

Services généraux

Flotte automobile et PME : la location séduction

Les loueurs longue durée déploient une large panoplie d'arguments en direction des PME. En tête, le gain de temps, la tranquillité et le sur-mesure



Dans les petites et moyennes entreprises, le crédit-bail a souvent été la règle pour constituer son parc automobile. Mais depuis quelques années, la location longue durée vient bouleverser la donne. Les arguments des loueurs ont fini par ne pas laisser les dirigeants indifférents. Et la LLD apparaît désormais comme une solution globale pour faire face à des contraintes financières, organisationnelles et environnementales. Un usage simple, un coût fiscal intéressant et des véhicules performants, ce sont là quelques ingrédients de la recette proposée aux PME.

par Mathilde Barré

Dans le secteur des PME, le marché de la location longue durée est encore neuf. C'est ce que semble confirmer la profession, même si le mouvement s'est engagé il y a déjà quelques années. C'est l'avis notamment de Cédric Alexandre, président de Fast Lease, qui précise que "les loueurs se sont d'abord concentrés sur les flottes les plus intéressantes, les gros volumes". Les PME elles-mêmes s'intéressent de plus en plus à la location longue durée. Les loueurs ont donc décidé de s'adapter. Ferréol Mayoly, directeur général SME Solutions Arval France, explique ainsi qu'au sein de son groupe, "il y a même depuis 2011 une ligne de métiers dédiée aux PME avec une équipe et des structures qui se consacrent à cette nouvelle cible".

Même constat chez Renault avec Thibault Paland, directeur général délégué de Renault Diac qui affirme: "nous n'avons jamais mis de côté les PME. Nous avons des produits adaptés depuis très longtemps, distribués sur l'ensemble de notre réseau". Le président du SNLVL (Syndicat national des loueurs de véhicules en longue durée), François Xavier Castille, confirme que chez l'ensemble des loueurs, "les PME constituent une cible privilégiée, avec un potentiel énorme". Et d'ajouter que "pour les grands comptes, on est à 2 ou 3 % de croissance alors qu'on est déjà à 15 % de croissance du côté des plus petites structures". C'est donc ce secteur qui tire la croissance des loueurs avec encore moins de 20 % de taux de pénétration.

Si cette cible est alléchante pour les loueurs, elle n'en est pas moins difficile à atteindre. Ce sont souvent les commerciaux sur le terrain qui sont chargés d'aller séduire les grands comptes. Mais pour les petites et moyennes entreprises, les forces commerciales ne sont pas assez nombreuses et l'approche ne peut se faire sans l'aide de partenaires implantés localement. Ferréol Mayoly explique: "notre activité auprès des PME est intermédiée, elle passe par différents partenaires, banques mais aussi concessionnaires.

Nous capitalisons sur leur portefeuille clients. On reprend ensuite la relation avec nos propres experts sur notre plateforme à Rennes". De la même façon, Thibault Paland explique: "les patrons des PME sont très ancrés dans les tissus économiques locaux, c'est donc par le biais de notre réseau que nous pouvons distribuer nos prestations. Avec 5500 points de vente dans notre réseau, c'est plus facile de toucher les PME. La clé, c'est la proximité." Cédric Alexandre confirme: "notre réseau d'agences nous permet d'avoir un visage humain, de proposer un interlocuteur unique".

Cette proximité doit ensuite être entretenue tout au long de la relation contractuelle. Cette nécessité s'explique, selon Ferréol Mayoly, par le fait que "les PME ne raisonnent pas comme les grands comptes. Elles sont moins professionnelles car elles n'ont pas de gestionnaires de flotte, pas de personnel dont c'est le métier. Les décideurs ont donc tendance à réagir comme des particuliers".

La course aux services

Tous les loueurs semblent s'entendre sur la question: les PME vont d'abord à la LLD pour les services associés. Cédric Alexandre le constate chez Fast Lease: "la problématique est la même pour tous, dirigeants comme salariés: c'est celle de ne pas avoir à s'occuper de sa voiture. Le temps gagné vaut beaucoup plus que le prix des services souscrits. Pour le service conciergerie par exemple, il faut compter une douzaine d'euros par mois". Ce service de conciergerie, très apprécié par les PME, consiste à prendre en charge le véhicule de A à Z, de la rédaction du constat en cas d'accident à la prise de rendez-vous pour l'entretien ou la réparation, en passant par le convoyage du véhicule de remplacement. Chez beaucoup de loueurs, les plateaux techniques sont internalisés pour proposer des réponses immédiates.

"Encore une fois, selon Cédric Alexandre, on est dans une logique de service, qu'il s'agisse d'une flotte de 20 voitures comme d'une flotte de 200 voitures." Chez Arval, Ferréol Mayoly identifie "les prestations classiques souhaitées par les PME pour se décharger de tout ce qui tourne autour du véhicule: l'entretien, l'assurance, l'assistance et les pneumatiques". Il remarque que "le convoyage pour les révisions est également très apprécié". Chez Renault, Thibault Paland explique que "les PME, avec des flottes plus réduites que les grands comptes, ont besoin d'offres plus packagées, plus simples. Leur forfait comprend souvent essentiellement l'entretien, les pneumatiques, le véhicule de remplacement et la perte financière". Une différence par rapport aux grands comptes: la carte carburant est un peu moins souscrite chez les petites et moyennes entreprises.

La route de la sérénité

Ces offres packagées de plus en plus variées s'accompagnent pendant la durée du contrat d'une gestion souvent entièrement prise en charge par la société de location. En effet, la LDD permet d'externaliser la gestion de son parc automobile à un prestataire extérieur. Le dirigeant d'entreprise s'engage sur une durée et un kilométrage, et c'est ensuite au loueur que revient toute la gestion de la flotte. Selon François-Xavier Castille, "la durée moyenne du renouvellement est comprise entre 3 et 4 ans, avec un kilométrage moyen de 105000 kilomètres".

Mais là encore, le patron de PME peut être tranquille, puisque les contrats peuvent être modifiés en cours de route. Ferréol Mayoly le confirme: "les PME peuvent modifier leur contrat de LLD au même titre que les grands comptes: le kilométrage, la durée, les services..." Pour toujours plus de sérénité, on propose même "la location au kilomètre grâce à l'installation d'un boîtier. Le client paye un forfait de base mensuel, plus la consommation réelle indiquée par le boîtier".

Dépenser mieux

Si l'on ne fait pas réellement d'économies en faisant le choix de la LLD, on en tire en tout cas des bénéfices comptables et fiscaux. L'argument comptable majeur présenté aux PME, c'est que "la LLD n'apparaît pas au bilan, elle n'apparaît pas dans l'endettement", d'après Cédric Alexandre. Pour Ferréol Mayoly, "les économies ne sont pas réellement le premier critère de choix de la LLD, surtout si la flotte comporte peu

de véhicules”, mais “l’attrait vient davantage des charges entièrement déductibles, et de l’absence de surprise sur les coûts d’entretien du véhicule”.

Thibault Paland se rend compte que “ce sont les dirigeants de PME qui font les négociations, et ils sont souvent bien au fait des avantages fiscaux et comptables”. Et d’ajouter, “en ce moment, le besoin de trésorerie des PME les conduit plus facilement vers la LLD”. Un constat partagé par François-Xavier Castille: “la LLD permet de ne pas immobiliser son argent”.

Autre argument, fiscal celui-ci, il concerne les taxes sur les taux de CO2. Avec la LLD, on peut changer plus souvent de véhicule et donc bénéficier de modèles émettant moins de CO2. Pour Cédric Alexandre, “l’État s’est chargé d’inciter les clients à aller vers des véhicules verts. Les PME se fixent un taux de CO2 plafond en raison de la fiscalité. Un taux de 150 correspond à 1725 euros par an. Mais un taux de 105 fait par exemple tomber la facture à 420 euros par an”.

Intérieur cuir ou tissu?

Avant de choisir ses véhicules, le dirigeant de PME doit réfléchir avec le loueur au meilleur équilibre possible entre l’amortissement du véhicule et sa dépréciation. Cédric Alexandre estime qu’il est nécessaire de “sensibiliser la clientèle à cette question-là. Il faut être attentif à la valeur de revente des véhicules. Parfois le prix catalogue d’un véhicule est plus élevé, mais sa valeur résiduelle sera bien meilleure”.

Pour proposer le plus de choix possible, les loueurs s’adaptent. Selon Ferréol Mayoly: “depuis un an, grâce à Arval Webstore, notre portail multimarque, les clients peuvent découvrir tous les véhicules, faire des simulations en intégrant des finitions et des équipements de leur choix”. Les loueurs s’adaptent aux spécificités de chaque PME: “on sait par exemple qu’une infirmière va apprécier les petits SUV pour pouvoir aller partout et transporter son matériel”. Thibault Paland a les mêmes préoccupations: “grâce à Renault Pro+, nous sommes en mesure de proposer des véhicules spécifiques et des contrats adaptés. Une PME peut par exemple avoir besoin dans le BTP de véhicules carrossés qu’elles vont garder au-delà de 36 mois. On peut alors proposer une offre mixte crédit-bail pour ces véhicules carrossés, et LLD pour les autres véhicules de la flotte”.

En location longue durée, on peut aussi faire le choix de l’occasion. C’est une solution qui existe chez la majorité des loueurs. Il faut seulement être attentifs à certains critères. Chez Arval, par exemple, Ferréol Mayoly explique: “on loue aussi des véhicules d’occasion avec le partenariat des concessionnaires. Ces véhicules ne doivent être ni trop vieux, ni trop kilométrés, afin d’être sûr de limiter les frais d’entretien. Ça marche assez bien car on peut ainsi s’offrir un véhicule plus cher en catalogue”. Thibault Paland confirme l’attrait de certains clients pour l’occasion et des loyers moins onéreux mais il précise aussi qu’en général, “on fait le choix de la LLD pour avoir une flotte de véhicules très récents et

bénéficiaire d'une image positive".

Le choix des véhicules est d'autant plus important qu'il peut se révéler être un outil d'attractivité pour l'entreprise. Cédric Alexandre en est convaincu, "fournir une voiture à un collaborateur est un argument qui devient une généralité pour le recrutement, c'est une sorte de hochet pour faire venir les meilleurs éléments". Il y a donc une forte symbolique autour des voitures qui contraint les dirigeants à maintenir une gamme. Et dans les PME, François-Xavier Castille constate que "les dirigeants ont des idées assez arrêtées sur les marques, les modèles".

On s'oriente vers des véhicules de mieux en mieux équipés mais toujours avec un œil sur la puissance du véhicule pour réduire les émissions de CO2.

Olivier Benghezal

président de l'agence de communication Pacifico Communication qui a fait le choix de la LLD pour sa micro-flotte

Quels sont selon vous les avantages de la LLD pour une TPE?

Le principal avantage de ce système, c'est le côté pratique de l'entretien. Dès qu'il y a une révision à faire ou une réparation à effectuer, quelqu'un vient la récupérer et cette même personne la ramène sur le site de l'entreprise. C'est ce service de conciergerie qui a su faire la différence puisque, chez Pacifico Communication, avec seulement deux salariés, personne en interne n'avait le temps de s'occuper de la gestion d'un véhicule. Grâce à la LLD, je peux me consacrer pleinement à mon activité. Et je me suis libéré d'une autre contrainte, celle du calcul de l'indemnisation kilométrique, une gestion elle aussi très chronophage.

La location longue durée n'est donc pas réservée qu'aux grandes entreprises?

Non, il n'est pas nécessaire d'avoir besoin d'une grosse flotte automobile pour bénéficier de la location longue durée. Je dirige une TPE, une agence de communication près de Paris, et nous sommes seulement deux salariés, car nous travaillons avec beaucoup de sous-traitants.

Et quel est le prix de cette sérénité?

Il est vrai que la tranquillité a un prix: 690 euros par mois. Je roule depuis quelques semaines avec un BMW Série 2 Gran Tourer, un monospace 7 places. Dans le tarif sont compris également les services d'entretien, de pneumatiques et de conciergerie. Et ce prix n'est pas un frein puisque je n'exclus pas de prendre un second véhicule en LDD pour l'autre salarié de mon entreprise.

Auto-partage et flotte verte dans les PME

Comme les grands comptes, les PME sont amenées à s'intéresser aux nouvelles tendances de la LLD. Mais leur intérêt est-il toujours au rendez-vous? Parmi ces tendances, celle de l'autopartage commence à émerger. C'est la mise à disposition de plusieurs membres d'une entreprise d'un ou plusieurs véhicules. Mais les professionnels sont partagés sur son avenir dans le secteur des PME. Pour Cédric Alexandre, président de Fast Lease, il s'agit bien d'un sujet d'avenir, mais "qui reste pour l'instant très anecdotique". Ferréol Mayoly, directeur général SME Solutions Arval, confirme cette nouvelle tendance, "l'autopartage est proposé par Arval autopartage". Selon lui, "cette solution permet de faire des économies avec des véhicules qui tournent beaucoup avec beaucoup de conducteurs différents". Mais

la limite des PME, c'est que "le nombre d'utilisateurs est souvent trop restreint".

Dans les années à venir, la solution pourrait venir d'un système d'auto-partage entre plusieurs entreprises. C'est l'avis notamment de Thibault Paland, directeur général adjoint de Renault Parc Entreprises et directeur général délégué de Diac Location, pour qui "l'autopartage est encore un sujet réservé aux grandes flottes". François-Xavier Castille, président du Syndicat national des loueurs de véhicules en longue durée, veut y croire: "l'autopartage commence lentement à se développer, surtout dans les grosses PME. La logistique est très simple à mettre en place. Chaque collaborateur a sa carte, un reporting étant effectué sur Internet".

L'autre tendance à venir de la LLD dans le secteur des PME, c'est celle de l'attrait des véhicules hybrides ou électriques. D'après Thibault Paland, "nombreux sont les patrons de PME qui sont attachés à l'image locale qu'ils véhiculent. Ils peuvent alors aller jusqu'à envisager une solution électrique, mais rares sont les PME qui constituent toute leur flotte de véhicules électriques ou hybrides". Si la demande de ce type de véhicules représente une part encore peu importante de la LLD, François-Xavier Castille tient à faire remarquer qu' "elle est tout de même deux fois plus importante que sur le marché de la vente". Un frein persiste, on le sait: celui du faible nombre de bornes électriques sur le territoire.

La durée moyenne des contrats de LLD est comprise entre 36 et 48 mois pour un kilométrage moyen de 105000 km.
Le taux moyen de CO2 des flottes d'entreprise était de 115 en 2014 alors qu'il était de 132 en 2011.
Une flotte en LLD, c'est un gain de temps pour l'entreprise estimé à 58h par véhicule.

Source: Syndicat national des loueurs de véhicules en longue durée

Publié le 05/11/2015