

LOUÉS SOIENT LES SCOOTERS



Le "leasing", ou prêt longue durée, est une nouvelle offre de service venue de l'automobile. Le principe est simple : vous louez un véhicule clé en main, assistance et entretien ne vous concernant plus, et ne payez que l'utilisation que vous en faites. Une société française, Fast Lease, applique la formule pour les scooters, une excellente initiative aux aspects financiers très intéressants.

Par Jean-Thomas Bablet / Photos DR

Fatigué de devoir dépendre de votre automobile pour vous rendre au travail ou pour vos déplacements personnels, vous avez opté pour le passage au deux-roues. Après un peu d'investigation, le modèle qui vous plaît le plus aujourd'hui est le Peugeot Satelis Premium, un des ténors de la catégorie 125. Un passage chez le concessionnaire, un détour par la caisse et vous voilà à son bord, délesté tout de même de 3 799 euros. Lors d'une utilisation normale, vous allez rouler quelque 6 000 km par an. Au bout de deux années, révisions de routine comprises, votre scooter vous aura finalement coûté environ 4 584 euros, hors assurance. Si on vous disait que vous auriez pu économiser quelques centaines d'euros en suivant une autre méthode, ne pensez pas qu'on vous mène en bateau, l'option est tout à fait envisageable.

NE PAYER QUE CE QUE L'ON USE

Le "leasing", terme américain qui pourrait être traduit par "prêt longue durée" comme nous l'avons vu ou "crédit-bail", est un système qui a fait son chemin depuis quelques années déjà.

Cette technique de vente permet d'utiliser un bien en tant que locataire, pendant une période définie par contrat, et de pouvoir bénéficier d'une option d'achat pendant ou au terme de la période. Concrètement, vous réglez tous les mois un loyer, et ne vous souciez plus du reste. Appliquée la plupart du temps à l'immobilier ou à l'automobile, cette solution est dorénavant proposée pour le scooter par une société française : Fast Lease met ainsi à disposition quantité de scooters 125, forte d'un partenariat avec sept constructeurs parmi les plus importants, dont Piaggio, Suzuki, Peugeot et Yamaha. "Le but pour le client est de ne payer que l'utilisation réelle du scooter", explique Cédric Alexandre, le fondateur de cette entreprise. "Tout le reste, c'est-à-dire les révisions et les réparations, est intégralement pris en charge." Dans les faits, le conducteur n'a plus qu'à se préoccuper de remplir son réservoir et de changer son huile à l'occasion. En cas de problème, un coup de téléphone et tout est fait à sa place : quelqu'un se charge de récupérer le scooter et le ramène à l'endroit souhaité une fois les opérations terminées. Un gain de temps et d'énergie considérable pour une clientèle qui vise avant tout la simplicité.



"La majorité de nos utilisateurs sont des cadres ou de professions libérales pour qui le scooter n'est qu'un plus. Ils ont déjà une voiture, mais souhaitent passer aux avantages du deux-roues, dans le cadre de leur travail ou de leurs déplacements de loisirs. Ils roulent en général assez peu, ce ne sont pas des habitués, mais ils choisissent le scooter pour les facilités offertes au quotidien."

UNE UTILISATION RATIONNELLE

Cédric Alexandre l'avoue avec franchise, il est venu au scooter par hasard. Cet avocat de formation s'est d'abord essayé au leasing automobile. En 2005, l'un de ses vendeurs décide d'appliquer la formule au deux-roues, et obtient de bons résultats. Cédric Alexandre crée alors un département scooter, où, comme pour l'automobile, la notion de service est l'élément le plus important. En tête des scooters les plus choisis, on trouve les habituels GT les plus vendus comme le Peugeot Satelis, les Suzuki Burgman et bien sûr les ténors Piaggio X8 et X9. Aujourd'hui, Fast Lease compte environ une soixantaine de clients. Adrien De Schontéré est de ceux-là. Cadre dirigeant, il en a eu assez des inconvénients de l'automobile dans les grandes agglomérations. C'est en cherchant sur Internet qu'il est tombé sur la solution à ses problèmes. "Je cherchais du leasing de scooter avec des loyers économiques. Sur le site de Fast Lease, j'ai pu faire un premier devis qui m'a permis d'évaluer les coûts, puis nous avons approfondi par téléphone. Depuis un an, j'ai choisi de rouler en Piaggio X9, et je suis très satisfait. Pour mon contrat de location, j'ai choisi la formule "Entretien +", qui comprend les révisions avec pièces d'usure, pour environ 145 euros par mois. Pour les phases de révision, je n'ai qu'à surveiller mon kilométrage, et ensuite prévenir la société.

Un employé vient alors chercher le véhicule. Fast Lease peut s'en occuper, mais j'ai choisi de gérer moi-même mon assurance, qui me revient à 400 euros par an en tous risques. Auparavant, je n'avais jamais conduit de deux-roues, mais j'ai rapidement pu mesurer les avantages de ce moyen de transport : on gagne du temps, même si j'ai quand même conservé une voiture à côté." Adrien De Schontéré symbolise bien cette nouvelle branche d'utilisateurs rationnels et pragmatiques. La formule du prêt longue durée et ses services tout compris sont autant d'arguments convaincants pour qui vise la simplicité d'utilisation. Mais ce n'est pas le seul point positif : "De l'achat du scooter en passant par l'entretien, il n'y a ici que le loyer à gérer", complète Adrien De Schontéré. "L'arbitrage est donc simple : payer entre 3 000 et 4 000 euros pour un scooter qui a une durée de vie plus faible qu'une automobile, tout en sachant qu'on aura des pertes à la revente, ça ne m'intéresse pas. Avec le prêt longue durée, je sais que mon scooter sera repris au bout de deux ans, et que je passerai alors à un autre modèle." Si la possibilité de rachat existe bel et bien, il faut reconnaître que la majorité des clients ne la choisissent pas. Pour eux, il s'agit de rouler sereinement avec un deux-roues entretenu, sans avoir à se soucier de rien, puis de passer à une nouvelle machine une fois le contrat arrivé à terme.

QUESTION DE COÛT

Bien évidemment, la dimension financière est un autre élément qui joue en la faveur du prêt longue durée, même si Adrien De Schontéré évoque avant tout un autre type d'économie : "C'est un service, et comme tous les services, il se monnaie. Ce que j'y gagne, c'est surtout du temps par rapport à quelqu'un qui aurait à

s'occuper du suivi de son véhicule." La société Fast Lease met en avant une économie de 15 % par rapport à un achat classique. D'après nos calculs, le gain est variable en fonction du contrat de prêt souscrit (cf. encadré). Une opération financière qu'il convient de bien étudier, avant de choisir l'une ou l'autre solution. Démarré de manière un peu "artisanale", le pôle scooter de Fast Lease profite en tout cas d'un engouement important pour les deux-roues motorisés et d'un marché en pleine expansion. L'option du leasing tombe pour le coup en parfaite adéquation avec la clientèle habituelle des scooters 125, véritables outils du quotidien. À l'avenir, Fast Lease compte encore élargir la gamme de ses services, pour coller au plus près des exigences de ses clients tout droit venus du confort automobile. Pour les quatre-roues, la société propose déjà des cartes carburant par exemple, une option tout à fait envisageable pour les scooters. Ce qui est certain, c'est qu'en plus des traditionnels modèles proposés, Fast Lease a d'ores et déjà réservé son lot de nouveaux scooters à trois roues Piaggio MP3. Un élément de plus à rajouter à son argumentaire de vente. ■

UN EXEMPLE DE BUDGET À LA LOUPE

Nous avons pris le cas d'un Peugeot Satelis Premium, et comparé son coût total pour deux ans d'utilisation et 12 000 km parcourus, entre l'achat normal et la formule de prêt longue durée. Les tarifs d'assurance sont calculés pour un homme de 35 ans avec un bonus de 0,75.

► **Formule leasing de base, pour une durée de 24 mois et un loyer de 132 euros : 3 168 euros. L'assurance, proposée par Fast Lease, se monte à environ 39 euros par mois, soit 936 euros. Coût total : 4 104 euros.**

- **À l'achat, il faut compter :**
 - Le prix du scooter : 3 799 euros
 - Les révisions sur deux ans :
 - Huile et bougies après 1 000 km : 30 euros
 - Vidange et courroie entre 5 000 et 10 000 km : 155 euros
 - Révision des 10 000 km : 250 euros
 - Freins tous les 3 000 km selon utilisation : 100 euros
 - L'assurance, formule tous risques : environ 450 euros par an**Coût total : 5 564 euros**
- Revente à l'issue des 24 mois, selon le prix de l'argus : environ 2 280 euros.
- Soit au final : 3 284 euros.**

À la revente, vous pouvez escompter obtenir environ 2 280 euros pour votre Satelis, en misant sur une perte de valeur de 20 % par an. Au bout de 24 mois, une fois revendu au prix de la cote, votre scooter vous aura alors coûté 3 284 euros. En outre, il faut savoir que certaines concessions proposent le rachat de votre scooter, selon son état, et si vous choisissez de réinvestir ensuite dans un modèle neuf. La formule de l'achat paraît donc la plus efficace, économiquement parlant. Mais ce serait oublier qu'il vous faut assurer la bonne santé de votre véhicule tout au long de sa vie pour espérer faire une revente profitable. L'avantage du leasing tient donc essentiellement dans les services auxquels il est associé, sans réels équivalents aujourd'hui. À vous de faire votre choix, selon votre profil et vos aspirations.

