

2010 dossier de Presse

Les enjeux de la mobilité,

un **moteur** pour la **LLD**



Les enjeux de la mobilité, un moteur pour la LLD



« Que faire pour optimiser sa flotte ? Comment sécuriser la conduite des collaborateurs, comment réduire la consommation de CO2 ? Comment stabiliser les budgets ? Quels comportements doivent être modifiés ? » Ces questions sont aujourd'hui récurrentes dans les grandes entreprises comme dans les petites.

Que l'on possède 2 véhicules professionnels ou 2000, il y a de nombreux critères à prendre en compte si l'on veut à la fois réduire ou stabiliser ses budgets et se comporter en citoyen... Intégrer l'éco-conduite dans sa manière de se déplacer est désormais à l'ordre du jour.

Cette «nouvelle» mobilité, les **Loueurs Longue Durée** l'ont anticipée depuis déjà longtemps, en mettant au point un modèle économique attractif et vertueux, qui permet la géométrie variable du poste déplacements professionnels avec, à la clé, économies, prévisions, services au client...

Les nouveaux comportements, la «révolution» électrique, la réapparition du plaisir de conduire vont-ils perturber l'application de ce modèle économique ? Les **Loueurs Longue Durée** sont-ils prêts à faire face ?



REPONSE dans ce dossier de presse.

Page 2	Le contexte automobile
Page 3	La LLD Aujourd'hui, une actualité plurielle
Page 4	Les loueurs innovent, services et orientations
Page 5	La LLD demain, un monde de défis
Page 6	Un défi humain : le conducteur
Page 7	La LLD, données chiffrées
Page 8	Le SNLVLD, une organisation professionnelle représentative.

Le CONTEXTE automobile

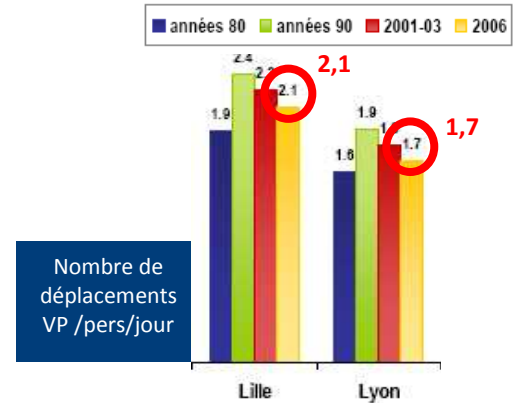
« Les évolutions conduisant au véhicule du futur résulteront autant de perfectionnements techniques que d'une modification des comportements et d'une meilleure organisation du secteur du transport individuel. La diminution des performances dynamiques deviendra incontournable » .
(Rapport Syrota 2008)

En route pour l'éco-mobilité automobile

- Nouvelle manière de rouler
- Nouvelles réglementations liées à la sécurité et aux émissions de CO2
- Mise en place de toutes mesures destinées à orienter les particuliers et les professionnels vers une prochaine « éco mobilité »...

Baisse des parcours quotidiens en auto

La demande en matière de déplacements automobiles a fortement évolué dans les 10 dernières années. La manière de se déplacer a pris un virage notable dans les années 2000, période à laquelle les parcours quotidiens en voiture sur courte distance ont commencé à s'infléchir de manière significative.



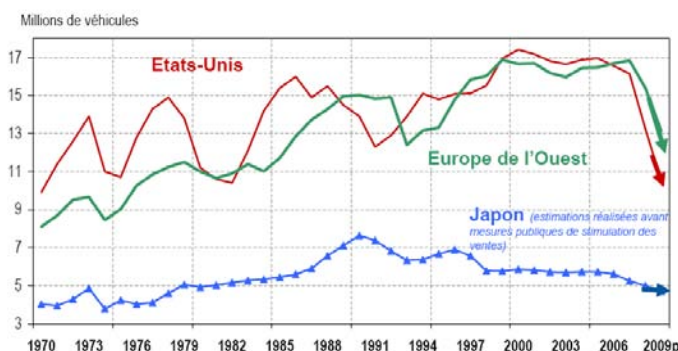
Nombre de déplacements VP /pers/jour

Croissance moyenne	00-07
Allemagne	-0.7%
Espagne	+0.6%
France	-1.1%
Italie	-0.9%
Royaume-Uni	-1.0%

Distance annuelle moyenne parcourue en Europe

Comme dans le reste de l'Europe, l'achat de véhicules en France subit une baisse croissante qui profite aux transports en commun et privilégie l'usage du véhicule plutôt que la propriété.

Ventes de véhicules légers : États-Unis, Europe, Japon



A un moment où les usagers, particuliers ou professionnels, achètent moins de voitures, la **Location Longue Durée de Véhicules prend tout son sens**, sa vocation dépassant largement la « mise à disposition de matériels roulants » ...

Le loueur est bel et bien un créateur de **mobilité** : gestionnaire au quotidien des parcs, il entoure le véhicule de nombreux éléments qui font la teneur de la formule. Chacun de ces éléments est pour l'entreprise comme pour le collaborateur ou le particulier, un facteur d'optimisation, d'économie, de confort, de sécurité...

Le contexte socio-économique de l'automobile est-il un risque pour les loueurs ?

C'est plutôt l'opportunité d'accélérer la transition entre la gestion des transports et la gestion des moyens...

Par sa capacité à mettre en scène les nouvelles technologies, le loueur est un précurseur qui se doit chaque jour d'imaginer le véhicule de demain ...

La LLD, aujourd'hui ➔ Une actualité plurielle

L'actualité de la LLD en 2010, c'est

... L'usage de l'automobile...

L'intolérance sociale de plus en plus marquée envers l'automobile marque le déclin de la notion de propriété. Ce phénomène correspond à l'avènement d'une nouvelle mobilité dont la location longue durée est annonciatrice depuis plusieurs dizaines d'années... Aujourd'hui, la LLD s'impose résolument comme un système de détention et d'usage du véhicule.

... Des services adaptés aux usagers grâce à une écoute permanente...

La mise à disposition de véhicules est toujours la partie la plus visible de l'iceberg, mais l'essentiel de la profession est basé sur le service et les services... C'est en privilégiant l'écoute et en effectuant un important travail de veille technologique et professionnelle que les loueurs ont réussi à animer un marché où souplesse et gestion s'allient pour offrir aux clients une palette de services modulables.



... L'émergence d'une nouvelle clientèle

PME & TPE : Le contexte de crise économique a induit l'apparition de difficultés de trésorerie et d'accès au crédit pour de nombreuses petites entreprises. La LLD, jusqu'à hier essentiellement adaptée aux besoins des grandes entreprises, trouve aujourd'hui un nouveau public auprès des PME & TPE, qui découvrent une formule évitant des investissements non financés.

Particuliers : La mort de la taxe professionnelle va rendre la LLD accessible aux particuliers en permettant le calcul de loyers & services nets.

... Rouler mieux

Eco-conduite, formation et information des conducteurs sont des soutiens apportés par les loueurs, du fait de leur situation de conseil auprès des utilisateurs de leurs services.

Aujourd'hui, la relation entre loueurs et clients a évolué avec la question environnementale ; chacun sait que l'activité professionnelle génère un besoin incompressible de déplacements ; des efforts pour que ces déplacements soient plus propres sont prêts à être consentis par les entreprises, mais celles-ci ne trouvent pas forcément le moyen de les réaliser.

Les loueurs intègrent cette dimension et accompagnent leurs clients dans un cycle vertueux. Ils mettent en œuvre des éléments de réponse à la question : comment rouler mieux ?

Les standards étudiés dans les projets de **véhicules électriques** ne donnent aujourd'hui pas de certitude de pérennité, ce qui en rend l'acquisition difficile. La LLD pourra offrir des offres de mobilité électrique satisfaisantes.

Les loueurs innovent Services & orientations

Véhicules électriques et location longue durée

Par Jean-Claude ZANON,
Directeur des Partenariats
LEASE PLAN

Le VE (Véhicule Electrique) et ZE (Zéro Emission) reste un véhicule en voie d'apparition.

Les professionnels de la LLD sont interpellés à plusieurs titres. En effet, il est vraisemblable que l'évolution de l'offre des constructeurs (arrivée des hybrides et des VE) contrarie les données sur les valeurs de revente des véhicules thermiques.

Que vaudra un véhicule thermique dans une quarantaine de mois (durée moyenne actuelle des contrats) alors qu'auront fleuri les offres de véhicules hybrides et que les VE auront trouvé leur place dans le paysage des grandes agglomérations et dans toutes les flottes des grandes entreprises ?

La problématique liée au VE restera la gestion de la batterie et de ses cycles d'utilisation. Avec ou sans la gestion batterie, voilà comment les contrats de LLD des VE risquent de voir le jour, guidés ou non par les choix que feront les constructeurs sur ce sujet.

La « messe » est loin d'être dite, mais il est sûr que le premier marché des VE sera celui des flottes d'entreprises qui ont pris l'engagement de volume devant permettre d'en assoier l'industrie et le développement en France.

On assiste aujourd'hui à une véritable prise de conscience de la part des décideurs en entreprises sur la course à la baisse du rejet de CO²... Les constructeurs communiquent sur cet axe, proposent des systèmes permettant de recueillir des informations... On voit apparaître dans l'univers des flottes d'entreprises l'approche « éco-conduite », ou comment réduire le coût d'utilisation du véhicule au quotidien.

Bon nombre de constructeurs sont à même de proposer des véhicules avec un bon bilan énergétique, ce qui permet de bénéficier des mesures gouvernementales (bonus écologique). Proposer des véhicules à faible émission de CO₂ ne suffit pas, il faut savoir bien utiliser son véhicule et respecter certaines règles, pour se conformer à une « éco-conduite » et tirer le maximum du potentiel « économique » du véhicule... L'éco-conduite s'apprend et les acteurs du marché de la LLD proposent des stages destinés aux utilisateurs des véhicules d'entreprises. Cette approche permet de réduire les coûts de gestion de parc (baisse de la consommation, usure des pneumatiques, pièces d'usure...). Il existe même des logiciels pour que chacun puisse analyser sa propre conduite et calculer son rejet de CO₂. En résumé, on parle d'un comportement qui doit devenir un standard et entrer dans les mœurs des conducteurs....

Nouvelle clientèle, nouvelle offre

Par Marine BARANES,
Responsable Marketing & Communication
ELAT

La nouvelle génération semble bien moins attachée au statut de propriété de sa voiture et préfère consommer du service à la carte. Ainsi la LLD est-elle vue comme un moyen d'optimiser les coûts d'utilisation de transport tout en accédant à une palette de services ; le véhicule est perçu comme un vecteur de mobilité et non pas comme un objet de valeur à forte connotation sociale. Le « green » n'a fait que renforcer cette tendance.

La circulation des grandes agglomérations s'est densifiée et les nouveaux aménagements (couloir de bus, Vélib'...) ont saturé les voies. Si l'on ajoute les problèmes de stationnement, il est clair qu'en ville, **les 2 roues** sont une véritable alternative. Absence de taxe CO₂ et de TVS, loyers pouvant être passés en charge, ce mode de déplacement est avantageux, coûte moins cher et pollue moins.

Les services associés à la location de cycles sont les mêmes que pour la location de voiture : entretien, pneumatiques, assurance...

Devenir un « éco conducteur »

Par Franck Gaillard,
Responsable Marketing & formation
FGA Capital

La LLD, demain

Un monde de défis

Les défis à court terme ce sont :

... Développer l'éco conduite

Le rôle du loueur est d'accompagner le client sur l'optimisation du véhicule. Pas pour rouler moins, mais pour rouler mieux. Depuis plusieurs années, tous les loueurs ont mis en place des programmes afin de suggérer à leurs clients des mesures destinées à faire baisser l'empreinte CO2.

En 2009, la convention annuelle du SNLVLD s'est intéressée à l'avènement du Véhicule Electrique.

Comment les loueurs envisagent-ils l'arrivée du VE dans leurs flottes ?

« L'offre classique de notre métier évolue et cela nous interpelle. Que le véhicule soit thermique, Électrique, hybride ou rechargeable, nous sommes des professionnels qui mettons en place des prestations autour du véhicule. De ce fait, nos sujets de réflexion portent sur la structure de l'offre qui pourra être faite demain, avec la mise à la route de VE ; on ne pourra plus s'appuyer sur les éléments actuels, le souci principal portant sur le cycle des batteries, les standards – y compris hors des frontières – le mode de management.... C'est aussi une modification des services offerts par la LLD : par exemple les coûts de maintenance des moteurs seront supprimés..

... Intégrer le Véhicule Electrique

... Rendre les véhicules plus intelligents

Aujourd'hui le monde physique converge avec le monde numérique. Le stockage de données pouvant faciliter la conduite et l'amélioration de la sécurité est à la porte. A la lumière des avancées intervenues dans d'autres domaines, comme l'informatique, on peut considérer que les délais d'évolution se comptent en mois et non plus en années... Gestionnaires de mobilité, les loueurs pensent en amont à l'addition de nouveaux services en matière de technologie de pointe et évoluer ainsi dans leurs prestations de services.

... S'adapter aux nouveaux marchés.

Le potentiel de développement sur de nouvelles clientèles fait émerger le besoin de créer de nouvelles offres, de mettre en place de nouveaux modes de commercialisation et de trouver les mots justes pour s'adresser à ces nouveaux clients : réflexion, analyse, conception des formules, calcul des prix, formation des commerciaux sont de nouveaux défis à relever par les loueurs.

Un défi humain

Le conducteur

Par Gildas Besnou

Responsable Marketing France

ARVAL

Le dialogue au premier plan

L'outil Extranet, le téléphone portable et l'agenda électronique sont des outils de communication entre le loueur et le conducteur. (Sous réserve d'acceptation de l'entreprise cliente sur la diffusion au loueur des coordonnées des collaborateurs).

Le dialogue avec l'automobiliste doit s'adapter à ses contraintes et sera d'autant mieux accepté qu'il ne présente aucun danger pour sa sécurité.

La solution pour établir ce dialogue passe par l'envoi de mails via un PC ou un agenda électronique. Il s'agit d'une communication qui doit être clairement identifiable, car l'automobiliste est soumis à un nombre de plus en plus important de messages de tous ordres. Il doit savoir qui le contacte et donner son accord sur le type d'alertes qu'il accepte de recevoir.

Adapter la communication avec le conducteur

Les automobilistes désirent des services simples, non astreignants, rapides et efficaces. La mobilité n'est plus l'attribut exclusif du véhicule mais couvre l'ensemble des moyens mis en œuvre pour se déplacer, ainsi que des services connexes à ce déplacement. Pour les clients les plus « matures », elle s'inscrit dans le plan de déplacement entreprise et/ou au sein même de la politique de développement durable de l'entreprise.

La meilleure façon d'anticiper les besoins du conducteur est de connaître précisément son profil. Il est possible d'analyser son mode de conduite grâce aux relevés informatiques des éléments techniques du véhicule (voiture communicante, analyse des opérations effectuées et des transactions, reporting, etc.).

Afin d'éviter une surcharge d'information et de protéger l'intimité du conducteur, le loueur veillera à limiter sa communication directe. L'Extranet offre le moyen de consulter des informations générales, les événements en cours, les services optionnels ou généraux du loueur.

Exemples de services proposés :

Renseignement sur le lieu ou le pays dans lequel le conducteur doit se rendre.

Information sur l'état d'avancement ou d'achèvement d'un événement en cours (réparation du véhicule, etc.) ou à venir (contrôle technique...).

Alertes autour du véhicule : surveillance des niveaux, de l'état général – carrosserie, usure, moteur, équipement, etc. **Du lieu** : la restauration, l'hôtellerie, l'actualité culturelle, etc. **Du voyage** : climat, informations routières, etc.

Du comportement : éco conduite, PRR, etc.

Réponse immédiate à des questions pratiques :

« Comment suis-je assuré si mon enfant souhaite conduire mon véhicule de fonction ? Quels sont les services souscrits par mon entreprise ? »

Aide aux choix, sur le véhicule, le budget ; les alternatives possibles pour effectuer son trajet grâce à la combinaison de différents moyens de locomotion en fonction de différents critères : bilan carbone, prix, temps...

Solution personnalisée à chaque événement pour ne pas casser la chaîne de la mobilité du conducteur. Prévoir une révision, c'est proposer le garage le plus proche - géo localisation - caler un rendez-vous en fonction de la disponibilité du garage & du conducteur, prendre les dispositions pour libérer le temps du conducteur – trouver un véhicule de prêt, etc.

Le loueur du 21^{ème} siècle est conscient que les demandes des **conducteurs sont en constante évolution**, que la disponibilité de l'information doit être immédiate, car nous sommes entrés dans une communication de l'instantané - rendue possible par l'utilisation et la "banalisation" d'Internet. Le loueur doit se concentrer sur son rôle de conseil et de coordination et sur le fait que chaque service sera sélectionné en fonction de sa convivialité et de son ergonomie.

La LLD → données chiffrées

Qui sont les loueurs ?

En France, les adhérents du SNLVLD représentent 97% du parc total de véhicules mis à la route en LLD en France, soit plus **d'1 million en 2008, pour un chiffre d'affaires de 4,779 Milliards d'euros.**

Taille des parcs mis à la route

- 4 loueurs gèrent des parcs de + de 150000 véhicules
- 2 loueurs ont de 50 000 à 150 000 véhicules
- 6 loueurs ont de 16 000 à 50 000 véhicules
- 3 loueurs ont de 8 000 à 16 000 véhicules
- 7 loueurs ont de 1400 à 8 000 véhicules
- 9 loueurs ont moins de 8000 véhicules.

Qui sont les clients ?

Initialement implantée essentiellement chez les grands comptes, la LLD a fait peu à peu bénéficier les PME des mêmes services qu'elle proposait aux entreprises de grande taille. Depuis 2006, la clientèle des flottes de 1 à 10 véhicules se généralise chez tous les adhérents du SNLVLD. La souplesse de l'offre et la personnalisation étant un des atouts principaux pour le développement de cette nouvelle tranche d'utilisateurs.

Quels sont les véhicules loués ?

Le véhicule particulier est incontestablement la star des parcs automobiles en LLD, avec un montant moyen individuel financé de 17000 euros.

Nature des entreprises de LLD

	2007	2008	Evolution 2008-2007
Filiales banque	40 %	40 %	+ 9 %
Filiales Constr. Auto.	40 %	38 %	+ 5 %
Indépendants	20 %	22 %	+ 6 %
			+ 6,5 %
Ensemble	100 %	100 %	

Commerces, réparation auto	20%
Industries manufacturières	18%
Immobilier, services aux entreprises	18%
Construction	12%
Services collectifs sociaux et personnels	7%
Transports & communications	7%
Santé & actions sociales	6%
Activités financières	4%
Autres	8%



Top 10 des véhicules les plus demandés (4^{ème} trimestre 09)

1	RENAULT CLIO	6	RENAULT SCENIC + GD
2	RENAULT MEGANE	7	VOLSKWAGEN GOLF
3	CITROEN C4 + PICASSO	8	PEUGEOT 308
4	VU RENAULT KANGOO	9	RENAULT TWINGO
5	PEUGEOT 207	10	OPEL COMBO

Le SNLVLD

une organisation professionnelle très représentative

Le **Syndicat National des Loueurs de Voitures en Longue Durée** est l'organisation professionnelle (créée en 1978) représentative du métier de la location longue durée, qui a pour objectif de défendre les intérêts de la profession et de la promouvoir.

Le SNLVLD réunit les entreprises de location en longue durée de voitures et d'utilitaires légers, soit :

- 35 entreprises
- 1 340 000 véhicules gérés (LLD & Fleet Management)
- 4,8 Milliards d'euro de CA annuel.

Ses adhérents immatriculent plus de 400 000 véhicules par an.

Depuis Juin 2009, le président du SNLVLD est **François Piot** (*Directeur Général France ARVAL*).



Interactif, le SNLVLD assure un certain nombre de missions en direction de son environnement, en jouant le rôle d'interface avec les institutions et les acteurs économiques : Par la voix de son Secrétaire Général, **Daniel Rigal**, il relaye les informations légales et soumet les demandes de la profession auprès des Ministères de l'Intérieur, de l'Economie et des finances, des PME, du commerce et de l'artisanat, des Transports. Il réalise également les démarches nécessaires auprès des administrations et institutions.

Affilié à la Fédération Nationale des Loueurs de Véhicules, le SNLVLD est également membre du MEDEF, du GPS et de **Leaseurope** (Association européenne des loueurs financiers et opérationnels, soit 46 associations nationales dans 34 pays, pour 16 Millions de véhicules à la route).

Le SNLVLD est affilié à
la Fédération Nationale des
Loueurs de Véhicules
FNLV

345 entreprises
1 748 000 véhicules
700 000 immatriculations / an
9,6 milliards d'euro de CA

SNLVLD
71, Rue Desnouettes
75724 Paris Cedex 15
Tél. 01 53 68 40 40

www.snlvld.com

Relations presse :

Isabelle Briglia - Agence Ainsi com'
Tél. 04 79 34 92 82
isabelle.briglia@ainsicom.net

www.ainsicom.net (espace journalistes)