



FLOTTE AUTO



# Le code de bonne conduite

La moitié des voitures vendues en France sont achetées par des entreprises pour leurs salariés. Quelles sont les règles de ce marché ? Et quels modèles privilégier ? Notre guide pratique

DOSSIER CONÇU PAR AGENCE FORUM NEWS  
RÉDACTION EN CHEF : CAROLINE BRUN  
RÉDACTION : THIERRY LORMONT

C'est historique. Au premier trimestre de cette année, les entreprises ont acheté autant de véhicules neufs que les particuliers. Et il y a fort à parier que, dans les prochains mois, la tendance se confirme et que les ventes aux particuliers deviennent minoritaires. Les entreprises n'ont pourtant pas décidé d'investir massivement dans l'achat de voitures. D'ailleurs, cela fait plusieurs années déjà que les plus grandes d'entre elles n'achètent plus en propre et qu'elles préfèrent la solution de la location de longue durée (LLD), qui a totalisé l'an dernier 62% des ventes de véhicules neufs aux professionnels. « La LLD est un modèle qui traverse particulièrement bien les crises, explique Pascal Vanbeversluys, directeur marketing GE de Capital Fleet Services. C'est une solution flexible qui a rapidement séduit les grandes entreprises. Et aujourd'hui, même les TPE s'y intéressent ». Le service est en effet attirant : le chef d'entreprise n'a pas de somme faramineuse à déboursier, mais juste un loyer mensuel pendant toute la durée du contrat de location, entretien du véhicule compris. La LLD est surtout extrêmement intéressante pour les constructeurs, puisque les loueurs renouvellent leurs véhicules à la fin du contrat de location, soit tous les trois ans en moyenne. Aussi, dans un marché passé depuis trois ans sous le seuil des 2 millions de voitures vendues - record à la baisse depuis une quinzaine d'années -, les ventes aux entreprises sont devenues cruciales pour les constructeurs, qui se battent pour séduire les gestionnaires de flottes.

Ainsi, Renault a réussi l'an dernier à raffler le marché du parc automobile de la SNCF, qui était la chasse gardée de Citroën depuis plus de dix ans. « Chaque année, nous lançons un appel d'offres qui prend en compte la taille du réseau du constructeur, la qualité du service et surtout les conditions financières d'achat. Cette année, Renault était le mieux placé », lance Olivier Rhor, acheteur stratégique parc automobile chez le transporteur ferroviaire national.

Mais attention, la SNCF n'achète pas ses véhicules. « à quelques exceptions près », souligne Olivier Rhor. Forte d'un parc de 18 000 véhicules, elle a les arguments pour négocier directement les tarifs auxquels le loueur achètera les véhicules qui seront en LLD dans l'entreprise. Même chose chez LVMH. « Je ne gère qu'une flotte de cent voitures en location longue durée, mais je négocie les tarifs des automobiles en direct avec les constructeurs, explique Gregory Rouca, directeur des services généraux de la marque de luxe. LVMH compte de nombreuses marques, et le groupe loue, au total, plusieurs dizaines de milliers de véhicules. Ça me donne un certain poids dans la négociation. » Les grandes entreprises ont en effet pris l'habitude de négocier directement les prix des voitures de fonction auprès des constructeurs. Ils sélectionnent ensuite un loueur, qui achète les véhicules au prix négocié et qui fixe ensuite un loyer mensuel, en fonction du prix d'achat, de l'entretien et du prix estimé de la revente de la voiture. « Il ne faut pas se tromper, explique Maxime Sartorius, PDG de Direct Fleet. Le business des loueurs longue durée, c'est d'abord d'acheter et de revendre des véhicules au meilleur prix. Et c'est le fruit de ces négociations qui conditionnera en grande partie le montant du loyer. »

Certains gestionnaires ont bien compris le système et savent en jouer en mettant en concurrence à la fois les constructeurs et les loueurs. Yamine Gaouaou, car fleet manager de Securitas Direct, gère ainsi une flotte de 730 véhicules avec une majorité d'utilitaires et de voitures de société. Les commerciaux et les techniciens de l'entreprise sont amenés à effectuer en moyenne 5 000 kilomètres

par mois, ce qui amène le gestionnaire à changer les véhicules tous les deux ans. Pour cela, Yamine Gaouaou a quelques principes de base, définis dans la car policy de la société et qui prennent en compte les rejets de CO2, la consommation d'essence et les éléments de sécurité du véhicule. Surtout, il multiplie les schémas de location : « Je ne me limite pas à un constructeur, comme je ne me limite pas à un loueur, explique-t-il. Une fois le modèle choisi, je mets en concurrence les constructeurs et les loueurs. Je négocie moi-même les prix d'achat avec les premiers, mais rien ne m'interdit de prendre le tarif négocié par le loueur si celui-ci a réussi à obtenir une offre plus intéressante. » Une méthode que Maxime Sartorius conseille à tous les chefs d'entreprise, quelle que soit la taille de leur parc. « Bien sûr, plus vous aurez de véhicules, plus vous aurez de poids. Mais quand on a une flotte qui compte une dizaine de voitures, il ne faut pas hésiter à appeler les constructeurs en direct pour obtenir quelque chose. Ils aiment traiter directement avec leurs clients, surtout quand ceux-ci sont amenés à revenir tous les trois ans... » Selon lui, si les loueurs longue durée ont effectivement un vrai poids pour négocier les tarifs, rien ne dit qu'ils appliquent la totalité de la remise dans le loyer final. « Ce n'est pas très transparent, d'autant que cela dépend également de la valeur estimée à la revente. » Le patron de Direct Fleet estime qu'il est possible de gagner entre 4 et 5% sur le prix du véhicule en allant négocier soi-même auprès du constructeur. De quoi offrir une option supplémentaire aux heureux bénéficiaires des voitures de fonction. □

## Les fausses bonnes idées

○ **Acheter un véhicule d'occasion pour son entreprise**  
La solution semble logique, puisque les loueurs de longue durée mettent massivement sur le marché des véhicules de trois ans. Oui, sauf qu'un véhicule de 15 000 km « se vend en moyenne à - 30% du prix du neuf, explique Maxime Sartorius, PDG de Direct Fleet, et qu'on peut obtenir - 20% sur un véhicule neuf, qui sera moins cher à entretenir ».

○ **Allonger les durées de contrat de location pour réduire les mensualités**  
Oui, sauf que, « à la quatrième année, il faut passer le contrôle technique et que les coûts d'entretien explosent », estime Olivier Rhor, acheteur stratégique parc automobile de la SNCF. D'autant que les progrès techniques, tout comme la réglementation fiscale, changent très vite.

○ **Choisir le modèle le moins cher**  
Pourquoi pas si vous l'achetez en propre. Mais inutile si vous louez en longue durée : c'est le coût du loyer qui est déterminant, et celui-ci est défini en fonction du prix d'achat, mais surtout du prix de revente du véhicule. A ce petit jeu, les berlines allemandes sont plutôt bien placées.