

NOTA DE PRENSA

PHILIPPE BISMUT, SE DESPIDE DE LA COMPAÑÍA Y DE LA INDUSTRIA EN UNA ENTREVISTA EN 'FLEET EUROPE'

El pasado 24 de diciembre, Philippe Bismut cumplía su último día como CEO de Arval. Su sucesor, Alain Van Groenendael, ha asumido el cargo desde el 1 de enero del nuevo año. Philippe Bismut siente “emociones encontradas, pero principalmente me siento como un joven en un campamento de verano, justo antes de que terminen las vacaciones”.

Philippe Bismut ha concedido una entrevista a ‘Fleet Europe’, en la que habla de su etapa como CEO de Arval, sus grandes logros, retos y momentos difíciles. El directivo de Arval también reflexiona sobre el futuro de la industria de flotas y de la movilidad en general, un término que no le gusta porque “es vago e incluye cosas que siempre hemos hecho, como caminar o montar en bicicleta”. Y hace una apasionada defensa del coche, “porque nos gustan los coches y “coche” no es una palabra mala”; y añade: “los coches seguirán siendo un componente clave de cualquier solución que proporcionemos”.

Dice que es similar al final de un campamento de verano, entonces ¿qué es lo más especial de dejar Arval?

Después de casi una década al mando, se desarrolla un vínculo especial con equipos de toda la empresa, y se experimentan todos los altibajos de la vida empresarial con ellos. Luchas, batallas cuesta arriba... pero también triunfos. Eso hace que sea una experiencia muy especial.

Se unió a Arval en 2002 como CEO del Reino Unido y ha sido CEO Global desde principios de 2011. ¿Cuál ha sido su mayor logro?

En primer lugar, he tenido mucha suerte en toda mi carrera en Arval. Ha sido una buena racha. Si estoy tan orgulloso es por todo el equipo. Arval tiene gente increíble, un enorme sentido de espíritu empresarial, una mentalidad increíblemente positiva y creativa. Como líder, solo soy el que lo ha facilitado. Más específicamente, y personalmente, estoy muy orgulloso de nuestro modelo “Account Team”. Es un modelo de gestión único, no lo inventé yo, pero lo convertí en un elemento central de nuestra política. Partimos de la relación directa de nuestros equipos con los clientes - básicamente es lo opuesto al sistema convencional. Esto ha aumentado la motivación de todos los integrantes de cada equipo y a la vez la satisfacción de nuestros clientes. ¡Y la eficiencia de nuestro negocio! Así que ha sido una apuesta ganadora.

¿Y qué ha sido lo más difícil?

Bueno, hubo un periodo en 2011-2012, cuando tuvimos un problema de liquidez como consecuencia de la crisis en el 2007-2008, y por el que tuvimos frenar el negocio. Frenar de golpe fue duro y frustrante, porque sentimos que había muchas oportunidades. Pero además de eso, he sido afortunado, y los planetas se alinearon correctamente en la mayoría de las ocasiones.



¿Qué se necesita para ser un buen CEO?

La vida de los negocios es difícil e inestable, por lo que la versatilidad es esencial. Para ilustrarlo con una metáfora, "cuando mueves algo cuesta arriba, necesitas empujar. Cuando las cosas vienen rodadas, deberías ser capaz de frenar". Y estas facultades no son iguales. Así que el mensaje sería: Adapta tu estilo de gestión a la naturaleza del desafío. A veces hay que tener cuidado, ser conservador; otras se necesita un enfoque más atrevido.

En su opinión, ¿hacia dónde se dirige la industria de flotas y movilidad?

Me estás obligando a hacer una profecía. Como saben, las predicciones son difíciles, especialmente sobre el futuro. Sin embargo, el hecho de que nosotros, como industria, brindemos servicios directamente a los consumidores finales es la tendencia principal y eso cambia la escala de nuestra industria. Ya no estamos pescando en un estanque, sino en el océano. Por supuesto, habrá desafíos: tenemos que trabajar en los precios, los procesos, la experiencia del cliente... Pero esta es la nueva frontera. Como resultado, el sector de la flota corporativa se reorientará en los vehículos de empresa para uso profesional, principalmente para flotas técnicas y comerciales.

Los dos tópicos principales de la industria hoy en día son la movilidad y los vehículos eléctricos. Pero la brecha entre la teoría y la práctica es todavía muy amplia. ¿Son estas dos tendencias de verdad, o nos estamos dejando llevar por la moda y el bla-bla-bla?

Definitivamente, no es un bla-bla-bla. Hay una necesidad real, y una necesidad urgente de abordar los problemas ambientales y de congestión urbana. Los coches tienen un papel que desempeñar. No me gusta el término "movilidad", es vago e incluye cosas que siempre hemos hecho, como caminar y montar en bicicleta. La esencia es la disponibilidad de soluciones flexibles, de puerta a puerta y bajo demanda, a través de una combinación de opciones de transporte público y privado. **Arval** es parte de ese ecosistema, y para nosotros, el coche sigue siendo la base. Pero eso no significa que excluyamos o ignoremos las demás opciones.

Si tuviera una varita mágica, ¿qué sería lo único que cambiaría en la industria de flotas y renting?

En este momento, me gustaría cambiar la actitud de los fabricantes de vehículos para proporcionar acceso a los datos de los vehículos. Actualmente estamos obligados a instalar dispositivos telemáticos secundarios en los coches, aunque los datos que capturamos podrían estar disponibles directamente desde los propios vehículos. Es una pena, porque se crea complejidad donde podría haber cooperación. Si pudiera usar la varita por segunda vez, desharía la manera en que los fabricantes de vehículos nos impiden desbloquear el mercado de renting para particulares.

¿Cómo?

No contratando con nosotros. Nos gustaría tener un contrato con el objetivo de comprar un coche para ofrecer un servicio de renting para particulares. Desde una posición puramente legal, no pueden impedirnos hacer esto, pero las actitudes varían según el fabricante, el mercado y la posición competitiva. Por ejemplo, una marca en crecimiento está motivada para ayudarnos con el renting para particulares, mientras que una marca dominante no lo está.

¿Tienes algún principio que siempre sigues?



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**

Si tienes la opción de elegir entre un ascensor y las escaleras, usa siempre las escaleras. Te mantiene en forma.

¿Se enfada si un competidor es más rápido en comercializar un producto?

Es más un empujón, una llamada de atención. Una señal para que reaccionemos. Pero es mejor ser nosotros los primeros (risas).

No fuisteis los primeros en salir a bolsa...

No. Y esa es una decisión de los accionistas, por cierto. Además, no creo que una OPV sea necesariamente una receta para el éxito. Honestamente, no sé por qué el accionista de nuestro competidor optó por hacerlo. No veo el beneficio. Somos una parte clave de la propuesta de valor para nuestros clientes accionistas, y no me gustaría que esa relación íntima se distancie por una salida a bolsa".

La mayoría de sus competidores se han reorientado lejos de los vehículos y hacia la movilidad. El principal slogan de Arval sigue siendo "We care about cars". ¿Por qué?...

Porque nos gustan los coches. "Coche" no es una palabra fea. Nuestra área de especialización es el renting, la gestión de vehículos y el suministro de soluciones inteligentes para esos vehículos. Por supuesto, podemos agregar o formar parte de un ecosistema de soluciones de movilidad, pero los coches seguirán siendo un componente clave de cualquier solución que proporcionemos.

¿Qué consejo le daría a nuevas empresas que ingresan a la industria de flotas y movilidad?

Una app no es la solución. La movilidad implica personas, equipamiento, infraestructura... Incluso si tienes la idea correcta, no esperes que se propague rápidamente. Sé paciente y reúne apoyos para el cambio.

¿Y a su sucesor?

Seré muy modesto y no le daré ningún consejo. No creo que mi consejo sea valioso. En mi opinión, cuando estás fuera del juego, estás fuera del juego. Alain es un gerente con experiencia y una gran trayectoria en la gestión de financiación al consumo. Nos estimamos mutuamente, incluso somos amigos. Por lo tanto, la transición será muy sencilla, lo cual es bueno para nosotros, pero también es bueno para el equipo y para la compañía. Alain está preparado.

¿Qué hay de ti? ¿No temes caer en un agujero negro?

No, para mí la jubilación no es un agujero negro; es una página en blanco. Tienes que reinventarte. Aunque no lo creas, todavía no tengo planes claros. En primer lugar, me gustaría una vida más equilibrada, con el lujo de tener tiempo. Tiempo para pasar con mi familia y amigos, disfrutar de algunas pasiones y ayudar a los jóvenes. Enseñar a jóvenes desfavorecidos sobre finanzas, por ejemplo.

ARVAL

Arval es una compañía especializada en soluciones de movilidad, perteneciente en su totalidad al grupo BNP Paribas. Arval ofrece a sus clientes, grandes empresas, pymes y autónomos, soluciones integrales para optimizar la movilidad de sus empleados y externalizar los riesgos asociados a la gestión de flotas, siempre bajo los principios de asesoramiento experto y calidad de servicio. Cuenta con una plantilla de más de 6.400 empleados y está presente en 29 países, financiando más de 1.100.000 vehículos en Europa y situándose en primera posición en el



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**

mercado europeo (diciembre 2017). Aval es miembro fundador de la alianza Element-Arval Global, la mayor alianza estratégica en la industria de la gestión de flotas y el líder mundial superando la cifra de 3 millones de vehículos en 50 países. Dentro del grupo BNP Paribas, Arval pertenece a la actividad de Retail Banking. En España, está presente desde el año 1996 y cuenta con más de 600 empleados. La cifra de vehículos financiados actualmente en España, es superior a 110.000 unidades lo que la convierte en el primer operador nacional. La compañía en España cuenta con las certificaciones ISO 14001 y 39001. www.arval.es



Más información:

Clara Albertí - clara.alberti@arval.es - + 34 662 667 539

Sara Morán: - sara.moran@arval.es



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**