RAPPORT - TRANSPORT

Développer un programme d'incitation basé sur des données

Comment promouvoir une bonne conduite et lutter contre le roulement du personnel

Les employeurs peuvent tirer beaucoup d'avantages d'un renforcement positif, en particulier dans le secteur des transports. Les récompenses et la reconnaissance constituent l'un des meilleurs moyens de promouvoir des comportements de conduite sécuritaires et productifs.

Un programme d'incitation des conducteurs bien conçu renforce la culture de la sécurité et crée un environnement de travail positif où les employés sentent que leurs efforts pour s'améliorer sont appréciés. Il renforce également le moral et la loyauté envers l'entreprise, ce qui permet de recruter et de conserver les meilleurs talents.

Un programme efficace d'incitation des conducteurs doit s'appuyer sur les normes de performance du Code national de sécurité (CNS) et du Code de sécurité routière (CSR) relatives à l'exploitation des véhicules commerciaux, ainsi que sur les données recueillies sur les comportements des conducteurs par le biais des systèmes télémétriques. L'utilisation d'une variété de mesures permet non seulement d'assurer l'impartialité de votre programme d'incitation, mais c'est aussi un moyen efficace de surveiller et d'analyser le rendement des conducteurs. Elle multiplie les occasions d'examiner les dossiers de sécurité et les infractions qui, autrement, pourraient passer inaperçues.

Votre programme de récompenses doit être conçu comme un système au mérite juste et cohérent, basé sur les efforts et les réalisations, et non sur le titre ou la position au sein de la flotte.

Outre l'amélioration de la motivation et du moral, les avantages d'un programme d'incitation comprennent des routes plus sûres et moins d'accidents, des primes d'assurance moins élevées, des coûts d'exploitation réduits et une productivité accrue.

« Un programme d'incitation bien conçu pour les conducteurs stimule le moral et la loyauté de l'entreprise, ce qui permet de recruter et de conserver les meilleurs talents. »

Ce qu'il faut prendre en compte avant de passer à la vitesse supérieure

Avant de mettre en place un programme, recherchez des exemples de plans d'incitation qui conviennent le mieux à votre flotte. Lors de l'élaboration de votre programme d'incitation des conducteurs, veillez à inclure des objectifs spécifiques, des plans de communication pour transmettre les attentes, des possibilités d'engagement et de retour d'information des conducteurs, ainsi qu'un système d'attribution des récompenses et de partage des succès.

Les récompenses de votre programme d'incitation peuvent être des billets de loterie, des cartes-cadeaux, des primes en espèces, des marchandises et des articles personnalisés (épinglettes, plaques et vestes portant le nom et le logo de l'entreprise), ou une incitation à plus long terme telle qu'un système d'accumulation de points permettant d'obtenir des articles de grande valeur ou des privilèges spéciaux (congés payés, horaires de travail flexibles, etc.). Les récompenses doivent être adaptées à la culture de votre entreprise : demander l'avis des conducteurs peut vous aider à identifier les meilleurs facteurs de motivation pour le programme.

Bien que certaines suggestions de récompenses puissent sembler coûteuses, il faut tenir compte du fait que chaque accident évité peut sauver des milliers de dollars et, surtout, des vies. En outre, un bon bilan en matière de sécurité vous aide à rester en conformité et vous permet d'économiser de l'argent sur les primes d'assurance.

Veillez à fixer un calendrier pour les récompenses (par exemple, mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel) et à vous y tenir. Il est important de maintenir le rythme pour que les conducteurs continuent à s'engager et à être motivés par le programme. Bien que le calendrier que vous choisissez dépende également de la culture de votre entreprise, les programmes qui récompensent les conducteurs performants tous les trimestres ont tendance à être les plus réussis. Une approche trimestrielle offre aux conducteurs plusieurs occasions de se qualifier pour une récompense et permet d'identifier facilement les conducteurs dont les antécédents d'infraction ou les résultats télématiques continuent d'être insatisfaisants.

Le saviez-vous?

Un programme qui crée une saine compétition entre les conducteurs peut favoriser la camaraderie.

Critères pour améliorer votre programme d'incitation

Comme il n'existe pas de règles « officielles » pour les programmes d'incitation, les entreprises peuvent concevoir leurs propres programmes sur la base des principes qu'elles jugent importants. Les programmes de récompense peuvent différer d'une entreprise à l'autre, mais certains éléments peuvent contribuer à créer un programme solide, comme les critères d'admissibilité et de disqualification.

L'utilisation des données relatives aux infractions provenant des rapports de conformité du CNS devrait être un élément clé de tout programme d'incitation. Non seulement les détails des infractions informent l'entreprise sur les comportements des conducteurs, mais ils ont également un impact sur les notes de conformité CNS qui sont essentielles au maintien de la réputation et de la rentabilité de votre flotte. Un bon programme d'incitation devrait inclure un examen des infractions qui influencent considérablement les résultats des critères d'évaluation de chaque conducteur.

D'autres critères - tels que les dommages causés à la cargaison, les accidents, les délais de livraison et l'exactitude et la ponctualité sur le plan des formalités administratives - peuvent également être pris en compte. Certains programmes d'incitation peuvent utiliser une valeur arbitraire de points pour chaque infraction, qui peuvent être ajoutés aux scores ou constituer des facteurs de disqualification, en fonction de leur importance pour l'entreprise.

La télémétrie est un autre élément courant des programmes d'incitation des conducteurs. La télémétrie fournit des données en temps réel sur le comportement des conducteurs et l'utilisation des véhicules, et peut contribuer à réduire les coûts d'assurance, à améliorer les résultats en matière de sécurité, à mieux planifier l'entretien, à accroître l'efficacité de la flotte et à stimuler le recrutement et la fidélisation. Qu'il s'agisse d'un retour d'information en temps réel qui motive les conducteurs à s'améliorer, ou de concours de conduite offrant une reconnaissance et des récompenses financières pour une conduite exemplaire, la ludification de la télémétrie peut être une véritable incitation.

Le saviez-vous?

Les incitatifs agissent comme des primes de rétention des conducteurs, assurant que les participants demeurent engagés, motivés et loyaux. Lorsque vous choisissez les comportements à récompenser, assurez-vous d'utiliser les données des rapports du Code national de sécurité ou du Code de sécurité routière et de la télémétrie pour les mesurer et les suivre dans le temps.

Inclure les résultats des inspections, les rapports d'accidents et les infractions au code de la route dans les critères du programme

Un programme d'incitation peut être basé sur de nombreux critères différents, mais le fait de se concentrer sur la conformité au CNS/CSR constitue non seulement un bon indicateur de performance, mais permet à l'entreprise d'être informée des conducteurs qui accumulent trop d'infractions, ce qui peut avoir un impact négatif sur votre réputation, votre rentabilité et le statut de votre certificat d'aptitude à la sécurité.

En outre, votre programme doit comprendre un examen minutieux et régulier du registre d'immatriculation des véhicules lourds (PEVL) ou (CVOR) de l'entreprise et des rapports sur le profil du transporteur. Les événements liés au conducteur qui apparaissent dans ces rapports de conformité doivent être inclus dans les critères du programme d'incitation.

Un programme d'incitation doit également prévoir l'examen régulier des dossiers des conducteurs (PECVL) ou (MVR), ce qui est exigé chaque année par la loi. La liste des infractions susceptibles d'exclure un conducteur de votre programme d'incitation devrait comprendre les éléments suivants :

- Deux infractions graves au code de la route ou plus au cours d'une période de trois ans (par exemple, excès de vitesse, conduite imprudente, changement de voie incorrect ou erratique, suivi de véhicules de trop près et infractions au code de la route liées à des accidents mortels).
- Une ou plusieurs violations d'un ordre de mise hors service au cours d'une période de dix ans.
- Conduite sous l'influence d'une substance contrôlée ou de l'alcool.
- Quitter le lieu d'un accident.
- Utilisation d'un véhicule commercial pour commettre un délit.

Lorsque des conducteurs sont reconnus coupables de l'une des infractions énumérées, ils risquent non seulement de perdre leur permis de conduire commercial, mais aussi de faire preuve d'habitudes de conduite dangereuses qui exposent votre entreprise à d'éventuelles poursuites judiciaires. Votre programme d'incitation doit indiquer clairement pendant combien de temps ces infractions excluent un conducteur de la participation au programme de récompenses.

Assurez-vous que vos récompenses sont significatives et atteignables

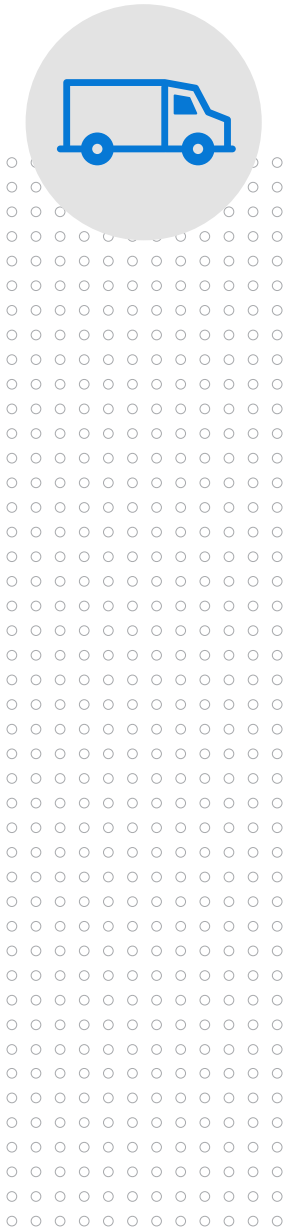
Pour décider comment récompenser les conducteurs dans le cadre d'un programme de motivation, il faut évaluer le budget et la culture de l'entreprise. La récompense en espèces demeure la plus appréciée.

La façon la plus simple d'établir une prime en espèces est de considérer un montant mensuel, pas nécessairement un pourcentage du salaire du conducteur. Par exemple, une récompense de 100 $ par mois coûterait au maximum 1 200 $ par an.

Toutefois, si votre budget est serré, voici d'autres suggestions :

- Les billets de loterie à gratter ou les cartes-cadeaux peuvent constituer une option à faible risque et à forte récompense. Pour le prix d'un billet de 10 ou 20 dollars, l'employé a la possibilité de gagner plusieurs milliers de dollars, tandis que l'achat en gros de cartes-cadeaux dans des magasins populaires offre aux employés un choix à un prix réduit pour l'entreprise.
- Les marchandises, en particulier les articles de style de vie - tels que ceux des magasins de pêche ou de chasse - peuvent constituer un bon choix. Les articles portant la marque de l'entreprise peuvent également être utilisés, mais leur intérêt est limité en dehors du lieu de travail.
- Un système de points permet aux conducteurs qualifiés d'accumuler un certain nombre de points qui peuvent être échangés contre des cartes-cadeaux, des articles plus coûteux ou des marchandises. Le système de points peut également être élargi pour inclure d'autres comportements attendus et donner l'occasion aux employés qui ne conduisent pas de participer.
- Les épinglettes, plaques et certificats qui accompagnent les récompenses sont une touche personnalisée qui donne aux conducteurs une reconnaissance tangible - et peuvent rappeler aux autres de continuer à chercher à obtenir des récompenses.

Prenez la route avec ces meilleures pratiques



Une fois que vous avez fixé votre seuil de tolérance pour les points de qualification, vous devez mettre en œuvre la partie du programme relative aux récompenses. Plus vous susciterez d'enthousiasme pour le programme, plus vos conducteurs se sentiront bien - et plus votre programme sera solide. Les programmes efficaces comprennent une reconnaissance personnelle du conducteur par les cadres de l'entreprise pour montrer leur appréciation de ses efforts, l'entreprise remettant directement la récompense. Si cette option n'est pas disponible, la reconnaissance de l'entreprise pour le travail du conducteur doit être exprimée par un courriel ou un appel téléphonique, et la récompense doit être envoyée par courrier à l'adresse personnelle du conducteur et mettre en valeur sa réussite. Cette méthode permet de faire connaître votre entreprise à la famille et peut même contribuer à la fidélisation du personnel.

Le simple fait d'ajouter une prime financière au dépôt direct régulier du conducteur pourrait diminuer l'impact de l'incitation. Encouragez également les conducteurs qui n'ont pas droit à une prime en leur exprimant de l'empathie et en leur donnant des conseils ou des indications qui les aideront à obtenir une prime le trimestre suivant.

Contactez **les spécialistes en assurance transport** de HUB International pour en savoir plus sur la façon de développer un programme d'incitation pour les conducteurs et d'améliorer la sécurité de la flotte.

Un soutien stratégique qui vous permet de garder le contrôle

Lorsque vous travaillez avec nous, vous êtes au centre d'un vaste réseau d'experts qui vous aideront à atteindre vos objectifs. Avec HUB, vous avez la certitude que ce qui compte le plus pour vous sera protégé - grâce à un soutien sans faille et à des solutions sur mesure qui vous permettent de garder le contrôle.

Pour plus d'informations sur la façon de gérer vos coûts d'assurance, de réduire vos risques et de prendre soin de vos conducteurs, contactez un spécialiste de l'assurance transport de HUB.

hubtransportation.com

Prêt pour demain.

Risque et assurance | Avantages sociaux | Retraite et gestion de patrimoine

Ces informations sont fournies à titre d'information générale uniquement. HUB International ne donne aucune garantie, expresse, implicite ou légale, quant à l'adéquation, l'actualité, l'exhaustivité ou l'exactitude des informations contenues dans ce document. Ce document ne constitue pas un conseil et ne crée pas de relation courtier-client. Veuillez consulter un conseiller de HUB International au sujet de vos besoins spécifiques avant d'entreprendre toute action. Les déclarations concernant les questions juridiques doivent être considérées comme des observations générales et ne doivent pas être considérées comme des conseils juridiques, que nous ne sommes pas autorisés à fournir.

© 2023 HUB International Limited. Tous droits réservés.

HUB