

MOI NON PLUS !



re un client possédant un parc de 3000 véhicules que de prospecter 300 clients qui n'en ont que dix chacun ! Mais la médaille a bien sûr un revers, les très grandes entreprises sont bien moins nombreuses que les petites et ce marché est, si ce n'est saturé, au moins conquis : 70% des grands comptes ont recours aujourd'hui à la LLD ! Les loueurs se tournent donc plus que jamais vers les 95% d'entreprises qui ont moins de six véhicules en parc, les vôtres !

À la difficulté de vous atteindre s'ajoute celle de vous convaincre et de changer vos habitudes. Un grand nombre d'entre vous achète toujours ses voitures au comptant, plus

encore ont recours aux véhicules personnels de leurs salariés et donc aux remboursements et indemnités kilométriques. Enfin, vous avez pour la plupart pris l'habitude du crédit-bail, c'est-à-dire de la location avec option d'achat (LOA). L'amalgame entre ces deux systèmes de « location » que sont la LOA et la LLD entretient sans doute une certaine confusion. Or, la LOA, nuance **Laurent Hermesse**, chef de département chez Alphabet France, est un mode de financement, alors que la LLD est une prestation de service. Même si, en réalité, la LLD est bien sûr aussi un mode de financement, la distinction est d'importance. En effet, s'il s'agis-

sait à proprement parler de deux systèmes de location, il serait évidemment plus intéressant d'accéder au statut de propriétaire en fin de bail, ce qui n'est jamais le cas en LLD.

En outre, la LLD a d'autres atouts à faire valoir. D'abord, à la différence de la LOA, il n'y a pas de notion d'apport en LLD, mais un loyer unique qui prend justement en compte la valeur de revente du véhicule en fin de contrat telle qu'elle est escomptée par le loueur. C'est lui qui prend un risque si, pour une raison ou pour une autre, l'argus venait à baisser. Ainsi, lorsque le marché algérien s'est fermé aux occasions françaises, ce sont les loueurs longue durée qui ▶▶