

Le marché de la location de scooters continue sur sa lancée

L'arrivée de modèles à trois roues a relancé la location de scooters en entreprises. Des modèles jugés plus sûrs que les deux-roues traditionnels et présentant les mêmes avantages. Les sociétés oseront-elles franchir le pas ? En tout cas, les prestataires de ce marché de niche y croient.

Par Marie Amélie Fenoll

« En 2010, notre chiffre d'affaires va tripler ! », s'enthousiasme Pascal Courtois, directeur général de 2R Fleet Services, société spécialisée dans la location de scooters pour les entreprises et les professionnels. L'an dernier, son chiffre d'affaires était de 170 000 euros (source www.societe.com) et devrait avoisiner les 510 millions d'euros à la fin de l'année 2010, selon le dirigeant. L'exemple de 2R Fleet Services symbolise, dans une certaine mesure, le coup d'accélérateur observé pour la location de deux-roues dans les entreprises. La raison principale : l'arrivée sur le marché de scooters à trois roues, en particulier les modèles MP3 du constructeur Piaggio.

« La location des scooters à trois roues est un énorme succès, confirme Pascal Courtois (2R Fleet Services).

Avec la commercialisation des MP3 de Piaggio, l'argument de la sécurité n'est plus un frein à la location de scooters dans les entreprises. »

Preuve à l'appui : la baisse de 20 % des primes d'assurances pour ce type de scooters chez 2R Fleet Services.

Les stars du marché sont le Piaggio MP3 LT, les scooters 500 TMax de Yamaha, le Gilera Gp 800 ou encore le Peugeot Satelis. Des modèles



« Avec la commercialisation des trois-roues, l'argument de la sécurité n'est plus un frein à la location de scooters dans les entreprises. »

Pascal Courtois, 2R Fleet Services

qui comportent un avantage notable. En vertu de la législation sur des tricycles, il est possible de les conduire, avec un permis B, sans limitation de cylindrée, contrairement aux deux-roues limitées à 125 cm³. Ainsi, des modèles supérieurs à 125 cm³, comme les Piaggio MP3 300 cm³ et MP3 400 cm³, sont très recherchés. Toutefois, une prise en main est souvent nécessaire avant d'utiliser ce type de véhicule. À terme, la réglementation devrait évoluer et « des formations d'une durée de sept heures seront certainement rendues obligatoires », précise Pascal Courtois (2R Fleet Services).

De leur côté, les loueurs automobiles de longue durée semblent plutôt circonspects face à l'essor annoncé de leurs homologues à deux ou trois roues. « Cela reste un créneau sans données significatives », estime Daniel Rigal, secrétaire général du Syndicat national des loueurs de



Témoignage

« La sécurité du conducteur est notre priorité »

Fin mai 2010, le Stade de France signe un contrat location longue durée avec la société 2R Fleet Services afin d'équiper certains de ses collaborateurs en scooters. Ainsi, trois d'entre eux disposent désormais d'un modèle à trois roues à la place d'une voiture de fonction. « Notre premier critère est la sécurité. C'est pourquoi nous avons opté pour la location de ce type d'engin, plus stable et donc plus sûr », explique Marie Clotilde Boigues, acheteuse au sein de la direction administrative et financière du Consortium Stade de France.



Marie Clotilde Boigues, acheteuse, Consortium Stade de France

D'ailleurs, tous les collaborateurs équipés de ces scooters avaient déjà conduit un deux-roues ou possèdent un permis moto. Ils ont cependant bénéficié d'une formation rapide à l'utilisation du trois-roues avant d'en prendre possession. « À l'avenir, si des collaborateurs sans expérience des deux-roues souhaitent un scooter, une formation plus poussée sera prévue avec 2R Fleet Services », avertit Marie Clotilde Boigues.

Le gain de temps sur les trajets et la facilité de stationnement sont deux autres critères qui ont incité le Stade de France à louer des

scooters pour certains de leurs collaborateurs. Sans oublier le critère économique. « La location de scooter permet de réaliser des économies sur les loyers mensuels par rapport à d'autres véhicules ou encore de diminuer la consommation de carburant », indique Marie Clotilde Boigues. Souscrit pour trois ans avec un kilométrage de 35 000 km, le contrat comporte tout le packaging proposé par le prestataire, notamment l'entretien et le remplacement des scooters en cas de panne ou d'accident. Seule l'assurance est souscrite à part.

« Grâce aux relevés des cartes carburant, nous suivons de près le kilométrage et nous pourrions ainsi réévaluer en cours de contrat le kilométrage conclu avec 2R Fleet Services », précise Marie Clotilde Boigues. Visiblement satisfaite de cette expérience, la location d'un quatrième scooter est en cours.

Consortium Stade de France

ACTIVITÉ
Maintenance et exploitation d'équipements sportifs

CHIFFRE D'AFFAIRES 2009
110 millions d'euros

EFFECTIF
206 salariés

VOLUME D'ACHATS 2009
46 millions d'euros

EFFECTIF ACHATS
5 collaborateurs

voitures longue durée (SNLVL). Certains loueurs automobiles en ont pourtant déjà fait un relais de croissance, à l'image de la société Elat, placée toutefois en redressement judiciaire depuis mars 2010.

Plus rapide et moins polluant

Si le manque de sécurité des conducteurs a souvent été pointé du doigt, les arguments en faveur de la location d'un scooter, deux ou trois-roues, ne manquent pas. Les premiers : la rapidité de déplacement et la facilité de stationnement pour ceux qui multiplient les rendez-vous à l'extérieur. Le scooter est plus rapide, moins polluant et plus économique. L'absence de taxe sur les véhicules de société (TVS) et de taxe CO₂ est aussi un atout majeur des deux-roues. « La location d'un scooter permet de passer la totalité de son loyer en charges et de diminuer ainsi son assiette d'imposition », explique Cédric Alexandre, président de Fast Lease, un autre loueur spécialisé. L'entreprise qui souscrit un contrat de location économise un tiers du prix du scooter. Si son loyer est de 300 euros, il ne lui en coûtera que 200 euros au final. »

Les prestataires tels que 2R Fleet Services et Fast Lease proposent des contrats de location longue durée (LLD) sur le même modèle que les loueurs automobiles « traditionnels ». « Les clients ne payent que le prix d'usage

du deux-roues, soit le montant calculé entre le prix d'achat et la valeur de revente du véhicule, auquel il convient d'ajouter les éventuelles prestations souscrites », explique Pascal Courtois (2R Fleet Services). Une fois le kilométrage défini conjointement et la durée du contrat établie (généralement un, deux ou trois ans), les entreprises peuvent ainsi facilement budgéter les loyers mensuels des deux-roues utilisés. « Il s'agit de trouver le meilleur équilibre entre la durée d'amortissement du véhicule et le prix de revente, explique Cédric Alexandre (Fast Lease). 80 % de nos contrats portent sur deux ans, pour 12 000 km. » Chez 2R Fleet Services, le contrat moyen est plutôt de 30 mois, pour un kilométrage identique. À la fin du contrat, le loueur reprend le scooter pour le revendre sur le marché de l'occasion. Certaines options permettent aussi à l'entreprise ou aux collaborateurs de racheter directement le deux-roues. Au-delà de la location de scooter proprement dite, l'entreprise peut souscrire à un certain nombre de services associés, allant de l'entretien à l'assurance, à l'équipement d'accessoires (casques, bagagerie...). L'assurance ne rentre pas toujours dans le cadre du contrat. Ainsi, certaines entreprises favorisent l'extension de leur assurance auto sur leurs scooters. « La prestation entretien est le minimum obligatoire, car notre société doit revendre des véhicules en bon état à la fin du contrat », rappelle Pascal Courtois (2R Fleet Services). Une préoccupation identique à celle des loueurs automobiles de longue durée. ■



« La location d'un scooter permet de passer la totalité de son loyer en charges et de diminuer son assiette d'imposition. »

Cédric Alexandre, Fast Lease