

Les deux-roues désormais en location longue durée

AGGLOMÉRATION De plus en plus de professionnels utilisent scooters et motos.

LA LOCATION LONGUE durée, longtemps cantonnée aux grands comptes, commence à intéresser de plus en plus de petites entreprises, voire des professions libérales qui y voient un bon moyen de réduire leurs charges en matière de véhicules.

Du coup, les offres se multiplient et de plus en plus de loueurs cherchent à entrer sur ce marché prometteur, aussi bien pour les voitures particulières (VP) que les motos ou les utilitaires légers (VUL). Ce dernier segment est en pleine explosion : les ventes d'utilitaires ont représenté près de la moitié des ventes totales des constructeurs français (46 % pour Renault, 44 % chez Citroën et 40 % pour Peugeot). La part des VUL (+ 5,4 % au premier semestre 2008) dans les immatriculations totales n'a cessé d'augmenter, même si l'effet malus écologique a pénalisé le secteur ces derniers mois. Il faut

se rappeler que la législation est particulièrement favorable à ce type de véhicules avec une exonération de la TVA sur l'achat ainsi que les frais d'entretien et de réparation. Les VUL sont intégralement amortissables et échappent à la taxe sur les véhicules de société.

Nombreux sont les loueurs à proposer des offres dédiées aux microparc, à l'instar de Fast Lease qui revendique un tiers de sa clientèle chez les artisans, professions libérales et particuliers. À côté d'offres classiques de VP, le loueur a développé une offre de deux roues dans les grandes agglomérations. Désormais, les deux roues représentent d'ailleurs un quart de son parc en LLD. « La location longue

durée est un financement particulièrement adapté à ce type de véhicules, plus orienté utilitaire que loisir », estime Pascal Courtois, ancien pilote moto et cofondateur de 2R Fleet Services,

un nouveau venu sur le marché de la location longue durée de deux-roues. Si les adeptes des motos et scooters risquent de se laisser facilement séduire par ce type d'offres, la majorité des TPE et professions libérales reste difficile à adresser par les loueurs plus classiques. « C'est une clientèle très disparate et difficile à approcher », reconnaît Cédric Alexandre, le président de Fast Lease. Les loueurs vont donc devoir faire preuve d'inventivité pour arriver à leur démontrer l'intérêt de la LLD.

MARCHÉ

Avec les motos, c'est le marché des véhicules utilitaires légers (VUL) le plus. Les VUL représentent près de la moitié des ventes des grands constructeurs français. Leur fiscalité est très avantageuse.