

KILOMÈTRES ENTREPRISE

AUTOMOBILES ET DÉPLACEMENTS PROFESSIONNELS DES TPE PME PMI

N° **41** FEVRIER 2008 - MENSUEL - 5.50 EUROS

CHRYSLER VOYAGER L'américaine



**TROPHÉES HAUT
DE GAMME 2008
À VOUS DE VOTER !**

ITW PATRICK HAAS, PRÉSIDENT DE BP FRANCE
DOSSIER TABLE RONDE : LES DEUX-ROUES EN ENTREPRISE
ESSAI UTILITAIRE LE RENAULT KANGOO

UN MARCHÉ EN DEVENIR

LES DEUX-ROUES EN ENTREPRISE

5 L'ESSENTIEL EN POINTS

- Le 1^{er} janvier 2009, il sera rendu obligatoire trois heures de formation pour la conduite d'une 125 cm³ à partir d'un permis B.
- 200 euros par mois, c'est environ le prix d'une offre LLD pour une 125 cm³ sur 24 mois.
- Les "mesures nécessaires" doivent être prises par le chef d'entreprise pour assurer la sécurité de son parc deux-roues.
- Les constructeurs deux-roues développent des solutions de motorisations hybrides ou électriques.
- Treize constructeurs chinois sont classés dans les trente premiers de la catégorie 125 cm³ (11,5% du marché).

MÊME SI L'AUTOMOBILE RESTE LE MOYEN DE DÉPLACEMENT PRÉFÉRÉ DES ENTREPRISES, LA CIRCULATION TOUJOURS PLUS DENSE ET LA DIFFICULTÉ À STATIONNER EN CENTRE-VILLE RESTENT DES PROBLÈMES MAJEURS. DEPUIS 2000, LA MULTIPLICATION PAR TROIS DES IMMATRICULATIONS DES 125 CM³ EST UN INDICATEUR DE CES GÊNES. PLUS QUE JAMAIS, LES DEUX-ROUES SE POSENT COMME UN MOYEN DE DÉPLACEMENT COMPLÉMENTAIRE À L'AUTOMOBILE DANS LES GRANDS CENTRES URBAINS.

Le marché des deux-roues en entreprise reste encore difficile à appréhender. Si tous les intervenants autour de la table, acteurs directs de ce secteur, sont convaincus de la pertinence de cette solution, surtout à Paris, aucun ne se risque à donner une évaluation du marché. **Frédéric Perrier**, gérant de la société de location courte et longue durée Business Bike, estime "que 50 % du marché national se situe en Ile-de-France, là où les difficultés de circulation et de stationnement sont les plus importantes. Mais il ne s'agit pas de louer à n'importe quelle condition ni à n'importe qui. Notre devoir de conseil est primordial". Un point

de vue que partage **Cédric Alexandre**, Pdg du loueur Fast Lease : "Le loueur intervient avant tout comme conseil auprès de notre clientèle. Celle-ci est principalement composée de scooters 125 cm³, ainsi que de quelques gros scooters ou de motos routières pour les chefs d'entreprise et les professions libérales". Nul doute que le secteur est porté par le fort développement du marché des 125 cm³, lui-même porté par l'équivalence avec le permis automobile qui permet à tout un chacun de conduire un deux-roues de moins de 125 cm³. Cet essor est également ressenti par Peugeot Motocycles, comme l'explique son respon-

sable commercial grands comptes, **Gurwann Le Fouler** : "Si notre marché historique a toujours été celui des deux-roues utilitaires 50 cm³, comme avec La Poste, le secteur des 125 cm³ représente une nouvelle demande qui concerne davantage les véhicules de série". Pour **Philippe Haziza**, directeur commerce et développement d'Elat, cet essor est sensible : "Nous proposons des deux-roues en LLD depuis 1989, sur le même modèle des automobiles. Pour l'anecdote, cette « diversification » coulait de source puisque les deux dirigeants de l'entreprise sont motards. Aujourd'hui, nous constatons une augmen-

tation de la demande très importante en Ile-de-France, portant principalement sur des scooters 125 cm³".

Bruno Chemin, responsable de la communication de Honda Motos, tient toutefois à relativiser cet état de fait : "Le marché aux entreprises n'a pas été très important jusqu'ici. Les offres dont nous avons eu connaissance ont toutes ou presque été traitées au niveau de notre réseau de concessionnaires. Il ne faut pas perdre de vue que le marché moto, toutes cylindrées confondues, est environ dix fois plus petit que celui des automobiles". Cette taille beaucoup plus modeste du marché peut

expliquer en partie son développement plus tardif que celui de l'automobile.

Toutefois, selon **Frédéric Perrier**, la demande en matière de location de deux-roues en Ile-de-France est une réalité économique : "La demande est en forte croissance, notamment lors des périodes de grèves qui poussent de nouveaux clients à découvrir les avantages du deux-roues en ville. Actuellement, ma société comprend plus de 250 contrats de location motos et scooters".

Cette progression (elle n'est pas quantifiée), devient donc réelle même s'il faut segmenter le marché en trois grandes

catégories : les moins de 50 cm³ (principalement des cyclomoteurs et des scooters à vocation utilitaires qui font les beaux jours des livreurs divers et des équipes d'intervention techniques dans les ascenseurs par exemple), les 125 cm³ (principalement des scooters à destination des salariés soucieux de leur rapidité de déplacement et la facilité de stationnement) et les plus de 125 cm³ qui nécessitent le permis A. Il ne faut pas sous-estimer ce dernier : "Le marché des scooters de forte cylindrée nécessitant le permis A, appelés maxi-scooters, est en plein boom" d'après **Frédéric Perrier**.



EN DEUX-ROUES TOUT EST PERMIS ?

En préambule, il faut spécifier que la catégorie scooter représente 40% du marché deux-roues et 75% sont des 125 cm³. Leur population (en 125 cm³) a été multipliée par trois entre 2000 et 2007. Il faut différencier deux types de scooters : les "urbains" (cylindrée en dessous de 125 cm³) qui sont compacts, légers et maniables dans les bouchons, et les "Maxi" (cylindrée supérieure à 125 cm³) qui ajoutent une vocation routière. En effet, 99.000 scooters (125 cm³ et plus) ont été vendus en 2007 et l'on compte plus de 10.000 immatriculations de maxi-scooters, en progression de 10 à 15% par an. Pour conduire un 50 cm³, on peut passer, à partir de 14 ans, le BSR (Brevet de Sécurité Routière) organisé dans les établissements scolaires pour les moins de 18 ans. Pour les modèles 125 cm³, le permis B avec deux ans d'ancienneté est requis. Une passerelle est possible pour conduire un deux-roues, à partir de 16 ans, de cylindrée comprise entre 50 cm³ et 125 cm³, avec un permis A1. Pour les cylindrées plus importantes, le permis A (moto) est nécessaire. D'ailleurs, certains propriétaires de 125 cm³, dont les performances sont en retrait, en partie à cause du poids croissant de ces machines (notamment les utilisateurs de Piaggio MP3 125 cm³) "passent le permis moto (A) pour accéder à une catégorie plus puissante", ajoute **Frédéric Perrier**, manager de Business Bike. L'offre pléthorique des constructeurs (environ deux ou trois modèles de maxi scooter par marque) prouve l'évolution de la demande des utilisateurs. Ceci est confirmé par **Marie Bossuet**, chargée de marketing et communication chez Sim/Derbi, qui annonce la sortie prochaine d'un modèle 300 cm³. La motivation première d'un conducteur de deux-roues est de fuir les embouteillages en portant principalement son choix sur une 125 cm³. **Cédric Alexandre**, de chez Fast Lease, déclare que "70% de ses clients ne sont jamais montés sur un deux-roues". Certains invités de la table ronde, comme **Philippe Haziza** de la société ELAT préconise "la création d'un permis deux-roues, car en moto la carrosserie c'est la personne qui conduit". En effet, seulement un conducteur sur quatre de scooters est titulaire d'un permis A (moto). Par ailleurs, il faut rappeler qu'à partir du 1^{er} janvier 2009, il sera rendu obligatoire trois heures de formation pour la conduite d'une 125 cm³ à partir d'un permis B. Même si tous les intervenants s'accordent à trouver cette formation insuffisante, c'est déjà un premier pas important. **Alain Delmond**, chargé de mission Prévention à l'AMDM (Assurance Mutuelle Des Motards) est "satisfait des



dispositions du gouvernement qui imite la politique de l'AMDM avec plus de dix ans de retard". Il rappelle que la Mutuelle Des Motards proposait ou offrait une formation pour mettre en condition le titulaire d'un permis automobile B à la conduite d'un deux-roues (depuis 1990 pour les autos-motards). Cette formation durait une journée (six heures). Notez que, depuis 2004, l'obligation d'allumage des feux de croisement de jour a été étendue aux motocyclettes légères et aux cyclomoteurs de 125 cm³ (depuis 1975 pour les motocyclettes d'une cylindrée de plus de 125 cm³ ou de plus de 11 kW). **Bruno Chemin**, de chez Honda, nous fait part de l'expérience du simulateur de conduite HRD (Honda Riding Trader) sur la prévention des risques en deux-roues. Celui-ci apparaît comme un moyen intéressant de pré-information des jeunes conducteurs aux risques de conduite d'un deux-roues. Les municipalités ont été réceptives à cette technologie et plus de 150 simulateurs HRD ont trouvé preneurs.



CONDUIRE UN DEUX-ROUES, ÇA ASSURE ?

Les chiffres 2006 pour les accidents des deux-roues faisaient apparaître 4709 personnes décédées sur la route dont 769 motocyclistes et 317 cyclomotoristes (scooters, etc.). Pour les blessés, on dénombrait 17.000 motocyclistes et 14.500 cyclomotoristes. Les données du portefeuille AXA France font apparaître que les scooters ont



2,5 fois plus d'accidents que chez les motards, avec des dommages généralement moins graves. Ceci est dû en partie à un manque de formation. Les conducteurs de scooters maîtrisent moins bien la conduite particulière d'un deux-roues. L'AMDM rappelle, pour sa part, que, pour la clientèle entreprise, il n'a pas constaté de différence de sinistralité entre les deux-roues et les scooters. Il ajoute que pour contenir le risque en entreprise, la mutuelle a développé des formations spécifiques. "Un professionnel utilisant son scooter dans le contexte entreprise ajoute tout un environnement spécifique à gérer", ajoute **Alain Delmond** de l'AMDM. Pour la responsabilité du chef d'entreprise, il faut rappeler qu'il est logé à la même ensei-

gne que pour la gestion d'un parc automobile. À savoir, qu'en vertu de l'article L203-2 du code du travail complété par l'article 221-6 du code pénal le chef d'entreprise prend les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs de l'établissement. Ces mesures comprennent des actions de prévention des risques professionnels, d'information et de formation, ainsi que la mise en place d'une organisation et de moyens adaptés. En cas de violation manifestement délibérée d'une obligation particulière de sécurité ou de prudence imposée par la loi ou le règlement, les peines encourues sont portées à cinq ans d'emprisonnement et à 75.000 euros d'amende.

Pour effectuer une action préventive indispensable pour limiter les risques routiers, le chef d'entreprise peut trouver une aide, par exemple, à la chambre des métiers, les CRAM ou une association type PSRE (Promotion et suivi de la Sécurité Routière en Entreprise). Certains loueurs, comme ELAT, n'assurent pas les deux-roues, contrairement à Business Bike qui



propose une assurance dans son package LLD. Mais il ajoute que la plupart de ses clients s'auto-assurent. Il existe un surcoût pour la prime d'assurance d'un deux-roues en location comparée à celle d'un particulier. Par contre, pour réduire le risque accidentogène des clients, certains loueurs comme Business Bike manifestent une attitude responsable. **Frédéric Perrier** nous informe d'un accord qu'il a passé avec un grand centre de formation. Il affirme "perdre beaucoup de clients en imposant une formation pour mettre quelqu'un sur un deux-roues, mais préférer cette solution plutôt que d'avoir sur la

conscience des accidents". Il a notamment refusé 25 à 30% de clients au début de sa carrière pour incompatibilité manifeste (conducteur trop jeune ou n'ayant pas la culture du deux-roues) avec la conduite d'un deux-roues. Même si cette prise de position va dans le sens de la sécurité, le profil des clients ayant recours à la conduite d'un deux-roues apparaît plus serein. D'après **Gurwain le Fouler**, de chez Peugeot Motocycles, "la clientèle 125 cm³, pour un loueur, a souvent la quarantaine, père de famille, et elle est plus éduquée que celle conduisant des 50 cm³". Cette popula- ➤

LE CHEF D'ENTREPRISE EST LOGÉ À LA MÊME ENSEIGNE QUE POUR LA GESTION D'UN PARC AUTOMOBILE

LE MARCHÉ DES DEUX-ROUES EN CHIFFRES (SOURCE AAA)

Les deux-roues les plus vendus en 2007		Les scooters 125 cm ³		Les maxi-scooters (+ de 125 cm ³)	
1)	Yamaha YP 125 R X-MAX	1)	Yamaha X-MAX	1)	Yamaha 500 T-MAX
2)	Kawasaki Z 750	2)	Suzuki UH 125 Burgman	2)	Suzuki AN 650 Burgman
3)	Honda XL 125 V Varadero	3)	Peugeot Satelis	3)	Suzuki AN 400 Burgman
4)	Kawasaki ER-6	4)	Yamaha XP-125 Majesty	4)	Honda FJS 400 Silver Wing
5)	Suzuki UH 125 Burgman	5)	Piaggio X9 125	5)	Yamaha YP 400 Majesty
6)	Peugeot Satelis 125	6)	Piaggio MP3	6)	Yamaha YP 250 R X-MAX
7)	Yamaha Fazer 600	7)	Honda FES S-WING	7)	Piaggio MP3 250
8)	Piaggio MP3	8)	Piaggio X8	8)	Piaggio MP3 400
9)	Suzuki GSF 650 Bandit	9)	Sym GTS 125	9)	Vespa GTS
10)	Yamaha XP 500 T-MAX	10)	MBK Skycruiser	10)	Honda SH 300

tion se retrouve dans les grandes entreprises. Cette affirmation est confirmée par **Frédéric Perrier** qui parle d'une clientèle qui a un certain pouvoir d'achat, mais qui a aussi des certitudes sur sa manière d'aborder le deux-roues sur Paris. Il met en garde l'utilisation du scooter trois roues, lequel est souvent conduit en outrepassant les marges de sécurité du véhicule avec, notamment, le freinage ABS, avec lequel les clients se transforment en "experts pilotes". Sur le marché, trois constructeurs proposent l'ABS : Peugeot, Honda et Yamaha. Faut-il le rappeler, l'ABS est un plus, mais il ne résout pas tous les problèmes.

ET LE VOL DANS TOUT ÇA ?

En abordant ce chapitre, nous restions interloqués par des anciennes statistiques effrayantes : un scooter sur trois est volé dans l'année de son achat et 100.000 vols annuels sont enregistrés, pour tous les deux-roues confondus. Aucun système n'est infaillible, mais certains ont fait diminuer le risque de vols de plus de 60%. Pour bien comprendre les différents avis de la table ronde, il faut différencier la population des deux-roues "inférieur à 125 cm³" de celle supérieure ou égale à cette cylindrée. Le vol sur le marché des deux-roues "utilitaires" est plus fréquent pour la cylindrée 50 cm³. "C'est souvent des vols de pièces pour entretenir un parc vieillissant similaire", ajoute **Gurwann le Foulher**. Des dires corroborés par **Bruno Chemin** qui affirme que même si le vol a tendance à baisser, il se maintient aussi sur les motos sportives. Les motos enlevées sont désossées et leurs pièces servent souvent à alimenter les milieux de la compétition. D'après **Frédéric Perrier** de chez Business Bike, le vol des deux-roues est complète-



ment gérable, il est quasi nul chez lui. Les grosses chaînes accrochées à un point fixe, complétées depuis 2001 d'anti-démarrages constructeurs sont suffisants. Il faut dire que les anti-démarrages électroniques à transpondeur électronique équipent de nombreux modèles et s'ajoutent au verrouillage de direction au niveau du contacteur. Grâce à une clé codée à un milliard de combinaisons reconnues par un boîtier électronique, la mise en route est impossible sans la reconnaissance de ladite clé équipée de sa puce. Ces dires sont confirmés par **Alain Delmond**, de l'AMDM, qui n'observe pas de problème particulier sur les vols en 125 cm³ en entreprise. Pour le marché naissant du deux-roues électrique, aucun vol n'est à déplorer actuellement, mais "on assiste à des demandes d'informations sur ce mode de déplacement de la part de propriétaires de flottes de restauration rapide, excédés de subir le vol de pièces sur leur parc deux-roues", ajoute **Patricia Brailon** de chez Sweet'Elec.

LE DEUX-ROUES DANS LA VILLE

Cet essor des deux-roues dans les entreprises représente donc, avant toute chose, une réponse aux problèmes de circulation et de stationnement en centre-ville. Ces nouveaux utilisateurs n'affichent pas forcément le profil habituel des "amoureux" des deux-roues. Cela se ressent au quotidien dans leur façon de conduire, mais pas seulement. **Frédéric Perrier** avoue, quant à lui, enregistrer "une évolution de la clientèle, moins « motards » et surtout beaucoup moins respectueuse des règles de circulation et de stationnement. Les amendes pourrissent mon activité". Le

non respect mutuel entre deux-roues et les autres utilisateurs de la chaussée et des trottoirs est certainement à l'origine de ces actes d'incivilité. "Une chose est sûre, les deux-roues sont beaucoup moins bien acceptés dans les villes en France qu'à l'étranger", affirme **Bruno Chemin**. Outre ces comportements personnels, la question des



rejets de polluants et de CO₂ par les deux-roues est, dans le climat actuel de bonus-malus et de TVS, une question brûlante. Il convient de rappeler que les deux-roues ne sont pas soumis à ces taxes sur les émissions de gaz à effet de serre. Cela étant, les deux-roues sont à la traîne du point de vue de la dépollution en comparaison avec les automobiles et les poids-lourds même si, comme le souligne **Frédéric Perrier**, "les normes antipollution sont régulièrement renforcées". **Bruno Chemin** rappelle que, paradoxalement, "plus les motos sont grosses, moins elles polluent. Un scooter pollue autant qu'une auto, mais les temps de trajet beaucoup plus courts jouent en sa



► *faveur*. C'est là que la différence se fait. Si les rejets au kilomètre entre voiture et deux-roues sont équivalents ou supérieurs, les temps de trajet sont au moins deux fois plus courts. De quoi largement compenser l'écart. Autre avantage : les deux-roues ne perdent pas de temps à se garer. Là encore, c'est autant de carburant économisé et de rejets de CO₂ en moins.

De nouvelles solutions alternatives aux moteurs thermiques classiques existent. Ainsi, la société Sweet'Elec propose des

scooters électriques. Comme l'explique **Patricia Brailon**, gérante de la société Sweet'Elec : "La notion de pollution par les deux-roues est tout aussi importante que dans l'automobile. Tous les jours, nous recevons des demandes de la part de municipalités pour passer aux deux-roues électriques. Il faut dire que notre produit affiche des performances très proches de celles d'un scooter thermique avec 90 à 100 km d'autonomie et une vitesse de pointe d'environ 100 km/h. Sans oublier un coût d'utili-



INTERVIEW

JEAN-PHILIPPE DAUVIAU DIRECTEUR MARKETING PIAGGIO FRANCE

Kilomètres Entreprise : Quelle est la place de Piaggio en France ?

Jean-Philippe Dauviau : Piaggio est challenger avec une part de marché 2007 de 10,5% en scooters 50 cm³. Piaggio est leader en scooter 125 cm³ et cylindrées supérieures avec 24% de parts de marché en 2007.

KME : Que représente le marché "entreprise" pour la marque Piaggio en France ?

J-P.D : Le marché entreprise considéré par Piaggio se limite aux flottes de deux-roues traitées en direct par notre équipe commerciale. Les ventes "locales" faites aux entreprises par le réseau de concessionnaires ne sont pas prises en compte. C'est pourquoi nous ne nous avançons pas à communiquer des chiffres.

KME : Quels sont vos objectifs dans ce secteur ? Est-ce un secteur en évolution ?

J-P.D : Nos objectifs sont confidentiels, mais nous estimons ce secteur en progression constante.

KME : Quel est votre client type ? Quels sont les produits que demandent les entreprises ?

J-P.D : Le client type correspond à une entreprise publique ou privée à la recherche d'une flotte de véhicules pour équiper des livreurs, réparateurs, techniciens... Les produits demandés sont en général des produits stables, fiables, faciles d'accès à une majorité de personnes, pouvant être équipés d'un coffre additionnel à l'arrière ou parfois à l'avant. Dans notre gamme, c'est le Piaggio Liberty 50 ou 125 qui correspond le mieux à ce type de demande.

KME : Avez-vous des chiffres sur la location de deux-roues pour votre marque ?

J-P.D : Nous travaillons avec quelques loueurs indépendants, mais le chiffre du parc circulant est très variable et saisonnier, puisque souvent ce sont aussi des concessions commerciales.

KME : Avez-vous des chiffres de vol pour votre marque ?

J-P.D : Il est très difficile d'obtenir des chiffres de vol. Les compagnies ne les communiquent pas.

KME : Est-ce que votre modèle MP3 (à trois roues) aura d'autres évolutions (motorisations, freinage ABS ou autres technologies...) ?

J-P.D : Le MP3 se décline en 125-250-400 cm³ ; une version 500 cm³ existe également sous la marque Gilera. En 2007, le scooter à trois roues (toutes versions confondues) a atteint une part de marché de 6%, soit 5200 exemplaires. Beaucoup de professions libérales ou autres professionnels s'intéressent à ce concept pour la sécurité qu'il procure. Piaggio travaille sur l'amélioration du véhicule en lui-même, ainsi que sur des versions complémentaires. Sur le plan technologique, il est possible de lui ajouter un ABS. Cependant, cette alternative n'est pas encore décidée. Le MP3 procure déjà un excellent niveau de sécurité active. L'ajout d'un ABS alourdirait le prix et ne serait peut-être pas compensé par des volumes additionnels.

KME : Est-ce que vous allez proposer sur le marché des modèles plus "écologiques" (type hybride ou électrique) ?

J-P.D : Une version hybride thermique-électrique du MP3 existe sur la cylindrée 250. La commercialisation ne se fera pas avant fin 2008. L'intérêt du concept réside dans sa capacité à fonctionner sur chaque mode électrique ou thermique, ou même les deux motorisations simultanément. Dans ce cas, l'électrique vient justement compléter le thermique dans ses phases d'accélération (où il est le plus faible et consommateur de carburant) limitant ainsi la consommation à moins de 2 litres aux 100 km. Il existe également des versions 50 cm³ et 125 cm³ installées sur des scooters classiques en test en Italie.

sation très inférieur". **Bruno Chemin** affiche lui aussi un certain optimisme face aux deux-roues "propres" : "Honda Motos est favorable au développement des scooters électriques. En milieu urbain, il s'agit d'une solution efficace pour lutter contre la pollution. Certains habitants changent d'avis concernant les deux-roues grâce à ces modèles électriques".

Gurwann Le Fouler rappelle que Peugeot a proposé une solution il y a une dizaine d'années : "Nous avons été précurseurs en matière de deux-roues « propres » avec notre scooter électrique lancé en 1996. Nous en avons vendu environ 4.000 en dix ans de commercialisation". Les principaux écueils étaient, alors, la faible autonomie et



la durée de recharge des batteries. Ce qui ne semble plus être le cas avec le modèle proposé par Scoot Elec : "Grâce à un système de chargeur rapide, il est possible de faire le plein en une heure".

Comme dans l'automobile, la solution à court terme pourrait être l'hybride. Piaggio devrait, dans les semaines à venir, commercialiser un scooter hybride thermique/électrique.

UNE SOLUTION ÉCONOMIQUE

Face aux contrats portant sur des automobiles, ceux des deux-roues se caractérisent par le plus faible prix de vente des véhicules ainsi que par leur faible kilométrage annuel parcouru, surtout lorsque le véhicule est un scooter 125 cm³. Pour **Philippe Haziza**, "les contrats moyens portent sur 12 à 18 mois pour les 125 cm³, sur 24 mois pour les 650 cm³. Seuls les gros cubes bénéficient d'un contrat sur 48 mois. Dans tous les cas, nos offres comprennent une tarification personnalisée, ainsi que la fourniture de deux casques. À titre d'exemple, un Piaggio MP3 125 cm³ sur 24 mois coûte 206 euros TTC par mois, dont 31 euros pour l'entretien". Autre exemple fourni par **François Perrier** : "Pour un scooter 125 cm³, il faut compter environ 200 euros HT hors assurances". Toutefois, il semble que les entreprises soient de plus en plus sensibles à des formules pac-

kagées tout compris, comme l'explique **Gurwann Le Fouler** : "Nous assistons à une nouvelle tendance qui est celle du « package » pour le chef d'entreprise ainsi qu'au développement du fleet management de deux-roues pour les grosses flottes". Cette tendance au « packaging » est confirmée par **Bruno Chemin** de chez Honda : "Nous réfléchissons au lancement d'un produit pour les particuliers portant sur notre scooter Swing 125 cm³ incluant le financement, l'assurance, la garantie deux ans et l'assistance 24h/24 pendant deux ans". Cette volonté de développement de l'activité auprès des entreprises est partagée par un autre constructeur : "En tant qu'importateur exclusif, nous nous devons de développer les services auprès de notre clientèle, y compris la location" affirme **Marie Bossuet**, du département marketing et communication chez Sym.

Quant à Scoot Elec, la jeune société espère un développement rapide en s'appuyant sur les soucis environnementaux des collectivités locales (villes, communautés d'agglomération...) : "Nous cibons avant tout le marché des collectivités locales. Nous envisageons aussi de toucher les grandes flottes effectuant des kilométrages élevés, ce qui sied particulièrement bien à la traction électrique qui affiche alors des coûts de détention et d'entretien beaucoup plus faibles que les moteurs thermiques. En ce qui concerne le marché des PME-PMI, nous allons proposer des offres packagées de location moyenne durée ou longue durée avec des partenaires". Le mot de la fin revenant à **Cédric Alexandre** : "Si,

de plus en plus, les grands comptes viennent à la location, le rôle de conseil est essentiel. Nous tenons compte de détails pratiques comme la taille du coffre des scooters pour guider nos clients dans leur choix. Sans oublier l'aspect sécuritaire qui est tout aussi important".

LES NOUVEAUX VENUS SUR LE MARCHÉ

Les nouveaux venus sont surtout des constructeurs d'Asie du Sud-Est qui vendent des flottes de deux-roues pour les livraisons de restauration rapide. Néanmoins, pas de panique à avoir pour les ténors de la catégorie 125 cm³, le marché est toujours détenu en 2007 par Yamaha (18,3%), Piaggio (17,2%) et Honda (12,6%).

Cependant, dans les trente premiers de ce classement, un essaim de treize constructeurs chinois représente quand même 11,5% du marché 125 cm³. Les leaders du groupe asiatique ont pour nom Sky Team (1,96%), Keeway (1,48%), JMStar (1,45%), Yiyi (1,34%) et Jonway (1,25%). Certes, pour l'année 2007, le constructeur chinois Sky Team ne pèse que 0,97% du marché toutes cylindrées confondues et

apparaît seulement au 17^e rang des constructeurs de deux-roues, mais il progresse de 68,6% (68,7% sur le marché 125 cm³) dans un marché en hausse de 4,2% (4,9% pour le marché 125 cm³). Malgré cette percée importante dans le monde des 125 cm³, le réseau de pièces détachées (avec, pour certains constructeurs, des scooters à finir d'as-►►

NOUS ASSISTONS
À UNE NOUVELLE
TENDANCE QUI EST
CELLE DU "PACKAGE"
POUR LE CHEF
D'ENTREPRISE



sembler après leur arrivée par containers) n'est pas encore organisé comme les groupes déjà en place et leurs finitions ne sont pas encore au niveau des grandes marques. Parmi les outsiders, on peut citer le constructeur taïwanais Sym, installé en France depuis

2002 et déjà septième fabricant de 125 cm³ (3,87%) en 2007 (ses ventes progressent de 117% par rapport à 2006). Ses produits, allant du 50 cm³ au 250 cm³ (bientôt 300 cm³), au design moderne, à la qualité de fabrication sérieuse (garantie deux ans piè-

ces et main d'œuvre) possèdent le renfort d'un solide réseau d'entretien et de vente (350 points en France) et un rapport qualité/prix compétitif.

■ BERTRAND VIET & GUILLAUME GENESTE

LES PARTICIPANTS À LA TABLE RONDE



Cédric ALEXANDRE
PDG du groupe
Fast Lease

Le loueur intervient avant tout comme conseil auprès de sa clientèle.



Marie BOSSUET
Chargée de marketing et communication chez Sim / Derbi

En tant qu'importateur exclusif, nous nous devons de développer les services auprès de notre clientèle, y compris la location



Frédéric PERRIER
Manager de Business Bike

70% de mes clients ne sont jamais montés sur un deux roues



Pierre FRAUDEAU
Agence Strateus, représentant de la Sécurité routière

A partir du 1er Janvier 2009, il sera rendu obligatoire 3 heures de formation pour la conduite d'une 125cm³, à partir d'un permis B



Philippe RASCLE
Directeur finances et développements société Sweet'Elec

Grâce à un système de chargeur rapide, il est possible de faire le plein de notre scooter électrique en 1 h



Philippe CASTELNAU
l'agence Carrere Communication pour l'AMDM (Assurance Mutuelle Des Motards)

L'AMDM a été précurseur dans la prévention des risques routier



Patricia BRAILLON
Gérante de la société Sweet'Elec

Nous ciblons avant tout le marché des collectivités locales. Nous envisageons aussi de toucher les grandes flottes effectuant des kilométrages élevés



Bruno CHEMIN
Responsable de la communication de Honda Motos

Le vol des deux roues a tendance à baisser mais il se maintient sur les motos sportives



Philippe HAZIZA
Directeur commerce et développement d'ELAT

Nous proposons des deux roues en LLD depuis 1989, sur le même modèle des automobiles



Gurwann LE FOULER
Responsable commercial grands comptes Peugeot Motocycles

La clientèle 125 cm³ pour un loueur, a souvent la quarantaine et elle est plus éduquée que celle conduisant des 50cm³.



Alain DELMOND
Chargé de mission Prévention à l'AMDM (Assurance Mutuelle Des Motards)

L'AMDM est satisfait des dispositions du gouvernement qui imite notre politique avec plus de 10 ans de retard.