



ÉDITO DU PRÉSIDENT

Chers collègues et partenaires,

Nous sommes aujourd'hui à un moment charnière de notre histoire, avec une année marquée par des transformations profondes.

Aux premiers rangs desquelles nous pouvons mentionner la complexification du marché de la location longue durée et le retour vers de meilleures conditions d'offres, suite à la crise de la Covid. C'est aussi une période placée sous le signe de l'accélération de la transition énergétique avec une pression sociétale et réglementaire en faveur de la durabilité. S'ajoutent aux paramètres à prendre en compte : le coût de l'inflation et l'introduction qui s'accélère des technologies.

Contenter le client est un exercice de plus en plus exigeant et c'est notre mission. Notre métier n'en est que plus intéressant. Notre rôle de conseil sur la mobilité n'a jamais été aussi impactant, tant sur la maîtrise des coûts des entreprises que sur les comportements des usagers. Plus que jamais, dans ce paysage mouvant qui se complexifie, notre rôle d'accompagnateur du client se renforce et la qualité du conseil prodigué sert à créer des repères essentiels.

C'est avec optimisme et confiance en l'avenir que je m'adresse à vous. Nous pouvons relever tous ces défis, pourvu que nous adoptions une approche agile et intelligente. Le rôle croissant des technologies ouvre une nouvelle ère : il sera plus aisé de comprendre les usages de la mobilité et d'accompagner le verdissement des flottes. De nombreuses possibilités s'offrent à nous : à nous de les saisir. Merci à tous pour vos contributions dans cette nouvelle étude.

François Brabander
Président de Sesamlld

SOMMAIRE

P1 : ÉDITO DU PRÉSIDENT

**P7 : LES ACTUALITÉS
DES MEMBRES ASSOCIÉS**

**P2 : ÉTUDE QUALITATIVE
AUPRÈS DES ADHÉRENTS
DE SESAMLLD**

**P9 : SESAMLLD :
LES TEMPS FORTS
2022/2023**

ÉTUDE QUALITATIVE AUPRÈS DES ADHÉRENTS DE SESAMLLD

CONJONCTURE ET OBJECTIFS

1 Quelles ont été les évolutions du marché en 2022 et sur le début de l'année 2023 ?

Gérer la période post-crise et la fluctuation pluriannuelle des « car policies »

Le marché automobile est en recul de **10 %** par rapport à l'année 2021. Une configuration post-crise due à de nombreuses pénuries de composants, des difficultés d'approvisionnement et l'explosion des délais de livraison. Le marché du neuf a recommencé à se stabiliser au début de l'année 2023, toutefois l'offre disponible est restée limitée. De fait, la durée moyenne d'un contrat s'est établie à **40,7 mois en 2022 contre 38,1 mois en 2021, soit une baisse des restitutions de 24 %**. Dans ce contexte, le marché de la LLD se consolide avec notamment un intérêt grandissant pour les véhicules d'occasion.

Le cadre réglementaire est résolument tourné vers la RSE avec la Loi d'Orientation des Mobilités (LOM), les ZFE-m (Zones à faibles émissions mobilité) et l'alourdissement de la fiscalité sur les véhicules polluants. Des décisions qui accélèrent la percée des véhicules électriques et la création des infrastructures de recharge.

Aujourd'hui sur la catégorie véhicules particuliers, **plus d'un véhicule sur cinq en LLD est électrique ou hybride rechargeable**. La plupart des gestionnaires de flottes ont atteint une certaine maturité sur les sujets de RSE et d'électrification de leur parc bien que tous les freins ne soient pas encore levés. Ainsi, ces dernières années ont vu naître certaines offres de multimodalité (intégrant le vélo électrique ou les vélos cargos) et de nouveaux types de services financiers.

Les « car policies » doivent parfois être revues plusieurs fois par an. La hausse des prix des loyers, de l'énergie mais aussi de l'inflation impactent directement ces fluctuations. Malgré cela, face aux constructeurs, la LLD séduit et semble permettre de limiter l'impact de l'inflation à moyen terme. De même que l'intégration des technologies connectées pour une meilleure gestion des flottes et de leur maintenance.

« On assiste à une montée de l'électrique qui reflète l'incitation du régulateur, ce qui confirme que la RSE est désormais un pilier du secteur. Les parties prenantes cherchent désormais à connaître et comprendre l'utilisation qui est faite du véhicule et notamment son impact global et sont en attente d'un véritable accompagnement holistique sur l'usage. »

Stéphane Crasnier, **ALPHABET FRANCE**

« Nous allons vers de nouveaux services et de nouvelles mobilités, incluant de nouveaux moyens de transports et la mobilité douce. Cette année est aussi marquée par la forte progression de la mobilité électrique soutenue par le déploiement grandissant des infrastructures de bornes de recharge. »

Emmanuel Bonnaud, **MOVIVOLT**

« Le marché se complexifie et en même temps ouvre énormément de perspectives avec la montée en puissance de l'électrique : Apporter de bonnes solutions à nos clients est un exercice de haute voltige. Ceci requiert beaucoup d'agilité et d'écoute de la part des loueurs. »

François Brabander, **BPCE LEASE**

« On assiste à une hausse spectaculaire des prix des véhicules dans les flottes B2B. Une crise d'offre qui a démarré lors des confinements, première complication suite à laquelle il y a eu la crise des transports, de l'énergie et des matières premières. Toutes ces crises ont fait baisser les niveaux de production et les remises pratiquées par les constructeurs automobiles. »

Marc Charpentier, **ONE LEASE**



2 Quelles sont les attentes des clients ? Les leviers de décision ?

De conseiller mobilité à conseiller financier

La maîtrise du budget est le critère qui revient le plus fréquemment en termes d'attentes des clients. Le rôle des loueurs se renforce autour de cet aspect financier avec un fort besoin d'accompagnement personnalisé non seulement sur la visibilité des coûts, la souplesse des contrats mais aussi la clarification de l'état du marché. **C'est le loueur qui porte les coûts, les risques et les variations associés notamment à l'électrique et la complexification des nouvelles offres.** Malgré les hausses de prix, la LLD apparaît comme une excellente alternative pour la maîtrise du budget. En effet, par rapport à 2021, le montant moyen d'un contrat de LLD n'a augmenté que de 5,6 %. Au-delà des questions réglementaires, ce sont désormais les technologies intégrées dans les voitures qui posent question. Qu'il s'agisse de la connectivité ou de la durée d'autonomie des batteries des véhicules électrifiés, les technologies évoluent à une vitesse telle que les clients, notamment les PME, se demandent s'il n'est pas plus opportun d'attendre avant de renouveler les contrats ou d'augmenter la part de mixité dans leur flotte, tant concernant les types de modalité que les types d'énergie. Sur ce dernier point, la mobilité est un critère pleinement intégré aux politiques RH des entreprises et les gestionnaires de flottes attendent davantage de conseil. Notamment en ce qui concerne la valorisation de ce type de bénéfices mais aussi des recommandations en cas de départ d'un collaborateur. Exemple typique : le cas d'un employé chez qui aurait été installée une borne de recharge.

« Les clients souhaitent être mieux accompagnés vers l'électrification, avec de nombreuses questions qui se posent notamment au niveau des recharges. La seconde grande préoccupation est la maîtrise des coûts notamment dans un contexte d'inflation. »

Pascal Vitantonio, **ALD AUTOMOTIVE FRANCE**

« Les clients expriment une attente de maîtrise de leurs budgets, à la fois pour les professionnels et les particuliers. La profession sait trouver des solutions et peut proposer, pour le particulier, des véhicules d'occasion, et pour le professionnel, des véhicules de gamme inférieure. Les clients veulent également de la souplesse en fin de contrat. »

Christophe Rivière, **CRÉDIT MUTUEL LEASING**



« Les clients expriment le vœu de revenir à des conditions stabilisées et d'avoir plus de visibilité pour construire leurs plans d'action, car actuellement, les car policies sont encore fluctuantes, y compris d'un trimestre sur l'autre. La place du conseil dans un contexte évolutif et marqué par les innovations, est primordiale. »

Régis Masera, **ARVAL**



3 Comment se démarquer ? A travers quels services ?

Plus de flexibilité et de nouveaux services

Pour se démarquer, tous les acteurs sont unanimes : cela passe par le soin apporté à la relation client. Si cela est considéré comme le centre névralgique du métier, tous ressentent une véritable pression de la part des clients sur ce point ces deux dernières années.

La proximité avec le client, comprendre que souvent la gestion de flotte est une mission qui lui est confiée en plus de son rôle principal et lui proposer des solutions quoi qu'il arrive : voilà des attentions qui font la différence. Certains ont même développé de nouvelles offres de services et des partenariats (conciergerie, applications...) pour garantir le confort de leurs clients. Cela facilite et simplifie aussi toutes les opérations et les contrats des clients quels qu'ils soient : ETI, PME, professionnel ou particulier.



« Une de nos valeurs conjointes au sein du Groupe Crédit Agricole est la proximité, notre maillage territorial nous permet ainsi de travailler avec des concessionnaires locaux et au plus proche de nos clients. Au-delà de la proximité qui fait notre force, nous proposons aux clients une offre personnalisée et clef en main pour qu'ils se sentent accompagnés à chaque étape et sur tous les aspects. Ceci comprend des offres dédiées et variées telles que le service de conciergerie avec le rappel de dates d'entretien, la prise en charge de l'envoi du véhicule au garage. Mais également des services dédiés au verdissement des flottes avec la proposition de stages d'écoconduite ou encore l'installation de bornes au domicile des conducteurs et/ou directement en entreprise. »

Stéphanie Guinard et Ludivine Borde, **AGILAUTO**

« Notre force réside dans notre flexibilité : nous proposons des modifications de contrats à la hausse ou à la baisse, sans frais. Ces modifications peuvent porter sur une adaptation de la durée du contrat et du kilométrage. Nous avons pu constater que cette flexibilité rassure le client. Nous nous positionnons aussi sur des options sans engagement car c'est une demande qui émerge sur le marché. »

Alexandre Douliery, **ECUREUIL SERVICE**

« Pour nous, la question de la qualité du service est capitale et nous nous positionnons comme un véritable partenaire du client en matière de mobilité élargie. Cela fait 10 ans que nous travaillons sur la question des mobilités partagées et des nouvelles mobilités, nous sommes pionniers et donc un acteur expérimenté en la matière. D'autre part, notre levier de différenciation repose sur l'anticipation des tendances du marché via notre observatoire. »

Régis Masera, **ARVAL**



4 Véhicules connectés : quels enjeux pour les données côté client et fournisseur ?

La clé pour une meilleure gestion des flottes

L'autorisation du conducteur du véhicule est essentielle et il y aura toujours besoin de réassurance sur l'utilisation qui est faite des données collectées. Toutefois, les vrais enjeux et surtout les bénéfices, sont pour le loueur et le gestionnaire de la flotte. La demande est croissante de la part de ces derniers.

Qu'il s'agisse de maintenance prédictive, de mieux maîtriser les coûts ou d'analyser les habitudes des usagers pour leur proposer des tarifs assurantiels plus avantageux, les données apportent de précieuses informations. Elles servent à améliorer les offres de services, vérifier la bonne utilisation du véhicule en fonction de ses caractéristiques et anticiper les besoins. Un point demeure problématique : le temps de l'installation. Tous les véhicules ne sont pas équipés en natif des technologies nécessaires pour une activation rapide. La généralisation de la connectivité des véhicules permettrait de proposer plus de personnalisation des offres en incluant la question de la multimodalité.

« En matière de véhicules connectés, il y a deux enjeux : l'accès aux données et l'utilisation des données. Il est très important de pouvoir bénéficier de l'autorisation de l'utilisateur pour accéder aux données, et c'est capital pour la maintenance prédictive et l'amélioration du service. On constate en tout cas une demande croissante émanant du marché pour aller vers les véhicules connectés. »

Fabrice Denoual, **FORD FLEET MANAGEMENT**

« La question des véhicules connectés est fondamentale pour les années à venir. Pour le moment, nos clients ont accès à leurs données sur notre application mobile et elles servent à mieux savoir comment allouer tel type de véhicule à tel utilisateur, en fonction de ses habitudes et ses besoins. La data va également accélérer les transports multimodaux. Il est important de pouvoir analyser les usages qui sont faits de la mobilité. »

Emmanuel Bonnaud, **MOVIVOLT**

« Tout le monde sur notre marché rêve d'avoir accès aux données depuis des boîtiers connectés. Les bénéfices sont multiples : la maintenance prédictive, l'estimation de la qualité de la conduite avec la question des accélérations et freinages trop bruts, mais aussi la distinction entre les déplacements professionnels et personnels. L'utilisateur pourrait indiquer au boîtier si son déplacement est privé ou non, ce qui serait particulièrement pratique. »

Marc Charpentier, **ONE LEASE**

« Il est très important de pouvoir prévoir un accompagnement préventif via les données. Le client attend d'être accompagné sur cette dimension de la prévention. Pour le moment, ce sont les véhicules haut de gamme qui proposent ce type de fonctionnalités, les véhicules modestes en sont encore exclus. »

Alexandre Douliery, **ECUREUIL SERVICE**

5 RSE : comment les préoccupations environnementales sont intégrées dans vos offres ?

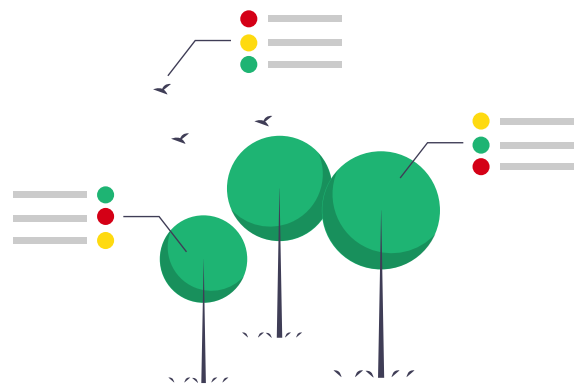
Le point central du verdissement de la mobilité

Le contexte fiscal actuel incite grandement les acteurs du marché à accompagner leur client non seulement dans la maîtrise des coûts mais aussi dans le verdissement de leur flotte. C'est ainsi qu'entre 2021 et 2022, les véhicules diesel sont passés de 34,3 % des immatriculations LLD à 27,1 %, tandis que l'électrique et les hybrides rechargeables sont passés de 18,3 % des immatriculations à 19,9 %. Il ne fait nul doute que le rôle des loueurs est central dans l'adoption grandissante des véhicules électriques et aux énergies alternatives.

Au-delà du choix de l'énergie, le verdissement passe aussi par l'intégration des véhicules d'occasion aux offres en LLD, la mise en place de solutions de partage de véhicules, les formations à l'écoconduite mais surtout l'arrivée de la multimodalité en LLD.

En effet, les vélos cargos & les mobilités douces font désormais partie des offres des loueurs et certains proposent même des cartes mobilité. Côté véhicules neufs, les immatriculations LLD sont plus vertueuses que ce qu'offre le marché automobile global. Pour preuve, le taux moyen de CO2 des véhicules neufs immatriculés en LLD est de 122,7g /CO2 par km alors que pour le marché automobile dans son ensemble, ce taux est à 125,7g/CO2.

Même si la question est incontournable en B2B, c'est moins le cas en B2C, les particuliers se tournant traditionnellement vers la propriété (achat, LOA etc.) plutôt que l'usage (LLD). De même, on voit une nette différence entre les utilisateurs qui évoluent majoritairement dans un contexte urbain et ceux qui vivent en milieu rural.



“

« La RSE est au cœur de notre stratégie et selon nous l'offre responsable passe par l'électrification des flottes d'une part, mais aussi par la multimodalité, d'autre part, avec les mobilités douces et les solutions de partage. Notre autre chantier est la mobilité inclusive, notamment pour les particuliers à faibles revenus, qui peut notamment reposer sur la proposition de véhicules d'occasion. »

Pascal Vitantonio, **ALD AUTOMOTIVE FRANCE**

“

« Aujourd'hui la RSE est incontournable et présente à chaque étape. Ce n'est plus une option sympathique, c'est devenu une démarche nécessaire et authentique. La démarche RSE inspire le type de véhicule utilisé et devient un élément central des usages de la mobilité. »

Stéphane Crasnier, **ALPHABET FRANCE**

“

« Pour nous, la RSE passe par le fait qu'une grande partie de nos véhicules fonctionnent au bioéthanol, ce qui constitue une transition parfaite vers l'électrique. Nos préoccupations centrales en matière de RSE concernent la qualité de la motorisation, le type d'énergie utilisée en fonction de l'usage du véhicule mais aussi et de plus en plus l'écoconduite. »

Fabrice Denoual, **FORD FLEET MANAGEMENT**

“

« Nous mettons particulièrement en avant les offres électriques. Mais ce ne sont pas les seules solutions proposées : il y a aussi le sujet du partage des véhicules, la recherche d'une meilleure efficacité des déplacements, et la recherche des solutions les plus adaptées en fonction des territoires, des missions et de l'urbanisation. La mobilité en zone urbaine ou celle en zone plus rurale méritent aujourd'hui des réponses différenciées. Il y a des opportunités et des réponses à faire dans le cadre des mobilités douces. »

François Brabander, **BPCE LEASE**



6 Le marché peut-il être en croissance après les difficultés de ces dernières années ?

Une tendance plutôt optimiste

Dans les faits, le volume de véhicules immatriculés en 2022 est inférieur de 30,9 % à celui de 2019. Le marché de la LLD maintient ses parts de marché avec 27,3 % des immatriculations globales. Toutefois, ces chiffres et les pénuries toujours présentes **n'entachent pas l'optimisme majoritaire des acteurs, notamment sur le B2B. La très grande majorité s'attend à une stabilisation de la situation notamment compte tenu de la reprise de la production et de la réduction des délais de livraison.** La diversification des activités avec les mobilités douces et la multimodalité mais aussi le foisonnement technologique (numérique, données, IA, ...) sont également perçus comme de véritables opportunités de croissance. **Les loueurs anticipent un retour aux niveaux de 2019 au cours de l'année 2024 et s'attendent à un retour à la normale des prix du marché.** Les décisions tarifaires en baisse prises par les acteurs majeurs de l'électrique devraient pousser les autres acteurs du marché à vendre moins cher. Malgré les aléas conjoncturels, le parc des loueurs est déjà en croissance de 1,9 % selon notre étude « Faits et Chiffres » (2022).

Seuls les acteurs dont l'activité se concentre sur le B2C nuancent cette vision car ils constatent un ralentissement de la demande compte tenu, non seulement de la hausse des tarifs mais aussi de l'évolution très rapide des technologies notamment sur les performances des batteries électriques. Le marché des particuliers fait encore face à de nombreuses incertitudes et incompréhensions, renforçant de fait la centralité du rôle des loueurs dans la maturité du marché.



« Je suis très optimiste sur l'état du marché : la production reprend, les délais redeviennent acceptables. Il est probable que nous retrouverons les niveaux de 2019 en 2024. Les prix des véhicules commencent à diminuer à nouveau, une tendance guidée notamment par les baisses de prix pratiquées par Tesla, ce qui va avoir inmanquablement un impact sur les autres constructeurs. »

Marc Charpentier, **ONE LEASE**

« Chez Olinn, nous constatons que la tendance du marché est à l'amélioration bien que nous ne soyons pas à l'abri d'une nouvelle crise. Par ailleurs, sur la question des livraisons et des pénuries, les choses vont mieux, nous constatons d'ailleurs une amélioration des délais de livraisons en 2023. »

Charles Friot, **OLINN**

« Le marché est en croissance car la location longue durée est une réponse pour maîtriser son budget et répond aux enjeux de décarbonation des flottes ou encore aux optimisations fiscales et comptables. Exemple typique : les véhicules polluants ne pourront plus entrer dans les ZFE-m d'où la pertinence du verdissement des flottes. On peut donc être serein quant à la progression des volumes dans les années à venir. »

Stéphanie Guinard et Ludivine Borde, **AGILAUTO**

« Nous sommes au milieu du gué. On peut espérer un retour à la croissance du marché automobile en 2024 car l'approvisionnement des composants va revenir à la normale. Mais certaines difficultés seront encore là, notamment la hausse des taux qui a un impact sur les loyers. »

Christophe Rivière, **CRÉDIT MUTUEL LEASING**

Agilauto
L'AUTO EN MODE AGILE

ALD
Automotive

ALPHABET

ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

ARVAL PARTNERS **PUBLIC LLD**

ATHLON

billiar
Location longue durée

BLC
AUTOMOTIVE

BPCE
CAR LEASE

CGFF

CRÉDIT AGRICOLE
CONSUMER FINANCE

Crédit Mutuel
Leasing

DIAC
LOCATION

ECUREUIL SERVICE
CAPITOLE FINANCE - TORINSO

elat

FAST LEASE

FORD | **FORD LEASE**
Location Longue Durée

FREE2
MOVE
LEASE

greenmove

KINTO

LeasePlan
What's next?

LEASEWAY
RENTAL & LEASING & MANAGEMENT

LEASYS
FORD GROUP

Mercedes-Benz Financial Services

movivolt
Location de véhicules verts à Paris

Olinn
SERVICES

ONE **LEASE**
client first

SALVA
BOURSAUD

siLOG
location

System
Lease
Location véhicules longue durée

VEHIPOSTE

YUCCALOC
Louez plus vert !

LES ACTUALITÉS DES MEMBRES ASSOCIÉS DE SESAMLLD



Vincent MUYLLAERT
Directeur Général
Macadam France

Comment votre récente intégration de la branche automobile de SGS va se traduire pour la profession ?

Avec l'acquisition de SGS, Macadam va désormais réaliser un million d'inspections par an dans toute l'Europe. Nous sommes désormais présents notamment au Royaume-Uni, en Allemagne, Pologne et en Roumanie. Soit 22 pays européens et même en Turquie.

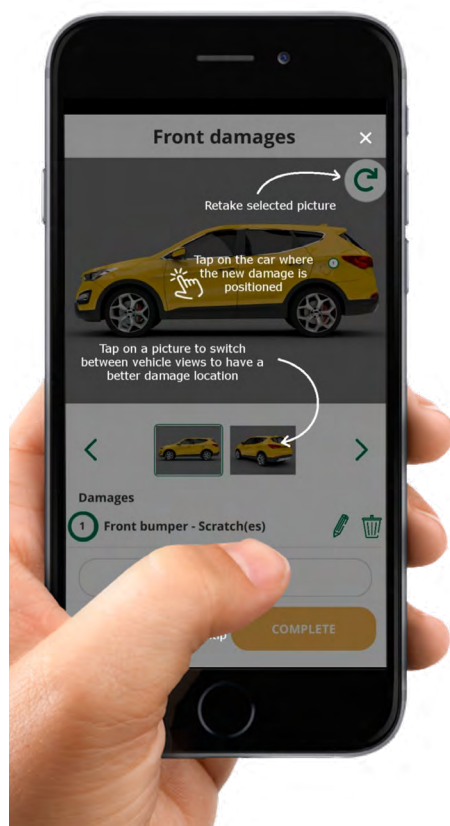
Depuis le 1er juillet 2023, nous pouvons répondre à tous les appels d'offre et offrir un même standard de qualité dans tous les pays grâce à un seul système d'exploitation et un seul applicatif.

En France, nous comptons 160 inspecteurs et inspectrices sur le terrain bien répartis sur le territoire. D'ici la fin de l'année, ils auront réalisé 350 000 inspections.

A PROPOS DE MACADAM

ON THE ROAD TO EXCELLENCE

Macadam France est une entité du groupe Macadam en Europe. Créé en 2006, Macadam est l'expert par excellence de l'inspection de véhicule à sa restitution, pour les loueurs longues durées, les constructeurs et les établissements financiers. Macadam a également des solutions de remarketing pour des procès-verbaux de livraison, de restitution et gestion d'un parc de stockage de véhicules.



Quelles évolutions connaissent vos services destinés aux loueurs et/ou aux gestionnaires de parcs ?

Nous proposons d'établir des rapports d'inspections avec un outil unique : InspectPRO. Il s'agit d'une application sur mobile ultra moderne nourrie par une IA et dotée de guidance pour véritablement « scanner » le véhicule. Les rapports sont plus homogènes et sont envoyés dès la fin de l'inspection. Un gain de temps pour les loueurs qui peuvent mettre le véhicule en vente sur le Web dans les 5 minutes qui suivent la réception du rapport.

Avec le portefeuille SGS, nous comptons également de nouveaux métiers parmi nos effectifs à savoir : la pose d'appareils télématiques, la pose de boîtiers électroniques dans les véhicules.

Nos solutions sur les métiers d'assurance vont être dupliquées dans tous les pays d'ici à 12 mois. Et nous développons actuellement un outil d'audit qui permettra aux commissaires aux compte de dresser rapidement leur inventaire, avec un contrôle de stock et de qualité pouvant analyser jusqu'à 3000 à 4000 unités en moins d'une journée.





Emmanuel FOREAU
Directeur Commercial Corporate
Opteven France

Quelles sont vos principales actualités 2022/2023 et/ou projets pour 2023/2024 ?

En 2022/2023, nous avons renforcé nos fondamentaux, pour nous adapter aux nouvelles habitudes de déplacements et garantir un service de qualité à nos clients et leurs bénéficiaires.

Nous avons ainsi développé de nouveaux services tel que MyDigit'Assist, offrant la possibilité à nos clients de commander et de suivre le dépannage de leur véhicule uniquement par le biais du numérique. Ce service sera déployé plus largement en 2023/2024. Au 1er janvier 2024, nous démarrerons également notre activité eCall pour le traitement des appels d'urgence.



A PROPOS DE opteven

OPTEVEN est un des acteurs majeurs de l'assistance automobile, de la garantie panne mécanique et de l'entretien en France et en Europe. En 2022, le chiffre d'affaires s'est établi à 278 millions de CA. Nous poursuivons notre développement, avec le déploiement de notre plan stratégique et l'amplitude internationale de nos activités de "Garantie Panne Mécanique", tout en renforçant notre positionnement de challenger premium sur l'activité "Assistance".

Quels sont les principaux impacts de la loi LOM sur vos services, notamment en termes d'accompagnement de la transition vers les véhicules électrifiés ?

Les parcs automobiles de nos clients sont de plus en plus électrifiés, et nous adaptons nos offres en conséquence. 75 % de notre réseau de dépanneurs peut prendre en charge les véhicules électrifiés. Ainsi nous renforçons notre palette de services avec de nouveaux faits générateurs, tels que la panne de la borne de recharge, qu'elle soit publique ou privée, l'embouteillage à la borne, mais également des solutions « SWITCH » permettant au client d'avoir un véhicule thermique quand l'autonomie du véhicule électrifié n'est pas suffisante (en cas de départ en vacances).

Sur nos métiers de Garantie Panne Mécanique et d'entretien, nous avons adapté nos offres pour prendre en compte les spécificités techniques des véhicules électriques (couverture, batterie par exemple).

Comment accompagnez-vous l'évolution des mobilités du point de vue de l'assistance ?

Nous digitalisons la relation avec nos clients pour plus de fluidité dans leur parcours, mais aussi en offrant de nouveaux services, tels que le Switch, ou la poursuite de mobilité. Nos solutions d'assistance s'adaptent à une utilisation multimodale de la mobilité.



TEMPS FORTS 2022/2023

CONVENTION ANNUELLE 2023 : PAVILLON D'ARMENONVILLE

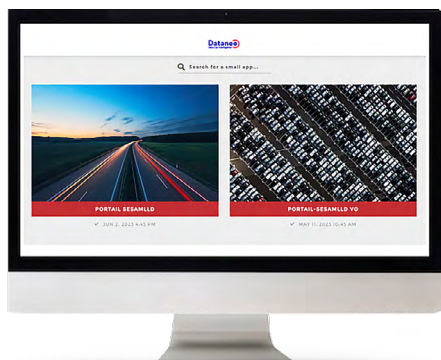


La profession a pu se réunir dans un nouveau lieu le 13 juin dernier lors de la convention annuelle au Pavillon d'Armenonville. Après l'accueil de François BRABANDER, Président de Sesamlld, c'était au tour de Renault Group partenaire 2023 d'intervenir. Olivier GUILLONNEAU (Directeur des ventes flottes), François ZARZYCKI (Senior Manager Grands Comptes LLD), et John CLEWORTH (Directeur Marketing France VU & clients professionnels) ont présenté la vision de la marque pour ces prochaines années, la "Renaulution", et les nouveaux modèles. À la suite d'une courte pause, les présidents des commissions, Stéphane COPIE (commission Opérations) et Fabrice DENOUAL (commission Communication) ont été invités à présenter les travaux et leurs principaux dossiers, au côté d'Anne-Claire FOREL (Secrétaire Générale de Sesamlld) qui a également rappelé les

principales actions menées par Sesamlld en 2022 et 2023. En clôture de la convention, la table ronde sur le thème « En route vers la neutralité carbone » a réuni sur scènes des spécialistes : Cléa MARTINET, Directrice du développement durable chez Renault Group, Bruno MILLIENNE Député des Yvelines Vice-Président de la commission développement durable à l'Assemblée Nationale, Gilles MOREAU, Co-fondateur et directeur développement durable de Verkor et Alexandre PERRA, Directeur exécutif, innovation stratégie et RSE d'EDF.

Cette convention 2023 a réuni environ 145 participants, parmi eux : des représentants d'entreprises adhérentes de Sesamlld, loueurs et membres associés, des invités institutionnels ainsi que des représentants de constructeurs automobiles.

VÉHICULES D'OCCASION : NOUVELLE PLATEFORME STATISTIQUE SUR LES DONNÉES VO



Avec le soutien des présidents des commissions Opérations (Stéphane COPIE) et Communication (Fabrice DENOUAL), Sesamlld a travaillé en 2022 au développement d'une nouvelle plateforme statistique. Cette nouvelle plateforme « dynamique », permet d'obtenir des données sur le marché de l'occasion. Dataneo a une nouvelle fois été choisi par le conseil d'administration après un appel d'offre, pour développer cette plateforme sur la base des suggestions apportées par les adhérents, et le président de la commission opérations, Stéphane COPIE dans le cadre d'un groupe de travail dédié. Elle est opérationnelle et accessible aux adhérents depuis février 2023



CONTRIBUTION AUX TRAVAUX DE LA FEUILLE DE ROUTE DÉCARBONATION AUTOMOBILE ET PARTICIPATION DE SESAMLLD



L'article 301 de la loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant sur la lutte contre le dérèglement climatique et le renforcement de la résilience face à ses effets, dite « loi Climat et résilience », dispose que, pour chaque secteur fortement émetteur de gaz à effet de serre, une feuille de route est établie conjointement par les représentants des filières économiques, le Gouvernement et les représentants des collectivités territoriales pour les secteurs dans lesquels ils exercent une compétence. Sesamlld a été contacté par le Commissariat Général au Développement Durable (CGDD) et la Direction Générale de l'Écologie et du Climat (DGE) pour intégrer les travaux de la feuille de route sur la décarbonation automobile. Ces travaux se sont tenus tout au long de l'année 2022 et en 2023 pour aboutir à une proposition de loi prévue à l'automne 2023. Plusieurs leviers ont été mis en avant par la profession comme le développement de la LLD auprès des collectivités publiques, l'accélération de l'électrification des flottes publiques et privées en tenant compte de la demande et de la capacité d'adaptation des entreprises ainsi que du développement des infrastructures de recharges.

Les loueurs souhaitent également mettre en avant la nécessité de revoir les modalités du dispositif de crédit mobilité en alignant sa fiscalité sur celle des véhicules de fonction. Enfin, une demande de clarification des règles fiscales relatives aux avantages en nature des bornes de recharge a accompagné les propositions faites par Sesamlld.

