le projet est validé, Jean-Baptiste prend la main de manière beaucoup plus opérationnelle.

J'interviens essentiellement sur la partie mise en place, prise en main, formation des collaborateurs. J'ai également un œil quotidien pour m'assurer que tout fonctionne. Je suis un peu le chef d'orchestre entre les différents systèmes. Je réalise aussi les extractions de données. Mon rôle, c'est aussi de faire en sorte que les gens se servent des systèmes, et qu'ils s'en servent bien. Pas question d'oublier un outil dans un coin !

## Dans le Top 5 des SAEIV de Boubet

Ceux sans lesquels Boubet ne serait pas Boubet...

Parce qu'ils ont su se rendre indispensables, voici la sélection des 5 outils à connaître.

**gesCAR**

#### La base !

Le compagnon quotidien des responsables d'exploitation, dont on se sert depuis des années ! Développé par Perinfo, Gescar nous permet de gérer le planning de tous les conducteurs, chaque jour. C'est lui, aussi, qui contient la maintenance de chaque véhicule. Et surtout, GESCAR est la matrice de tous nos autres systèmes d'information. C'est la base source qui contient toutes nos données, et dans laquelle on vient puiser pour paramétrer les autres systèmes.

**maxtrip®**

#### La variable d'ajustement continu

Maxtrip, c'est un outil de gestion quotidienne du réseau, pour ajuster le fonctionnement et l'information aux conditions réelles de circulation. Car entre la théorie d'un plan de lignes et d'une grille d'horaire, et la réalité de tous les jours, il y a un grand écart.

Grâce à Maxtrip :

- nous suivons en temps réel les véhicules en service,
- nous gérons les avances / retards,
- nous optimisons l'exploitation (gestion des courses, des arrêts, des horaires),
- nous adaptons les temps de parcours,
- nous sommes connectés en permanence avec nos conducteurs,
- nous pilotons l'affichage à l'avant des véhicules (girouettes),
- nous ajustons en simultané l'information à bord des véhicules.

**webfleet**

#### La géoloc', et + !

Notre outil de suivi de flotte, grâce à un boîtier connecté, installé à bord de chaque véhicule. Au-delà d'une aide à la conduite, ce système de GPS hyper-perfectionné est une sorte de « boîte noire » qui permet d'établir des rapports précis de conduite. Connecté au chronotachygraphe, qui mesure et enregistre un ensemble de données (vitesse, temps de conduite, rapports...), Webfleet soutient et sécurise les conducteurs. Grâce à lui, on peut extraire des données pour identifier des points d'amélioration possibles en termes de sécurité, d'écoconduite...

**aplibus**

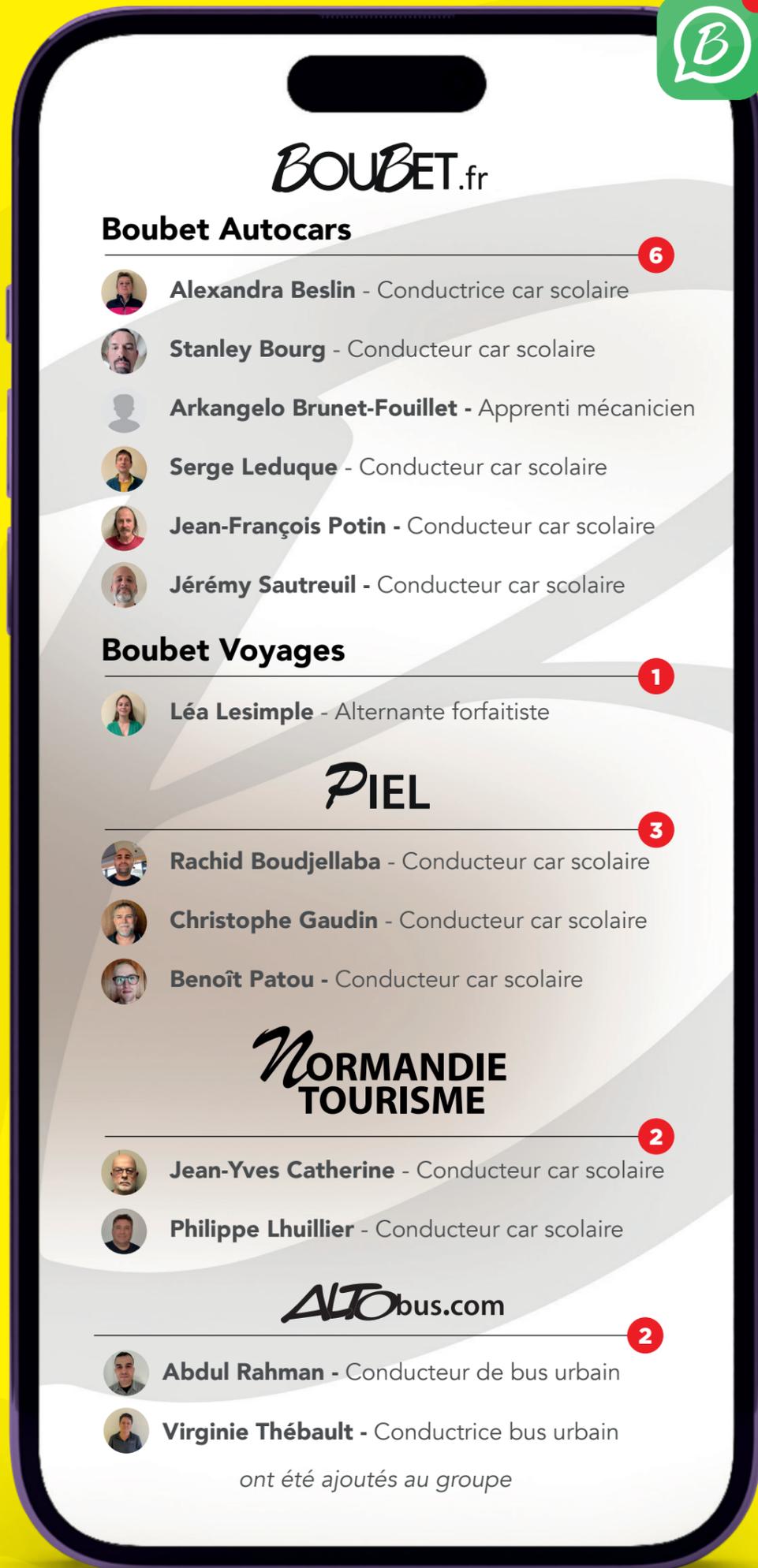
#### Le maître du temps !

C'est l'outil qui nous permet de construire les horaires et les services de nos véhicules et de nos conducteurs, sur tous nos réseaux (ce qu'on appelle, dans notre jargon, le « graphicage habillage »). La représentation schématique de l'offre, sous forme de graphique, donne son nom au « graphicage ». Si le graphicage porte sur la conception des services véhicules, « l'habillage » concerne l'organisation des services des conducteurs.

**airweb**

#### L'appli mobile pour les voyageurs urbains

Cet outil digital n'est autre que l'application mobile d'Alto qui permet l'achat, l'activation et le contrôle de billets et d'abonnements dématérialisés (M-ticket). Une billettique digitale à la portée de tous, pour faire du réseau urbain de la CUA un réseau du temps présent. C'est grâce à Airweb également que nous pouvons proposer nos M-tickets sur le site SNCFconnect, comme 22 autres réseaux urbains de France !



**BOUBET.fr**

**Boubet Autocars** 6

-  **Alexandra Beslin** - Conductrice car scolaire
-  **Stanley Bourg** - Conducteur car scolaire
-  **Arkangelo Brunet-Fouillet** - Apprenti mécanicien
-  **Serge Leduque** - Conducteur car scolaire
-  **Jean-François Potin** - Conducteur car scolaire
-  **Jérémy Sautreuil** - Conducteur car scolaire

**Boubet Voyages** 1

-  **Léa Lesimple** - Alternante forfaitiste

**PIEL** 3

-  **Rachid Boudjellaba** - Conducteur car scolaire
-  **Christophe Gaudin** - Conducteur car scolaire
-  **Benoît Patou** - Conducteur car scolaire

**NORMANDIE TOURISME** 2

-  **Jean-Yves Catherine** - Conducteur car scolaire
-  **Philippe Lhuillier** - Conducteur car scolaire

**ALTObus.com** 2

-  **Abdul Rahman** - Conducteur de bus urbain
-  **Virginie Thébault** - Conductrice bus urbain

ont été ajoutés au groupe



# Just Boubet Born!

La famille s'agrandit : welcome à nos 31 nouvelles recrues !



**GOUGEUL.fr** 11

-  **Moïse Blaquière** - Conducteur car scolaire
-  **Arnaud Evrard** - Conducteur car scolaire
-  **Cécile Frossard** - Conductrice car scolaire
-  **Sean Harris** - Mécanicien
-  **Sébastien Lamy** - Conducteur car scolaire
-  **Madison Leglinel** - Conductrice car scolaire
-  **Laurent Manghisi** - Conducteur car scolaire
-  **Fanny Mautref** - Conductrice car scolaire
-  **Frédéric Mayne** - Conducteur car scolaire
-  **Valérie Moya** - Conductrice car scolaire
-  **Max Pitel** - Conducteur car scolaire

**COSNEAU.fr** 6

-  **Laurent Cordier** - Ambulancier
-  **Tanguy Fouquenet** - Ambulancier
-  **Jules Lebrun** - Ambulancier
-  **Maxime Louveau** - Ambulancier
-  **Yannis Louveau** - Ambulancier
-  **Ronan Tarot** - Ambulancier

ont été ajoutés au groupe





**BOUBET**.fr  
Fournisseur officiel de  
mes plus beaux voyages

**BOUBET**.fr  
*Mon chauffeur préféré*

**ALTO**  
by REUNIR - CUA

**COSNEAU**.fr  
by Boubet

**GOUGEUL**.fr  
by Boubet

**PIEL**  
by Boubet

**NORMANDIE**  
**TOURISME**  
by Boubet