



Réseaux - 15/03/2016

Tony Lesaffre, Europcar : "l'autopartage et la location courte durée ne sont pas concurrents mais complémentaires"

Premier franchisé Europcar de France (*), Tony Lesaffre gère un parc de 5 200 véhicules sur 55 agences dans le grand Ouest. Loin d'être inquiet de la concurrence de l'autopartage, il considère que l'offre est complémentaire à la location courte durée et qu'elle doit décider le particulier à abandonner la possession d'un véhicule.

Autoactu.com : Le marché français de la location courte durée stagne depuis quelques années. Le ressentez-vous à votre niveau régional ?



Tony Lesaffre : Oui, depuis 4

ans, notre activité est relativement stable. Nous constatons toutefois un rebond depuis le dernier trimestre 2015 qui s'est confirmé au premier trimestre 2016. Nous bénéficions notamment de l'explosion du trafic sur l'aéroport de Nantes qui a fait doubler notre activité sur place. Le problème, c'est la saturation de l'espace de parkings, qui nous oblige à déplacer 200 voitures chaque semaine sur un parking annexe située à 15 km. Et tous les loueurs sont dans la même situation...

Globalement, notre activité est stable mais elle est solide car nous sommes présents sur tous les métiers de la location : Les grands comptes (dont l'assistance) représentent 40% de notre activité et la clientèle des particuliers 50%. Cette répartition équilibrée de l'activité nous permet de gérer au mieux le taux d'utilisation de notre parc, avec la clientèle business en semaine et les particuliers le weekend. En visant une saturation à 100% le mercredi, le jour le plus chaud, et 60-70% le reste de la semaine, nous parvenons à un taux proche des 75%. Sur la base de nos 20 000 contrats/mois, nous faisons un gros travail d'analyse statistique pour anticiper les besoins sur nos 55 agences et adapter notre parc de 5 200 véhicules en fonction. Nous possédons pour cela une société de transport qui compte 10 porte-voitures et qui réalisent 50% de son activité avec nous.

Autoactu.com : L'arrivée des grandes surfaces sur le marché de la location courte durée n'a-t-elle pas mis un coup d'arrêt à votre activité ?

Tony Lesaffre : Nous sommes bien placés pour connaître ce sujet puisque le premier à se lancer fut System U, originaire de Vendée, où nous étions le premier loueur il y a dix ans avec un parc de 350 voitures. En un an, ses 40 magasins de Vendée ont déployé un parc de 10 véhicules chacun, et pourtant notre chiffre d'affaires n'a pas baissé. Ils ont pris des parts de marché sur l'utilitaire le weekend, ce qui n'était pas notre cœur de métier, mais ils ont contribué à l'évangélisation du métier en faisant venir les particuliers à la location. Parfois sous la contrainte : les employeurs ne souhaitent plus prendre le risque de prêter leurs camions à leurs salariés, sachant qu'il existe des solutions bon marché.

Autoactu.com : Sur votre site www.europcar-atlantique.fr, vous faites un lien vers Marguerite, le service d'autopartage de la ville de Nantes. Eux aussi, vous les considérez comme des «évangélistes» et non comme des concurrents ?

Tony Lesaffre : Parfaitement. L'autopartage ne nuit pas à la location courte durée. Au contraire, il la complète. Ainsi, il répond aux demandes de location de très courte durée, quelques heures, ce que ne sait pas faire la location avec un coût de départ agence minimum de 50 euros. Il répond aux demandes 24h/24 h, ce que nous savons faire pour les assistants mais avec un coût de 60 euros supplémentaires. Et, enfin, l'autopartage est un service de très forte proximité, quasiment en bas de chez soi. Ainsi, les automobilistes qui hésitaient à abandonner leur voiture, craignant que la location courte durée ne puisse répondre à tous leurs besoins sont rassurés par ce que propose l'autopartage en complément. Rappelons que seulement 6% des français louent un véhicule chaque année, contre 25% des américains. Il y a donc 94% de français à convaincre qu'il existe d'autres solutions que de posséder un véhicule. et c'est dans ce même sens que travaillent la location et l'autopartage.

Autoactu.com : Que vous apporte la franchise Europcar ? Des conditions d'achat avantageuses ? L'accès à l'enseigne lowcost InterRent ?

Tony Lesaffre : Nous bénéficions de l'image de marque, de son réseau international et de ses accords grands comptes. En revanche, Europcar ne propose pas encore l'enseigne InterRent à son réseau. Quant aux achats, nous sommes autonomes. Les constructeurs se limitent désormais pour ne pas dépasser 15% de leur volume aux loueurs courte durée, il est donc inutile de vouloir s'engager sur des volumes faramineux. Avec un volume de 6 000 véhicules par an, avec buy-back pour les VP et sans pour les VUL, nous pouvons négocier seul, que ce soit en direct avec le constructeur, avec un distributeur ou tripartite. Dans ce domaine des achats, il est difficile d'encore réduire les coûts. Les gains nous les faisons sur l'adaptation de notre parc à son usage, en d'autres termes sur le taux d'utilisation.



Autoactu.com : Comment faites-vous pour disposer d'une capillarité aussi forte dans le grand Ouest, région composée de nombreuses petites villes où vos concurrents sont souvent absents ?

Tony Lesaffre : Une agence de location Europcar, c'est un minimum de 4 personnes pour tourner correctement et des charges annuelles de 0,5 à 1 million d'euros. Nous en comptons une trentaine mais, sur des villes plus petites, de 2 000 habitants, nous avons déployé des annexes, chez des garagistes ou des agents que nous commissionnons. Cela nous permet de répondre à toutes les demandes d'assistance sur notre territoire et de développer aussi une activité de véhicule de courtoisie. Nous fournissons les véhicules et nous rémunérons à hauteur de 10% en fonction d'un objectif de chiffre d'affaires à réaliser.

Autoactu.com : Vous recrutez ?

Tony Lesaffre : Nous sommes ouverts à toutes les demandes. En interne, nous recrutons 25 personnes par an en moyenne, surtout de jeunes diplômés de niveau BTS, sans expérience, que nous formons. En revanche, tous nos chefs d'agence sont recrutés en interne. Cette volonté de favoriser la promotion interne nous permet d'afficher un faible turn-over, inférieur à 10%.

Propos recueillis par Xavier Champagne

(*) La société Auto 44 (www.europcar-atlantique.fr), dirigée par **Tony Lesaffre** et **Denis Maure**, est la plus importante entreprise de location courte durée franchisée en France. Comptant 55 agences Europcar, implantées entre Angoulême et Nantes, elle emploie 180 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 42 millions d'euros pour un bénéfice autour des 3 millions d'euros.