

Location véhicules industriels

Les transporteurs intègrent la location dans leur gestion

Qu'est-ce qui fait progresser la location de véhicules industriels ? En dépit d'une conjoncture économique tendue, celle-ci s'inscrit en nette hausse chez les loueurs depuis au moins deux ans. À l'origine de cette croissance, les services et une certaine conception de la gestion des véhicules.

Le secteur du transport souffre d'un manque de compétitivité, et pourtant il continue d'engranger des véhicules neufs. Selon l'Observatoire du véhicule industriel, organisé par BNP- Paribas Lease Group, l'année 2006 devrait voir l'immatriculation de 51110 véhicules neufs en France, tous tracteurs et porteurs confondus. Ce nombre est d'autant plus étonnant qu'il s'ajoute aux 55712 déjà immatriculés en 2005, année qui n'aurait jamais dû connaître cette consommation de véhicules. Mais il y a eu une affluence soudaine d'immatriculations en décembre pour éviter l'obligation du chronotachygraphe numérique. De même, le marché s'attend à une recrudescence des immatriculations en septembre 2006 pour, cette fois, éviter d'avoir à investir dans la très controversée technologie Euro 4.

La première explication qui vient à l'esprit consiste donc à supposer que cette surconsommation de véhicules ne correspond qu'à un renouvellement anticipé des flottes pour éviter les aléas des réglementations. Les transporteurs théosauriseraient donc pour éviter les augmentations de frais d'usage. Le pourcentage de progression des immatriculations, qui ne dépasse pas 20% (il est à 14%) à partir duquel les nouvelles acquisitions de véhicules correspondent à une véritable augmentation de la flotte, tend à le prouver. Mais il n'en reste pas moins que les transporteurs français se sont quasiment retirés du marché du transport international (le volume international transporté par les Français ne dépasse plus 8% du fret total), que les disparitions d'entreprises de transport se sont avérées nombreuses en 2005 (1600 cessations d'activité) et que nombre de transporteurs déclarent avoir volontairement réduit leur flotte pour diminuer leurs frais administratifs. Ces trois phénomènes mis ensemble auraient dû générer une réduction substantielle des commandes de véhicules. Or, on l'a vu, le marché des véhicules industriels se porte bien et, ajoutons-le, celui des véhicules utilitaires également. Quelque chose a forcément



compensé ces réductions. Quelque chose qui a fait que le chiffre d'affaires français de la location longue durée (LLD) du loueur Petit Forestier a progressé de 12,9% en 2005 et de 8,5% sur le premier trimestre 2006; quelque chose qui a augmenté de 29% le résultat opérationnel 2005 de Via Location sur l'activité LLD, portant son CA à 124,3 M€, et qui fait dire à Fraikin, riche de son CA de 756 M€ en 2005, "le marché se porte bien". Nous pensons que ce "quelque chose" tient à la location de véhicules.

Le camion devient un outil

Sur les 55712 véhicules immatriculés en 2005, 16% ont été dédiés aux besoins de la location, soit 8177 véhicules. Les premiers loueurs sont les distributeurs eux-mêmes, puisque 88% d'entre eux proposent de

la location en plus de la vente. En outre, 12% des véhicules destinés à la location sont acquis par des loueurs spécialisés. On peut en déduire que la demande grandit : "C'est traditionnellement le transport pour compte propre qui loue avec une croissance peu élevée, mais régulière de 3 à 3,5% par an, déclare Jacques Robion, responsable de la vente au détail de CharterWay, filiale location de DaimlerChrysler. Mais, sur le transport pour compte d'autrui, on sent une évolution : les transporteurs pensent désormais aux camions en termes de simples outils de travail, ce que le transport en compte propre fait depuis longtemps." Louer un outil est évidemment plus naturel que de louer un bien d'équipement. Les transporteurs y viennent-ils? Pas sans réticence, peut-on croire, quand on écoute Thierry Sauron, Pdg des Transports Sauron qui compte 31 véhicules : 50% de notre flotte est en achat et 50% en location financière, explique-t-il. De cette façon, la moitié de la flotte entre dans notre actif." Il est vrai qu'à l'échéance d'un



Pour Fraikin, le marché de la location se porte bien.

Via Location réussit par le service



Pour Nicolas Truelle et Abdelaziz Zouad, le rôle du loueur est d'optimiser la gestion de parc du client.

Nicolas Truelle, président du directoire de Via Location, et Abdelaziz Zouad, président du conseil d'administration, ne cessent de se féliciter d'avoir, depuis 2000, fait de la location longue durée de véhicules sans chauffeur le cœur de métier de Via Location. Entre 2000 et 2005, le parc de Via Location est passé de 3 000

à 8 500 cartes grises et le réseau dispose aujourd'hui de 60 agences, la majorité comprenant un atelier de maintenance. De plus, Via Location a pu projeter au-devant des nouvelles réglementations en vigueur un écran de services personnalisés qui font tout son succès. Privatisation des contrôles techniques, suivi

des normes anti-pollution, implantation des chronotachygraphes numériques et conseils en matière de conduite rationnelle ou en sécurité accompagnent désormais ses offres commerciales. Dernière initiative en date, le partenariat signé avec DIS, fournisseur de bornes de lecture des cartes des conducteurs, et concrétisé par la mise en place d'une borne dans l'agence de Lille dès juillet 2006. Cette borne permettra aux conducteurs de décharger les données de leurs heures de travail pour les archiver et les transmettre automatiquement à leur siège via une connexion Internet. Si cette borne séduit les usagers, le principe en sera étendu à toutes les agences de Via Location. Toutes ces démarches ont fait que les résultats 2005 sont donc de très bon niveau. Si le chiffre

d'affaires n'a augmenté que de 2,1% pour s'élever à 124,3 ME, le résultat d'exploitation atteint un remarquable 29% et le résultat s'élève à 12,9%. Fort de ces résultats, Via Location veut poursuivre sa stratégie de services aux clients en accompagnant ceux-ci dans les pays où ils s'implantent et où la location longue durée est moins développée. L'Espagne, la République tchèque et la Slovaquie devraient voir bientôt l'ouverture de filiales, sans doute en joint-venture avec des structures locales. Cette démarche sera aussi l'occasion pour Via Location de gagner la confiance des grands comptes et Via Location programme des investissements annuels de 50 à 70 ME? en véhicules et agences pour développer l'ensemble de cette stratégie. **MG**

crédit-bail le camion peut être acquis pour une somme inférieure à sa valeur réelle, ce qui génère soit un actif sur le bilan, soit du cash si le véhicule est revendu sur le marché de l'occasion. Néanmoins, ainsi que le signale Jacques Robion, "une partie de la plus-value obtenue part dans les impôts". C'est sans doute une des raisons qui, voici plusieurs années déjà, a poussé Schenker Joyau à louer ses 1800 porteurs et tracteurs : "Nos porteurs sont en location full service, assurance comprise, et nos tracteurs sont en location financière, la taxe à l'essieu et l'assurance restant à notre charge, rapporte Bernard Chaffe, directeur Réseau. En termes de gestion, nous y trouvons plein d'avantages : la maintenance est faite par des spécialistes et les passages aux Mines sont facilités. Cela libère aussi les chefs d'agences pour qu'ils se concentrent sur l'exploitation du transport. Enfin, nous sommes toujours à la pointe des technologies en termes de véhicules. Cette année, nous renouvelerons ainsi 150 véhicules et, compte tenu de notre croissance, en prendrons 50 de plus. Pour des raisons de proximité de réseau, nous travaillons avec trois loueurs différents. Nous avons aussi parfois recours à de la location en courte durée sans conducteur, pour optimiser l'exploitation. L'ensemble

constitue un système souple qui nous convient bien " Chez CAT aussi, la location est une règle pour sa flotte de 1500 camions " Nous avons de telles variations de flux que la location est pratique, commente Donatien Drilhon, responsable communication de CAT Nous n'avons pas de charges lourdes et ne payons qu'un loyer mensuel. "

Se louer ses propres camions

Pour Daniel Rigal, délégué à la location chez TLF, la location de véhicules reste l'apanage des métiers du transport nécessitant une haute qualité de prestation et une garantie de mise à disposition de véhicules auprès de leurs clients. Mais ce critère n'est plus le seul. Les nouveaux transporteurs urbains comme Cogepart ou Novea préfèrent la location parce qu'elle leur libère des fonds pour investir dans d'autres domaines, comme les nouvelles technologies dont ils se servent beaucoup. Novea est d'ailleurs en passe de basculer de l'achat des véhicules à la location, afin de limiter ses frais d'assurance. " Les véhicules urbains connaissent beaucoup de sinistres et, alors que nous pensions faire des économies en les achetant, nous nous sommes rendus compte que nos frais d'assurance connaissent des variations annuelles allant jusqu'à 30 %, explique Philippe Lereffait, directeur général de Novea. En louant nos véhicules à Fraikin, l'assurance est intégrée dans nos loyers et nos frais sont lissés sur toute l'année "

Mais pour être adeptes de la location de véhicules, certains transporteurs ont constaté que c'était aussi une source financière non négligeable et ils ont fait le pas pour intégrer la location dans leurs résultats. C'est le cas d'Alloin qui, depuis plusieurs années,

possède Alméca (Alloin Mécanique Carrosserie), une filiale dont elle est le seul client et qui lui fournit les 2000 véhicules dont son exploitation a besoin : " Avec Alméca, la rentabilité reste chez nous, lance Pierre-Henri Juhen. Possédant 23 agences et regroupant 50 salariés, Alméca achète les véhicules, les carrosse, les équipe, nous les loue et les entretient. La location marche bien et les responsables de parc sont libérés des soucis de gestion C est le meilleur moyen pour nous d'avoir la rigueur de gestion d'une externalisation et de conserver dans le groupe Alloin la rentabilité des opérations de location Le renouvellement de parc est programmé à l'avance, de même que son expansion Notre croissance étant cette année de 10 %, Alméca pourra acheter 10 % de véhicules en plus pour nos besoins C'est de la gestion d'actifs roulants. "

Avec ce principe, la boucle client-fournisseur est donc habilement bouclée et démontre que la location devient désormais pour les transporteurs un axe supplémentaire pour gérer leurs flottes.

En chiffres

Achats de VI en 2005 : 55 712

Achats de VI en 2006 : 51 110 (estimation)

VI achetés pour la location : 8 177, soit 16 % du parc acheté

VI neufs loués par les distributeurs : 3 761

VI en location financière avec Buy-back : 3 434

VI neufs loués par les loueurs spécialisés : 981

62 % des ventes sont financées en crédit-bail ou location financière

8 % des ventes concernent de la location multiservice

88 % des distributeurs font de la location

MICHEL GRINAND