

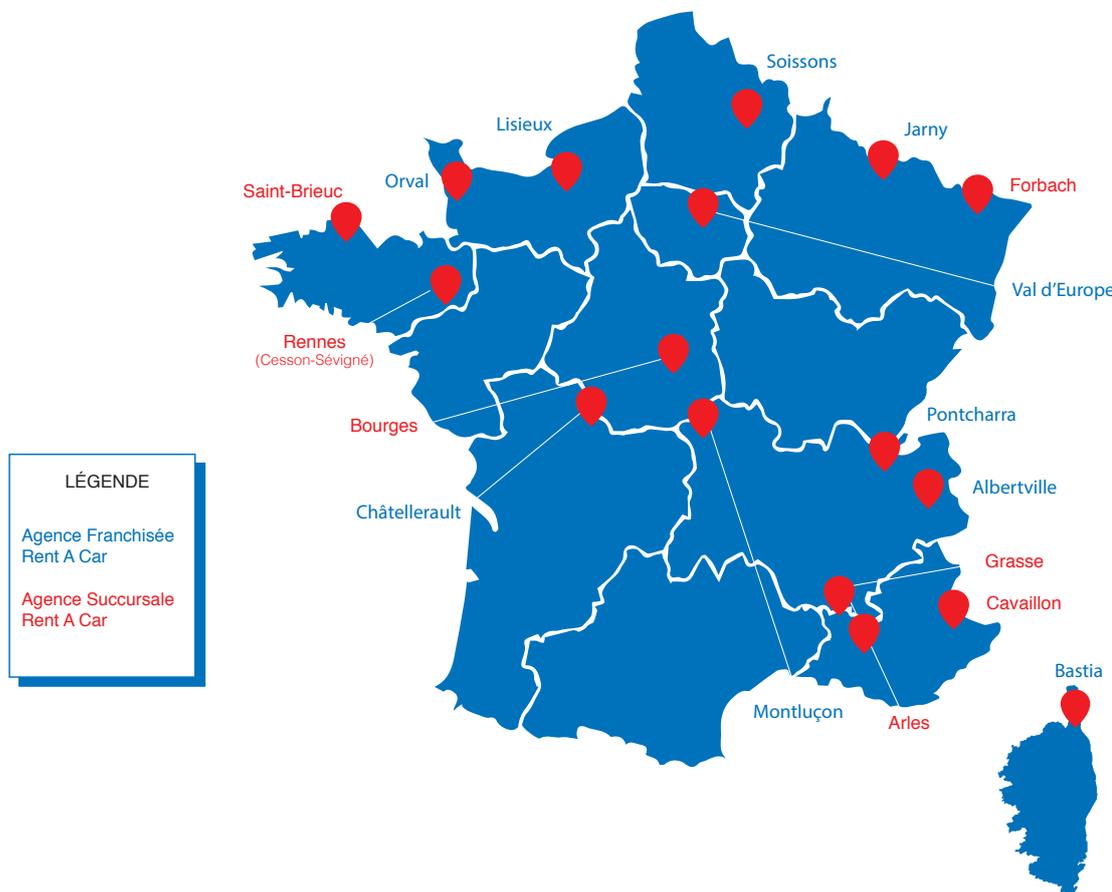
Une belle moisson d'ouvertures en 2019 pour Rent A Car et une stratégie de développement ambitieuse en 2020 grâce à la franchise !

Dans le rétroviseur 2019 : 17 ouvertures d'agences Rent A Car et 20 nouvelles franchises « Aixam by Rent A Car », au cœur des concessions du n°1 de la voiture sans permis en France et Europe. Le groupe français, leader de la location de courte durée de proximité et premier réseau national de location de véhicules sans permis dans l'Hexagone, n'a pas chômé durant l'année écoulée. Fort désormais d'un réseau de 440 agences, Rent A Car ambitionne de recruter l'année prochaine de nouveaux franchisés pour conforter son leadership.

17 nouvelles agences Rent A Car en 2019 !

Rent A Car a ouvert cette année 17 agences, dont 10 franchises. Fidèle à ses valeurs cardinales de proximité et d'accessibilité, Rent A Car propose avec ses nouvelles agences une couverture encore plus homogène du territoire, avec un réseau implanté au plus près des lieux d'habitation, en région francilienne et dans des villes de province à fort potentiel.

Implantation des agences Rent A Car ouvertes en 2019



Le renforcement du réseau « Aixam by Rent A Car » avec 185 agences !

En 2017, Rent A Car, s'unissait à Aixam, n°1 de la voiture sans permis en France et Europe, pour créer le premier réseau national de location de véhicules sans permis « Aixam by Rent A Car ».

Deux ans après ce lancement, plus de 50 franchisés concessionnaires ont été séduit par cette activité complémentaire de location de véhicules.

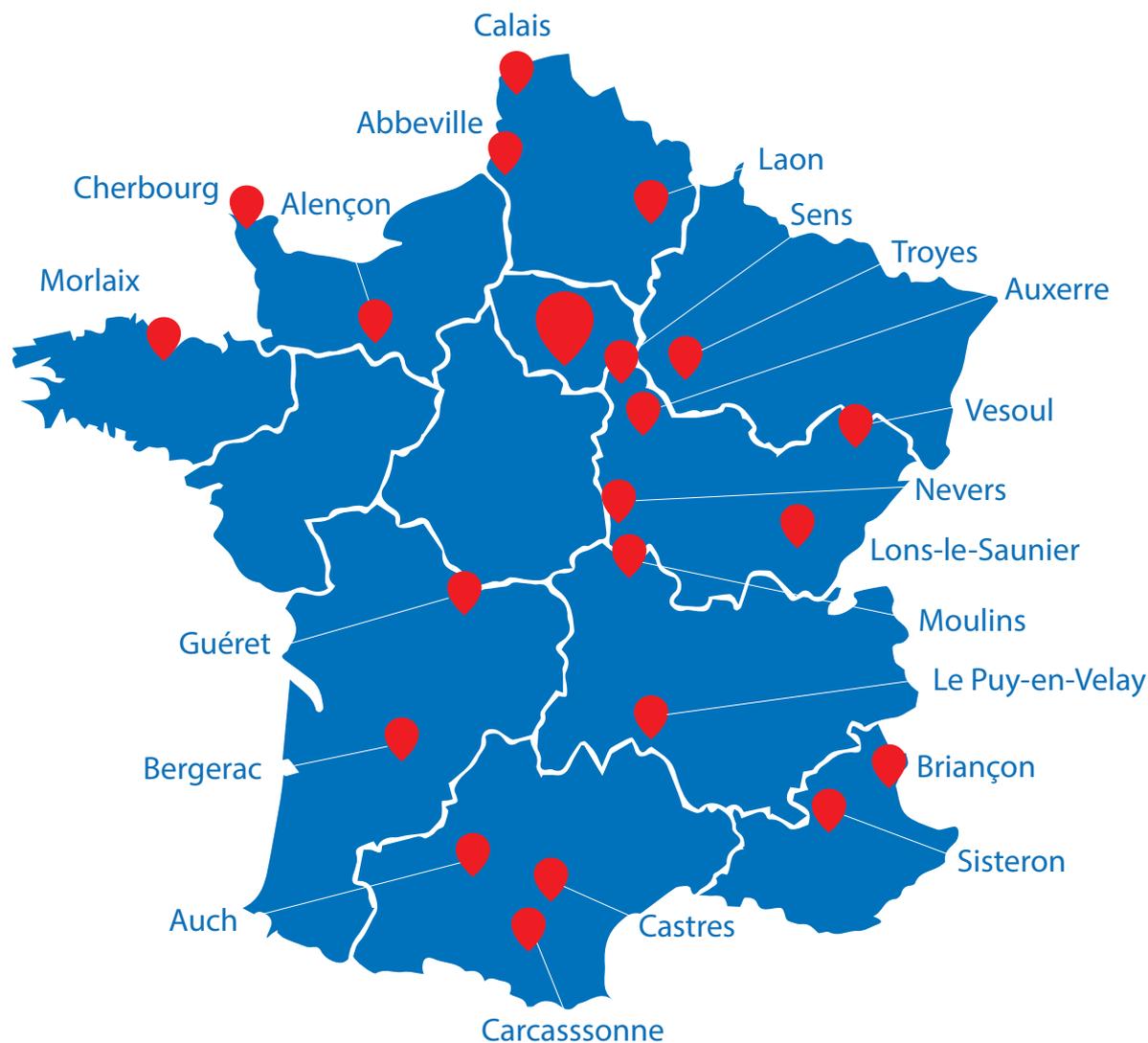
Le réseau « Aixam by Rent A Car » est aujourd'hui fort de 185 agences, dont 100 franchises au cœur de concessions Aixam auxquelles s'ajoutent 85 agences Rent A Car qui proposent des voitures sans permis. Elles se partagent une flotte de 400 véhicules (voitures de tourisme et utilitaires), louables en courte ou moyenne durée (pour une journée, un week-end, une semaine ou pour un ou plusieurs mois), avec un tarif dégressif en fonction de la durée.

En 2020, Rent A Car mise toujours sur la franchise pour développer son réseau

Membre du Conseil National des Professions de l'Automobile et de la Fédération Française de la Franchise, Rent A Car s'est constitué en plus de 20 ans, un réseau solide dans l'Hexagone et DROM de 440 agences, dont 2/3 en franchises.

A l'approche du Salon de la Franchise, Rent A Car annonce son intention d'ouvrir de nouvelles agences en s'appuyant sur le recrutement de futurs franchisés. L'ambition de l'entreprise est de renforcer sa présence en Ile-de-France et de conquérir des villes de province au bassin de population de +< 50 000 habitants.

Villes ciblées pour l'implantation de nouvelles agences Rent A Car



A propos de Rent A Car

Le groupe français Rent A Car est le leader de la location de proximité de courte durée dans l'Hexagone, avec le chiffre d'affaires le plus important du marché et la 1^{re} marque en notoriété spontanée sur son segment d'activités*.

Fidèle à sa signature de marque "+ proche, - cher", Rent A Car est un acteur clé de la vie locale : 850 collaborateurs travaillent au sein de ses 440 agences (succursales, franchises et agences «Aixam by Rent A Car»), implantées majoritairement en centre-ville et en périphérie, réparties en France et DROM.

Rent A Car met à la disposition de ses clients particuliers comme professionnels, une large gamme de véhicules de tourisme et utilitaires. Le groupe leur propose depuis plus de 20 ans des services innovants pour répondre à leurs besoins de mobilité qui ne cessent d'évoluer dans un marché en pleine mutation : "Freeloc à 19€/jour", "mobilité sans permis", "Aller Simple", "Offre VTC", "Voitures Presto en libre-service 24/7"...

Pour en savoir plus : www.rentacar.fr

* Source : Etude Institut GMV pour le CNPA, février 2019

Rent A Car, leader de la location de proximité en France
et franchiseur incontournable du secteur



L'opportunité de rejoindre le réseau leader du marché

Se tourner vers Rent A Car pour devenir loueur de véhicules de proximité est le gage de bénéficier de l'expertise, de l'expérience et de la notoriété d'un réseau leader national.

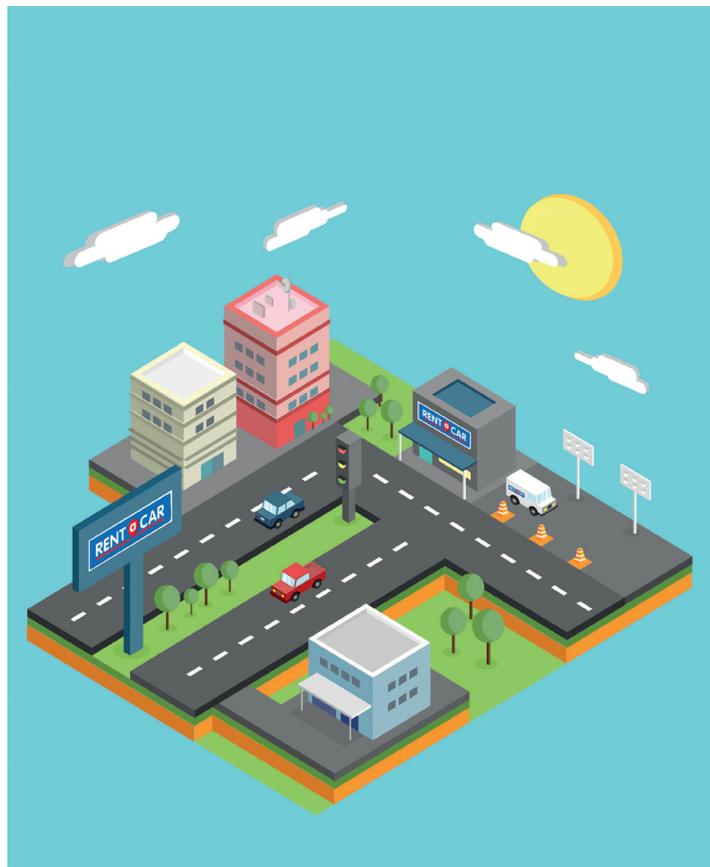
Pour accompagner ses franchisés vers le succès, le groupe mobilise ses directions opérationnelles qui leur apportent au quotidien une écoute et un appui efficace en termes de méthodes, d'outils et de démarche qualité.

Rent A Car met sa force de négociation auprès des constructeurs automobiles au profit de ses franchisés, afin qu'ils se constituent, puis renouvellent au gré de leurs activités, une flotte à des coûts maîtrisés.

Le franchiseur leur garantit, également, un apport d'affaires grâce à ses partenariats pérennes développés à la fois avec les sociétés d'assurance (Groupama, 1^{ère} mutuelle d'assurance de France est actionnaire du groupe), d'assistance et ses accords commerciaux avec des clients grands comptes nationaux.

Rejoindre Rent A Car, c'est enfin profiter de la notoriété et du capital sympathie indéniable de la marque dont les clients apprécient aussi bien les offres packagées compétitives et rentables pour les franchisés, que le sérieux du service et des conseils qui leur sont dispensés.

Ces derniers ne s'y trompent d'ailleurs pas, puisqu'ils attribuent en moyenne une note globale de satisfaction de 4.6/5¹ !



Carte grise du réseau



Marc Boré
Président Directeur Général



Anne-Catherine Péchinot
Directeur Général Délégué



Réseau mixte
Franchises et Succursales



440 agences
dont **290 franchises**

Le business florissant de la location de courte durée

Le marché de la location automobile se divise en deux segments : le trajet (en complément d'un déplacement en train ou en avion) et la proximité qui représente la plus grande part du gâteau (71 %²). Et c'est précisément sur ce dernier créneau que Rent A Car opère en tant que leader, avec une signature de marque « + proche, - cher » qui affiche clairement son positionnement.

Mode de consommation rationnel, service qui se démocratise, solution simple pour s'affranchir des contraintes de stationnement en milieu urbain : la location de courte durée apporte une réponse concrète aux besoins de mobilité des Français qui ne cessent de faire bouger les lignes en matière d'habitudes, par conviction ou par nécessité.

Le principe de louer son véhicule plutôt que de le posséder, tend à se conforter si l'on en croit le potentiel du marché français. Son poids est considérable puisqu'il représente 3.2 milliards d'euros, 7.7 millions d'utilisateurs et 20 millions de véhicules particuliers ou utilitaires loués en moyenne par an².

Déjà leader avec le chiffre d'affaires le plus important sur son segment d'activités, Rent A Car entend bien accroître sa part de marché dans les années à venir.

¹ Note moyenne attribuée par les clients Rent A Car, d'après plus de 109 700 avis déposés en ligne depuis 2016. Retours clients collectés par Avis-vérifiés, un organisme indépendant agréé par AFNOR Certification.

² Source: CNPA.

Les conditions d'accès à la franchise Rent A Car

Conditions d'accès au circuit

Type de contrat	Contrat de franchise
Durée	De 3 à 5 ans
Répartition de la flotte de véhicules par agence	2/3 de voitures particulières 1/3 de véhicules utilitaires
Apport personnel	De 60 000 € à 100 000 €
Droit d'entrée	En fonction de la taille de l'agglomération
Redevance générale mensuelle sur le chiffre d'affaires	6 % du C.A H.T
Participation à la communication nationale	2 % du C.A H.T
Surface minimum d'une agence	A partir de 20m ²
Nombre moyen d'employés par agence	2 à 3 personnes
Forme juridique de société préconisée	SARL

Exemples de performances

Année	N		N+1N		+2	
Chiffre d'affaires réalisé dans l'année	300 000 € HT		350 000 € HT		400 000 € HT	
Coûts de détention des véhicules	36 %	108 000 € HT	34 %	119 000 € HT	34 %	136 000 € HT
Coûts d'assurance et d'entretien des véhicules	13 %	39 000 € HT	12 %	42 000 € HT	12 %	48 000 € HT
Redevance	8%	24 000 € HT	8 %	28 000 € HT	8 %	32 000 € HT
Total frais variables	57 %	171 000€ HT	54 %	189 000 € HT	52 %	216 000 € HT
Marge brute (avant déduction des frais fixes de structure)	43 %	129 000 € HT	46 %	161 000 € HT	48 %	184 000 € HT
Frais fixes de structure (loyer agence et parking, frais de personnel, frais généraux)	120 000 € HT		123 000 € HT		125 000 € HT	
Bénéfice net (avant impôts sociétés)	3 %	9 000 € HT	10 %	38 000 € HT	14 %	59 000 € HT

Portrait robot du pilote d'une franchise Rent A Car

S'ils sont tous passionnés d'automobile, les franchisés Rent A Car ont, pour la plupart, des profils diversifiés :

- ♥ professionnels de l'assistance (dépanneurs) et de la réparation automobile, désireux de diversifier leur activité ;
- ♥ loueurs de véhicules indépendants souhaitant rejoindre un réseau national ;
- ♥ salariés dans la location de véhicules voulant devenir leur propre patron ;
- ♥ concessionnaires Aixam, ayant envie de se lancer dans la location de véhicules sans permis.

Dans sa sélection, le franchiseur sera soucieux d'éprouver les qualités des candidats qui devront faire preuve de motivation, de fibre entrepreneuriale, d'esprit d'équipe, de goût et d'envie de s'épanouir dans le métier.

Les futurs entrepreneurs devront, enfin, être doués de compétences managériales et commerciales, en plus d'être d'habiles gestionnaires et de fins diplomates.



Les multiples atouts de la franchise Rent A Car

Tout en conservant leur indépendance, les franchisés rejoignant Rent A Car bénéficient des moyens et de la force de frappe d'un réseau d'ampleur nationale, aux multiples avantages.

Un embrayage facile d'activité grâce à une flotte de véhicules aisément constituable

Pour qui débute son activité de loueur de véhicules avec la nécessité de se constituer un parc automobile rapidement, il est important de pouvoir se reposer sur un acteur de poids du secteur au pouvoir de négociation avéré et à la flotte solide.

C'est pourquoi Rent A Car a conclu des accords nationaux avec les principaux constructeurs automobiles pour permettre à ses franchisés de profiter localement de coûts réduits.



Une vitesse de croisière assurée par un apport d'affaires national

Les activités commerciales développées au siège de Rent A Car contribuent grandement au chiffre d'affaires des franchisés, à hauteur de 35 % en moyenne, grâce à :

- ♥ des accords conclus avec des clients grands comptes nationaux (entreprises tertiaires et de travaux publics, industriels, sociétés de VTC...).

- ♥ des partenariats au long cours noués avec les sociétés majeures françaises d'assistance et d'assurance pour lesquelles Rent A Car procure des véhicules de remplacement au bénéfice de leurs assurés sinistrés.

Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si Groupama, 1^{ère} mutuelle d'assurance en France a décidé de rejoindre en 2003 le capital de Rent A Car, lui-même leader sur son secteur, à hauteur de 20 %.

- ♥ son site de e-commerce national www.rentacar.fr, dont la performance et l'optimisation du référencement ont permis d'enregistrer en 2018 plus de 3.1 millions de visiteurs uniques.

Autant d'apports d'affaires garantis qui constituent une sécurité financière pour le démarrage et le maintien d'une activité pérenne.



Un pilotage automatique grâce aux outils de gestion clé en main

Rent A Car met à la disposition de ses franchisés des outils communs pour répondre à leurs besoins quotidiens en termes de réservation (logiciel et centrale d'appels nationale avec routage des demandes vers les agences concernées), fidélisation clientèle (carte et programme d'actions) et de gestion.

A ce sujet, les équipes du siège organisent une fois par an des ateliers de gestion comparée, au cours desquels les franchisés obtiennent le diagnostic de la santé de leur entreprise, peuvent s'enquérir de leur rentabilité et comparer leurs résultats et performances avec ceux de leurs confrères.

Un programme de formations comme accélérateur de réussite !

Rent A Car accorde une importance primordiale à l'accompagnement et à la formation de ses collaborateurs comme de ses franchisés, avec une cellule dédiée, composée de référents en ressources humaines et en développement de l'activité commerciale ainsi que de consultants formateurs.

L'accompagnement débute dès leur entrée dans le réseau par un cursus d'intégration de trois semaines qui les emmènera tantôt au siège francilien de l'entreprise pour rencontrer les différentes directions opérationnelles, tantôt en agence, pour une formation pratique.

Le suivi se poursuit tout au long de leur parcours, par des modules de formation complémentaires que les franchisés peuvent solliciter selon leurs besoins.

De la construction d'une stratégie commerciale à la prospection téléphonique, en passant par le management ou encore l'accueil de la clientèle étrangère : l'objectif de Rent A Car est de soutenir ses franchisés et leurs salariés dans leur montée en compétences.

Une animation du réseau, moteur de performance

Parce que le partage d'expériences et de bonnes pratiques est toujours riche d'enseignements et source de progression, les animateurs du réseau Rent A Car organisent régulièrement des réunions régionales entre franchisés. Une occasion également de les tenir informés de l'activité et de l'actualité à l'échelle nationale de l'entreprise.

Enfin, véritable temps fort de partage et fédérateur pour le réseau, la convention nationale réunit l'ensemble des franchisés et des gérants de succursales. Elle a pour vocation de présenter les priorités commerciales et de services clients fixés pour l'année à venir et, bien sûr, de faire la fête avec les collaborateurs en toute convivialité.



Des avis clients vérifiés et certifiés, gages de bonne conduite !

C'est un fait : 85 % des internautes avouent consulter les avis clients avant d'acheter en ligne et 91 % d'entre eux les considèrent même comme le vecteur numéro 1 dans leur décision d'achat¹.

Rent A Car nourrit depuis longtemps la conviction que le contentement exprimé par les clients constitue la meilleure référence, génératrice tout autant de valeur que de satisfaction pour les franchisés comme pour les consommateurs. C'est pourquoi, le réseau a mis en place en 2016, un dispositif d'avis clients, collectés par Avis-vérifiés, un organisme indépendant agréé par AFNOR Certification.

Depuis, ce sont plus de 109 700 avis qui ont été déposés, avec une note globale de 4.6/5 de satisfaction attribuée par les clients. Pour entretenir ce terreau fertile et vertueux pour la réputation de la marque, Rent A Car accompagne ses franchisés dans cette démarche, source d'amélioration constante de qualité.

Plein phare sur une marque de notoriété nationale

Les franchisés qui rejoignent Rent A Car bénéficient également de la notoriété de la 1^{ère} marque de loueurs de proximité citée par le grand public².

Pour conserver et développer ce capital, nationalement mais surtout localement, la tête de réseau fournit également un ensemble de moyens de communication comme des kits de marquage sur les utilitaires et sur les voitures, des supports pour l'animation de points de vente, des outils de prospection terrain....

Les franchisés se voient enfin conseiller pour leurs campagnes de référencement web et sur leurs initiatives locales (jeux concours, sponsorings...)

¹ Source : Avis-vérifiés.com

² Source : Etude Institut GMV pour le CNPA, février 2019