

Rachat des véhicules utilitaires de la FFC

La FFC a engagé un renouvellement de sa flotte de véhicules utilitaires notamment celle affectée à la DTN. Ceci s'accompagne pour des raisons liées à nos relations avec l'ANS d'un changement de mode de gestion.

Nous avons jusque-là un contrat de leasing et nous procédons à une acquisition directe.

Le Bureau Exécutif a décidé de privilégier la cession à prix coutant aux comités régionaux.

Voici la situation du parc à céder :

DERIMM	MARQUE	TYPE	MODELE
EQ861XT	FIAT PRO	TALENTO FT P.PRO NAV	1.0 CH1 1.6MJET125
EV181QC	FIAT PRO	DUCATO E6 FT P.NAV	3.5 LH2 2.3MJET 150
EV588QB	FIAT PRO	DUCATO E6 FT P.NAV	3.5 LH2 2.3MJET 150
EV618QC	FIAT PRO	DUCATO E6 FT P.NAV	3.5 LH2 2.3MJET 150
EV629QC	FIAT PRO	DUCATO E6 FT P.NAV	3.5 LH2 2.3MJET 150
EV682QC	FIAT PRO	DUCATO E6 FT P.NAV	3.5 LH2 2.3MJET 150
EV902QC	FIAT PRO	DUCATO E6 FT P.NAV	3.5 LH2 2.3MJET 150
EW016YM	FIAT PRO	DUCATO E6 CC P.NAV	3.5 XL 2.3MJET 150
EW212YL	FIAT PRO	DUCATO E6 CC P.NAV	3.5 XL 2.3MJET 150
EW332YM	FIAT PRO	DUCATO E6 CC P.NAV	3.5 XL 2.3MJET 150
EW742YM	FIAT PRO	DUCATO E6 CC P.NAV	3.5 XL 2.3MJET 150
EW797YL	FIAT PRO	DUCATO E6 CC P.NAV	3.5 XL 2.3MJET 150
EW973YM	FIAT PRO	DUCATO E6 CC P.NAV	3.5 XL 2.3MJET 150

La moyenne des kilométrages est de 74 000 km (de 55 000 à 95 000 km).

La société de leasing est Leaysis France. Nous avons vu avec pour qu'une reprise puisse se faire directement entre Leaysis et l'acheteur dans la mesure où c'est une structure FFC.

L'interlocuteur pour ce dossier qui saura vous apporter tous les renseignements techniques est le Vice-Président Sylvain Duployer, dont les coordonnées sont :

Mail : s.duployer@ffc.fr

Téléphone : 06 80 47 70 95

De façon à garantir l'équité de traitement, nous enregistrons **les demandes adressées au Président de la FFC, jusqu'au 18 février prochain**. Dès lors que vous aurez décidé de votre candidature pour l'acquisition, vous pourrez motiver votre demande en expliquant les objectifs de cette acquisition (remplacement et vétusté du matériel remplacé, complément de flotte, affectation principale de l'acquisition, ...).

Ces éléments nous permettront de faire un choix au cas où la demande dépasse les disponibilités.

Gilles Da Costa et Sylvain Duployer