



Services - 30/09/2013

Le loueur Fast Lease mise sur un développement prudent



Alors que certains loueurs prennent des risques sur les valeurs résiduelles (VR) pour gagner des parts de marché, le loueur Fast Lease joue la prudence, en se couvrant sur les VR et les impayés.

Y-a-t-il encore de la place pour de petits acteurs sur le marché de la LLD face aux grands loueurs internationaux ? Oui, à en croire le succès du loueur Parcours ou la montée en puissance de Fast Lease, un loueur dont le parc a progressé en 2012 de 47%, à un peu moins de 1 500 véhicules, et le chiffre d'affaires de 69% à 12,72 millions d'euros.

Bien sûr, la croissance rapide du parc peut cacher une stratégie d'acquisition de parts de marché suicidaire si elle s'appuie sur une surévaluation des VR. Mais **Cédric Alexandre**, le fondateur, président et actionnaire majoritaire de Fast Lease joue au contraire la prudence : *"Pour éviter les surprises à la revente, j'ai été le premier à négocier, avec BMW au départ, une couverture sur la VR des véhicules. Au final, 15% des véhicules que nous achetons n'atteignent pas la VR et sont repris par les constructeurs et revendus par son réseau. Avec cette garantie de VR, je n'ai pas besoin d'avoir de haut de bilan pour assurer mon développement et les relations avec mes banques sont apaisées"*. Ils partagent d'ailleurs avec elles l'autre grand risque de l'activité, les impayés.

Toutefois, cette couverture des risques ne sert pas à mener une politique de croissance à tout-va, dit-il, mais de *"services à forte valeur ajoutée qui génèrent de la marge"*. La forte croissance de 2012 est exceptionnelle et s'explique par la conjonction de plusieurs éléments, dit-il : la montée en puissance de sa quatrième agence, celle de Nice ouverte en 2011, le fort développement de l'agence de Levallois (92) et un taux de renouvellement des contrats élevés de 70%. Pour 2013 et les trois années à venir, il table sur une croissance annuelle de son chiffre d'affaires plus raisonnable de 15%. Sa marge commerciale, de 1,568 millions d'euros en 2012 (12% du CA), devrait s'améliorer en 2013.

Traiter les concessionnaires comme des partenaires

Fast Lease se positionne sur le marché des micro-flottes. Le loueur gère des parcs de 1 à 10 véhicules pour des TPE-PME (50% de son CA), des professions libérales (15 à 20%), des particuliers (25%) et des grands groupes, dans le cadre de la gestion des véhicules des dirigeants (5 à 10%). A Paris, environ un quart de sa flotte est composé de deux-roues, scooters ou motos, loués dans un tiers des cas à des cadres ou dirigeants qui lui louent aussi une voiture.

Sa stratégie de service et de proximité se traduit notamment par une offre intégrée de conciergerie, offrant une multitude de services pour faire gagner du temps à ses clients (gestion des véhicules suite à un sinistre, gestion complète des interventions d'entretien et de réparation, voiture de remplacement ...). La particularité de Fast Lease réside aussi dans un relationnel fort avec les concessionnaires. *"Si l'on veut avoir un Audi Q5 avec moins de 6 mois d'attente, un rendez-vous à l'atelier en urgence, il ne faut pas les traiter comme des fournisseurs, en les payant à 60 jours, mais comme des partenaires"*, dit-il.

L'avenir de Fast lease c'est l'ouverture en 2014 d'une cinquième agence, peut-être à Nantes où il possède déjà une représentation commerciale, qui enrichira son maillage déjà composée de Paris, Lyon, Marseille et Nice.

Xavier Champagne