

DOSSIER

►► bien sûr pas son coût final, ce qu'est supposé faire en revanche un contrat en LLD qui prendra, par exemple, en compte le coût de l'entretien du véhicule. Or, celui-ci augmente progressivement avec l'âge de la voiture ou de l'utilitaire, rendant l'addition des loyers parfois un peu effrayante par rapport au simple prix d'achat.

LES CONSEILLEURS NE SONT PAS...

La notion de package de services ne peut pas effacer le rôle primordial de conseil que doit avoir le loueur. Pour bien choisir votre interlocuteur, vous devrez d'abord faire la différence entre un loueur captif et un loueur indépendant. Le premier, la captive, est l'émanation directe d'un constructeur, le second appartient généralement à un groupe financier. Qu'est-ce qui les différencie fondamentalement ? En réalité, les distinctions sont marginales et les produits proposés finalement assez similaires. Certes, les indépendants peuvent théoriquement vous proposer



plus facilement différentes marques et donc peut-être un panel de véhicules mieux adapté à vos besoins. Mais GE, par exemple, affiche clairement sa volonté de partenariat avec les constructeurs automobile.

Les indépendants sont du reste bien obligés de négocier des tarifs préférentiels avec certaines marques ou sur certains modèles qu'ils préconiseront donc fortement ! Inversement, une captive comme Alphabet pour BMW a justement pour vocation de fournir d'autres marques aux entreprises qui ne peuvent pas s'équiper uniquement chez un constructeur « premium »... La captive permet ainsi au constructeur allemand d'optimiser ses relations avec les clients : pour tous les constructeurs la LLD est un outil de fidélisation. On pourrait imaginer que le critère majeur de différenciation entre captives et indépendants est finalement financier. Il paraîtrait en effet logique, à première vue, que la captive propose des tarifs plus compétitifs



sur sa marque mère qu'un loueur autonome. Et bien non, au contraire la captive est rarement la moins chère du marché. Les compétences supérieures des indépendants dans la revente des véhicules d'occasion leur permettent même de proposer souvent des loyers plus intéressants que les constructeurs eux-mêmes. La vocation des captives est ailleurs, il s'agit d'appuyer le réseau. Leur argument de poids pour vous séduire est de vous proposer un interlocuteur unique, le vendeur. De son côté, l'indépendant revendique une compétence spécialisée développée auprès des grands parcs. La concurrence entre captives et indépendants n'est finalement pas très rude, parce que les constructeurs ont pour but de fidéliser et de multiplier les immatriculations. À long terme, pour eux, la préoccupation principale se doit d'être celle du client final et même s'ils ne peuvent pas vraiment l'admettre, dans une certaine mesure peu importe par quel réseau partent leurs voitures.

De toute façon, qu'il soit captif ou indépendant, le loueur ne devrait pas jouer son rôle de conseiller seulement au moment du renouvellement des véhicules. Son rôle, pour **Laurent Couturier**, est de conseiller son client dans la gestion de son parc, de le voir en cours de contrat pour lui proposer des ajustements de kilométrage ou de durée en fonction de ses besoins.

LA LLD POUR QUI, POURQUOI ?

Objectivement, la LLD ne manque pas d'atouts, elle offre l'avantage aux locataires de toujours utiliser des véhicules récents plus sécurisants, moins gourmands et moins pol-

luants et donc aussi probablement moins coûteux en termes de taxes. L'argument écologique offre d'ailleurs des perspectives optimistes aux loueurs qui notent que la communication sur l'environnement et les flottes vertueuses touche de plus en plus les PME. Si la politique écologique fiscale se poursuit et que les offres de véhicules propres se multiplient, le recours à la LLD devrait logiquement, selon les loueurs, être une solution pour les PME. En attendant, pourquoi seule une infime minorité d'entre vous se tourne vers la location longue durée ? Dans l'esprit des loueurs les torts ne sont pas partagés. Certes, ils regrettent à demi-mot cet instinct un peu rétrograde qui vous pousse à vouloir rester propriétaires de vos véhicules, mais, dans l'ensemble, ils battent leur coulpe. Ils savent qu'ils vous ont ►►

