

Le **nouvel** Economiste

Chaque semaine, le décryptage de l'actualité

Des services VIP dans la LLD Cédric Alexandre, créateur de Fast Lease



« Nos clients ont compris qu'il est beaucoup plus rentable de se consacrer à leur métier qu'à la gestion du parc automobile. »

Ce jeune lauréat (28 ans) de l'Association Jacques-Douce avait déjà fondé une première start-up en 1999 en créant un site d'information juridique, MisterDroit.com, et c'est à cette occasion qu'il a pris conscience des besoins des très petites structures en termes de gestion et d'achat des véhicules. Avocat de formation, Cédric Alexandre a créé Fast Lease en introduisant un nouveau concept dans le monde la LLD : apporter de multiples services personnalisés et intervenir comme « conseiller privilégié » auprès d'une clientèle ciblée (moins de 9 véhicules) de petites et moyennes structures qui connaissent mal les avantages de la LLD. Fast Lease leur propose des prestations normalement réservées aux entreprises possédant des flottes plus importantes. Parmi ces prestations

« VIP » figurent notamment un service de Groom, un système de lavage illimité du véhicule et la mise à disposition d'un véhicule différent du contrat de base (4x4, cabriolet ou deux roues au lieu d'une citadine) dans la limite de 10 jours par an. L'équilibre financier recherché dans ces conditions consiste à jouer sur l'effet volume en mettant en concurrence les intervenants du marché. Son approche stratégique repose sur la fidélisation de ses clients par l'intermédiaire de ces services, qui ne sont pas en eux-mêmes générateurs de marge.

Les résultats sont prometteurs, puisque les objectifs 2005 ont été multipliés par quatre et que Fast Lease a remporté des appels d'offres face à une concurrence exacerbée dans le secteur. L'ambition du jeune créateur ne s'arrête pas là, puisqu'il vise déjà le marché européen et a récemment signé un contrat de partenariat avec Hertz France ! Le taux de fidélisation des clients est de 70 %. L'entreprise adopte un axe de développement vertical en ouvrant de nouvelles agences dans les grandes villes, notamment à Lyon, et horizontal, par une augmentation de nombre de services. Partant du constat que la majorité de ses clients se situe dans les grandes villes et au regard du succès de la formule proposée, Fast Lease va aujourd'hui adapter son offre au secteur des 2 roues, et plus particulièrement aux scooters, dont les ventes en Ile-de-France ont connu une croissance de 25 % annuels depuis 4 ans, alors que le marché des ventes de voitures neuves a chuté de 21 %. Mais existe-t-il encore de la place entre les constructeurs et les grands loueurs ?