



Dossier de presse

Mai 2015



“Notre ambition, être le loueur préféré de nos clients”

“ Athlon est aujourd’hui le 7^{ème} loueur multimarques du marché de la location longue durée en France, un acteur à taille humaine qui entend le rester, avec un positionnement Premium tourné vers l’excellence et la création de valeur pour ses clients.

Athlon déploie en France une stratégie de croissance volontariste qui s’appuie sur un positionnement haut de gamme et la volonté de faire progresser l’adoption de nouveaux comportements en termes de mobilité. En droite ligne avec la volonté du groupe Rabobank, la stratégie d’Athlon s’appuie également sur le développement de partenariats avec des entreprises qui partagent une même culture de l’excellence, une même philosophie.

Nous avons ainsi mis en place des partenariats stratégiques avec Natixis et le Crédit Agricole et venons tout juste de signer un partenariat exclusif avec le groupe Mercedes-Benz Financial Services dans le cadre du lancement, en France, de Daimler Fleet Management (DFM), son tout nouveau programme de mobilité pour les entreprises. Athlon assurera la gestion opérationnelle de cette offre. Nous nous félicitons de cet accord qui permettra de développer une offre exclusive, personnalisée et premium, très différenciante sur le marché.

Athlon se démarque, sur son marché, par son apport d’expertise, l’accompagnement des clients, la proximité et la qualité des conseils délivrés. Nous sommes et resterons une entreprise à taille humaine, ce qui facilite une organisation entièrement tournée vers la proximité client. Tous les collaborateurs de l’entreprise sont mobilisés pour optimiser la relation commerciale avec les clients.

Athlon possède aussi une expertise à l’échelle mondiale qui nous permet de développer et proposer des solutions globales aux entreprises internationales.

Par ailleurs, nous avons pris de l’avance sur le marché en terme de mobilité durable et pouvons ainsi répondre aux besoins de flexibilité exprimés par nos clients et partenaires. Nous souhaitons d’ailleurs consolider et développer notre offre de mobilité en 2015, raison pour laquelle j’ai nommé Samia Arfaoui Responsable Mobilité d’Athlon. En charge de l’innovation, son rôle sera, notamment, de développer notre offre mobilité, en s’inspirant de l’expérience d’Athlon sur d’autres marchés européens plus matures. Nous comptons ainsi lancer FlexDrive fin 2015, un Budget Mobilité développé avec succès en Belgique et qui offre aux collaborateurs de l’entreprise la possibilité de disposer d’une provision qui peut être utilisée en fonction de leurs besoins spécifiques.

En 2014, l’image et le nom de l’entreprise ont évolué. Athlon Car Lease est devenue Athlon, symbolisant l’évolution de notre métier : plus qu’un loueur de véhicules, Athlon se positionne aujourd’hui comme un intégrateur de solutions de mobilité.

Cette stratégie de différenciation porte ses fruits. Athlon connaît une croissance régulière, de l’ordre de 12,5% en 2014, et entend profiter des opportunités d’un marché structurellement toujours en croissance pour continuer à se développer. Nous avons pour ambition de terminer la fin de l’année 2016 avec un parc de 24.000 véhicules en LLD. ”

Bruno Leray
Président d’Athlon France

Athlon, fournisseur international de location longue durée de véhicules et solutions pour la gestion des parcs automobiles

Une solide assise financière

Athlon est une filiale de DLL, compagnie mondiale spécialiste du financement des ventes et des services, présente dans 37 pays à travers le monde.

DLL appartient au groupe Rabobank, la première banque néerlandaise, quinzième banque mondiale en volume. Elle a encore une fois été proclamée banque privée la plus sûre au monde en 2011 par Standard & Poor's.

Une stratégie de croissance internationale, fondée sur le développement de partenariats

La stratégie de développement de Rabobank et DLL repose essentiellement sur la mise en place de partenariats à l'échelle internationale. Cette pratique du partenariat est l'une des valeurs clés du groupe, inscrite dans son ADN et facteur de différenciation sur ses marchés. DLL a noué des partenariats de long terme avec des groupes internationaux tels Philips, EMC ou Schmitz Cargobull, qui permettent à ces partenaires de vendre les produits de financement de DLL sous marque blanche. Athlon procède de même, en droite ligne avec la volonté du groupe d'accentuer les partenariats.

Une ambition d'excellence

Bruno Leray, arrivé à la Présidence d'Athlon en 2012, a pour mission d'accélérer la croissance de l'entreprise sur le marché français en développant une culture d'entreprise tournée vers l'excellence. Athlon fait ainsi évoluer son offre et ses services pour se positionner comme un loueur Premium. L'entreprise, des plus volontaristes sur la mobilité durable, développe également une vision nouvelle du métier de loueur longue durée de véhicules de société, devenant ainsi intégratrice de solutions de mobilité durable.

Une situation enviable sur le marché

Dans un marché de la LLD largement dominé par deux filiales de banques nationales et deux filiales de constructeurs nationaux bénéficiant de l'appui de leurs réseaux, Athlon France occupe la onzième place en volume et se positionne comme la septième société de LLD multimarques.

Un objectif ambitieux à l'horizon 2016

Athlon confirme sa croissance en 2014 avec un parc en LLD qui progresse de 12,51%, passant de 15.794 véhicules en 2013 à 17.770 au 31 décembre 2014. Le loueur se félicite de cette performance bien supérieure à celle du marché de la LLD, en progression de 3,74%, et démontre ainsi la pertinence de la stratégie mise en œuvre par Bruno Leray. Athlon a pour ambition de terminer l'année 2016 avec un parc en LLD de 24.000 véhicules.

Rencontre avec Franck Llagostera, Directeur des Partenariats

Vous avez conclu des partenariats stratégiques avec Natixis, le Crédit Agricole et maintenant Mercedes-Benz Financial Services. Qu'est-ce qui fait d'Athlon un partenaire de choix ? Pourquoi vous plutôt qu'un autre ?

Rappelons tout d'abord que la mise en place de ces partenariats pour Athlon repose sur sa stratégie de développement et la vision de son métier.

Le développement d'Athlon en France passe aujourd'hui par la captation d'entreprises de petite taille, TPE ou PME, un marché qui représente un potentiel de plus de 4 millions de véhicules. Moins de 15% des entreprises ayant un parc inférieur à 10 véhicules ont aujourd'hui recours à la LLD. Athlon, qui ne possède pas le maillage territorial et la proximité nécessaires pour démarcher ces entreprises, va naturellement chercher à travailler avec des partenaires qui possèdent un tel réseau. En échange, Athlon permet à ces entreprises de proposer à leurs clients une offre nouvelle dont ils peuvent déléguer la gestion.

Nous portons un regard spécifique sur notre métier. Nous sommes convaincus que l'approche de masse est en déclin. Les entreprises, et plus particulièrement les TPE, attendent des solutions sur mesure, simples, clés en main, qui répondent véritablement à leurs besoins.

C'est ce à quoi nous nous employons. Nous demeurons une entreprise à taille humaine, ce qui nous permet de faire preuve d'agilité, de flexibilité et de réactivité. Athlon propose ainsi une démarche « empathique » à ses clients pour identifier leurs besoins au plus juste, comprendre ce dont ils ont besoin pour être les meilleurs sur leur marché et développer des solutions sur mesure.

Athlon se positionne de façon très différenciante sur un marché encore dominé par une approche de masse. Athlon privilégie l'approche premium avec l'ambition d'être le fournisseur de solutions de mobilité préféré de ses clients. **C'est ce qui a séduit et convaincu des partenaires tels que Natixis, Crédit Agricole et Mercedes-Benz Financial Services, qui ont une même vision premium de leur métier.**

Combien de temps cela prend-il de mettre en place de tels partenariats ? Concrètement, comment cela se passe-t-il ?

La mise en place de tels partenariats repose sur un processus de longue haleine et l'implication forte d'équipes projet. Une fois l'appel d'offres remporté, il faut compter en moyenne un an de travail et de réflexion en commun pour élaborer le partenariat final.

Une première étape consiste à construire des processus opérationnels. Il s'agit d'aller dans le détail et la compréhension du projet, un véritable travail d'orfèvrerie qui demande de la précision et un échange permanent entre les équipes chez le partenaire et les équipes Athlon.

Dans un second temps, Athlon élabore, en étroite collaboration avec son partenaire, un cahier des charges à destination du service informatique.

A chaque étape du processus, il est impératif que le partenaire soit partie prenante de la construction de l'offre. Athlon tient également à impliquer très tôt les collaborateurs opérationnels qui seront amenés à travailler dans le cadre du partenariat finalisé. Il est important qu'ils échangent et développent un langage commun autour d'un même métier. L'objectif est également de partager, de souligner l'évolution du projet point par point pour que les équipes se les approprient, ne s'essouffent pas et maintiennent le cap.

Enfin, Athlon fait intervenir des personnes externes au projet, des « candides » qui ne sont pas du métier et posent des questions qui obligent parfois à se remettre en question et à simplifier les choses. Dans un souci de faire perdurer le partenariat, ces personnes ont également pour rôle de relire les process afin de s'assurer que la « bible » soit compréhensible au fil du temps par tout nouvel intervenant.

Vous avez développé des accords différents pour chacune de ces entreprises. Comment les gérez-vous en interne une fois l'accord conclu ? Avez-vous développé des solutions spécifiques ?

Quel que soit le partenariat conclu, le point-clé du succès, c'est l'automatisation. Nous devons développer des solutions et des outils qui amènent le moins de changement possible dans le quotidien des collaborateurs et facilitent leur travail. L'informatique est cruciale : les solutions bâties doivent être simples et immédiates. De même, téléphonie et messageries doivent être automatisées. Ainsi, chaque collaborateur sait immédiatement à quel partenaire correspond un appel ou à quelle immatriculation de véhicule correspond l'envoi d'un email.

Enfin, nous mettons en place un corner chez le partenaire pour certains pans de l'activité : la présence d'un ou plusieurs collaborateurs Athlon qui sont l'interface entre les équipes chez le partenaire et les équipes chez Athlon.

Avez-vous la volonté de développer d'autres partenariats ? De quel type ?

Oui bien sûr, puisque notre valeur ajoutée est notre capacité à faire du sur mesure, à répondre à des attentes très spécifiques avec des solutions exclusives, personnalisées et premium. Notre ambition est de continuer notre stratégie de croissance et de développer d'autres partenariats de cette nature, sans jamais nous dévoyer. Nous n'irons en effet jamais sur des partenariats qui exigeraient de notre part de faire du « prêt-à-porter ». Athlon se veut différent et premium, nous continuerons à faire du premium.

La Location Longue Durée en pratique

Entretien avec Annick Renoux, Directrice d'agence Athlon

Comment fonctionne la LLD ? Pourquoi choisir ce type de prestation ?

La Location Longue Durée assure la mise à disposition de véhicules par un loueur professionnel à une entreprise (ou un particulier) pour une fonction d'usage. Elle n'est pas destinée à financer un bien devant, à terme, figurer dans le patrimoine du locataire. Elle s'adresse à tout type de structure, qu'il s'agisse d'une infirmière libérale, d'une TPE artisanale, d'une PME ou d'une grande entreprise. Quelle que soit leur taille, les entreprises locataires bénéficient des mêmes avantages :

- pas d'immobilisation de capitaux propres ou d'endettement,
- un gain de temps et d'argent : du temps, car c'est le loueur qui s'occupe de l'entretien et de la revente du véhicule et qui gère les services souscrits ; de l'argent, car le locataire bénéficie des meilleures conditions d'achat du loueur auprès des constructeurs automobiles ;
- pas de mauvaise surprise grâce à un loyer mensuel lissé ;
- une bonne image auprès de ses propres clients grâce à des véhicules bien entretenus,
- l'assurance que ses collaborateurs roulent dans un véhicule entretenu qui limite les risques de panne ou d'accident ;
- un risque financier maîtrisé puisque c'est le loueur qui porte le risque potentiel de perte à la revente.

Comment établir son appel d'offres auprès d'un loueur ?

L'entreprise doit être parfaitement claire sur la définition de ses besoins et se poser au préalable les bonnes questions. **Un travail le plus exhaustif possible qui doit être mené en concertation par la Direction Générale, la Direction des Achats, la Direction Financière et la Direction des Ressources Humaines de l'entreprise car toutes sont directement impactées par la définition de la car policy de l'entreprise.**

- A quels collaborateurs va-t-on fournir un véhicule ? S'agit-il de techniciens ou de commerciaux appelés à rendre visite à des clients ? Quel sera l'usage du véhicule ? Quel modèle et quel kilométrage seront les plus adaptés ? Pour un technicien par exemple, le volume du coffre et la robustesse du véhicule peuvent être déterminants.
- Est-il plus pertinent de mettre en place un « pool » de véhicules de société ou de mettre à disposition de chaque collaborateur mobile un véhicule particulier (VP) ?
- L'entreprise souhaite-t-elle valoriser certains collaborateurs ou attirer des candidats avec un VP qui renforce leur statut et une car policy qui les séduit ?
- A quelle fiscalité les véhicules de société sont-ils soumis ? Qu'en est-il des VP ?
- Quels services souhaite-t-on intégrer au contrat ? A noter que l'entretien du véhicule, l'assistance et l'entretien des pneumatiques sont les services minimums requis.
- Est-il pertinent de mettre en place un service d'auto-partage au sein de l'entreprise, et/ou d'intégrer à son parc un certain nombre de véhicules hybrides ou électriques ?
- Faut-il concentrer son parc chez un seul constructeur, dans l'objectif de bénéficier de remises plus importantes, ou au contraire diversifier les marques ?
- Faut-il interroger un seul loueur ou comparer les prestations de plusieurs ? Sur ce point, l'entreprise doit veiller à ne pas rendre plus complexe la gestion de son parc avec plusieurs interlocuteurs. Elle a tout intérêt, dans ce cas de figure, à imposer à chaque loueur un certain nombre de process : facturation sous un même format, niveau de service équivalent, niveau de reporting équivalent, capacité du loueur à s'intégrer dans les systèmes d'information de l'entreprise.

L'entreprise doit également prendre en compte la souplesse du loueur concernant les modifications de contrat, mais aussi les conditions de restitution. Elle doit s'assurer de la transparence du loueur sur ce dernier point, souvent très sensible. A titre d'exemple, Athlon fait appel, pour la restitution d'un véhicule, à un expert qui fait une « photo expertise », l'assurance de ne pas voir « surgonflés » les frais de remise en état, et propose également une option « pré-restitution » permettant de connaître à l'avance les éventuels frais de remise.

Athlon propose également un nouveau produit d'assurance permettant au client de payer une prime mensuelle pour la restitution. En fin de contrat, une balance est faite entre le paiement des primes et le coût réel de la restitution. L'avantage est que le client se verra rembourser le trop perçu et ne sera pas refacturé si le montant des primes est inférieur au coût réel des frais de restitution.

Autre critère à ne pas négliger : la qualité de la relation commerciale. L'entreprise doit pouvoir compter sur un interlocuteur dédié qui connaît parfaitement, voire anticipe, ses besoins, et qui répond de façon personnalisée à ses demandes. L'objectif est de bénéficier de l'expertise de son/ses prestataires sur le marché de la LLD.

Enfin, l'entreprise ne doit pas hésiter à remettre régulièrement en concurrence ses prestataires, quel que soit le produit ou service : carte carburant, assurance, etc. A noter que les loueurs fournissent des tarifs compétitifs en produits d'assurance.

A retenir : 5 conseils pour composer sa flotte d'entreprise

- . Réfléchir au bien-fondé de l'utilisation d'un véhicule de société versus un véhicule particulier.
- . Savoir évoluer avec son temps : auto-partage, véhicules hybrides et électriques répondent aux nouveaux enjeux de l'entreprise mais aussi aux attentes des collaborateurs, notamment les jeunes générations.
- . Choisir un ou plusieurs constructeurs et loueurs en toute connaissance de cause.
- . Maîtriser ses coûts en remettant régulièrement en concurrence l'ensemble de ses prestataires et en tirant profit de l'expertise et de l'accompagnement de son partenaire loueur.
- . **Veiller à ce que la car policy de l'entreprise soit expliquée, accompagnée et relayée auprès des collaborateurs par la DRH et les directions opérationnelles afin de responsabiliser les utilisateurs et leur faire prendre conscience que leur véhicule est avant tout un outil de travail qui représente un coût non négligeable pour l'entreprise. Ce coût peut vite dériver en cas de mauvais comportement des conducteurs.**

Athlon, intégrateur de solutions de mobilité durable

La mobilité durable, un enjeu majeur pour Athlon

Athlon est aujourd'hui l'acteur le plus volontariste de son marché sur la mobilité. Athlon développe une vision nouvelle du métier de loueur longue durée de véhicules de société et devient un intégrateur de solutions de mobilité, capable de développer des concepts novateurs visant à optimiser la mobilité de l'ensemble des salariés d'une entreprise.

Cette vision accompagne les nouveaux enjeux de ses clients, intégrant désormais deux composantes majeures : la responsabilité sociale et environnementale et la proposition de valeur aux collaborateurs.

Rencontre avec Samia Arfaoui, Responsable Mobilité d'Athlon

Pourquoi une fonction « mobilité » chez un loueur longue durée ?

Le marché de la location longue durée est arrivé à maturité et tend aujourd'hui à évoluer, les entreprises faisant face à un nouvel enjeu économique, environnemental et sociétal, celui de la mobilité durable en entreprise. Les nouvelles tendances et offres de transport alternatives doivent répondre aux usages des nouvelles générations, ces « digital natives » réceptifs aux solutions mobiles multimodales. Nous sommes convaincus que pour survivre aujourd'hui sur le marché de la LLD, Athlon doit se positionner comme un intégrateur de solutions de mobilité.

Quelles sont vos missions en tant que Responsable Mobilité ?

Je suis en charge de l'innovation et mon rôle est notamment de développer notre offre mobilité. Pour cela, j'ai la chance de travailler au sein d'un groupe engagé en terme de développement durable et présent sur des pays très matures sur le sujet de la mobilité. Je peux donc m'inspirer des Best Practices de ces pays pour développer et adapter des solutions nouvelles. Ainsi, je peux d'ores-et-déjà annoncer le lancement de FlexDrive en France à la fin de l'année 2015. Ce produit existe déjà en Belgique et offre la possibilité de disposer d'une provision qui peut être utilisée par le collaborateur en fonction de ses besoins spécifiques.

Prenons l'exemple d'un conducteur disposant d'un budget véhicule de 600 euros. Il lui est possible de choisir un véhicule longue durée à hauteur de 500 euros et de consacrer les 100 euros restants pour louer un véhicule plus spacieux pendant les vacances, louer un vélo, prendre le train ou encore occuper un espace de travail dans un centre d'affaires.

Cette solution, entre autres avantages, permet de réduire l'empreinte CO2, d'offrir de la souplesse et d'augmenter la satisfaction des collaborateurs.

Mon rôle est également d'accompagner les commerciaux Athlon quand il s'agit de demandes liées à la mobilité afin d'apporter toute notre expertise sur le sujet. Enfin, j'aurai aussi pour mission d'animer le Club de la Mobilité Durable.

D'une manière générale, nous souhaitons développer et consolider une véritable offre « Mobilité » constituée de nombreuses briques, telles que Momas, notre solution pour gérer l'ensemble des coûts liés à la mobilité des collaborateurs, ACT !, notre offre d'auto-partage et très prochainement FlexDrive.

Le marché français vous semble-t-il mature sur ce sujet ?

Nos clients et prospects expriment clairement des besoins de flexibilité. Les appels d'offres évoluent et des demandes de mobilité spécifiques sont intégrées dans les cahiers des charges. Pour autant, il y a encore du chemin à parcourir. Mon rôle est donc d'accompagner les entreprises, d'expliquer et de convaincre de la pertinence de la mise en place de solutions alternatives.

Momas, une solution unique sur le marché pour gérer l'ensemble des coûts liés à la mobilité des collaborateurs

Athlon s'appuie notamment sur l'expertise d'Athlon Mobility Consultancy pour proposer à ses clients des solutions de mobilité sur mesure. Filiale d'Athlon International, cette entreprise offre un service de conseils en mobilité complet et indépendant.

Par son intermédiaire, Athlon est en mesure de proposer à ses clients un audit de mobilité s'accompagnant de recommandations de mobilité globales intégrant trois grands enjeux liés à la mobilité : la rentabilité, le développement durable et le bien-être au travail.

Athlon Mobility Consultancy a développé des outils perfectionnés pour auditer les entreprises et mis au point une solution web unique en son genre, Momas, Mobility Management System, pour permettre aux entreprises de gérer en ligne l'ensemble des coûts liés à la mobilité de leurs collaborateurs.

Contrats, notes de frais, relevés kilométriques, tickets de stationnement... une stratégie en matière de mobilité comprend de nombreux éléments. Enregistrer, administrer et gérer l'ensemble des données de mobilité d'une entreprise prend du temps et coûte de l'argent. Qui plus est, ce processus se répartit souvent entre plusieurs départements. Les ressources humaines, par exemple, traitent les notes de frais alors que le service des achats s'occupe des contrats de mobilité. Il manque souvent une vue d'ensemble sur ces différents coûts et multiples données échangées.

Le système de gestion de mobilité Momas permet de centraliser en ligne toutes ces données. Cet outil est conçu pour enregistrer, administrer et gérer tous les accords de mobilité passés avec les salariés et les fournisseurs. Il permet de suivre le coût total de mobilité (TCM) d'une entreprise ou d'une organisation et d'adapter si nécessaire ses dépenses de mobilité.

Le Club de la Mobilité Durable, une initiative d'Athlon pour l'adoption de nouveaux comportements en termes de mobilité

Athlon est à l'initiative de la création du Club de la Mobilité Durable, lancé en septembre 2013. Ce lieu d'échanges, de réflexion et de prospective a pour ambition de faire émerger des solutions de mobilité en entreprise et de faire bouger les mentalités en matière de transport et, plus largement, de mobilité. Il s'adresse à l'ensemble des publics concernés par ce sujet, citoyens, entreprises, organismes privés et pouvoirs publics.

Le Club de la Mobilité Durable a publié en 2013 les résultats du 1^{er} Baromètre de la Mobilité Durable en entreprise. Cette étude, réalisée par OpinionWay, a pour objectif de dresser un état des lieux de la mobilité durable en entreprise en mesurant les attentes et comportements des dirigeants d'entreprises de plus de 50 ans, des différents services concernés par la gestion de la mobilité et des salariés eux-mêmes.

Le Club réalise également un Livre Blanc de la Mobilité Durable, énonçant des propositions qui seront portées à la connaissance des pouvoirs publics, à même de réglementer les nouvelles mobilités et façons de travailler en entreprise. Ce Livre Blanc sera publié au 2^{ème} semestre 2015.

Les produits et services Athlon

Anticiper et maîtriser les risques et les coûts de mobilité des collaborateurs

Lease Relax, la mobilité sans mauvaise surprise

Ce produit d'assurance couvre des services jusqu'alors non couverts par les assurances classiques. Il apporte aux gestionnaires un confort de gestion sans précédent en anticipant, dès la signature du contrat, les frais de restitution du véhicule avec le paiement d'une prime mensuelle. Le client connaît donc, dès le départ, son budget de frais de restitution et n'aura aucune mauvaise surprise en fin de contrat. Le « trop perçu » entre les primes versées et le coût réel des frais de remise en état lui sera remboursé par Athlon. A l'inverse il ne paiera pas plus.

Autre option du service Lease Relax : en cas de décès d'un collaborateur conducteur ou d'invalidité l'empêchant d'assurer sa mission, l'entreprise pourra décider de restituer librement le véhicule, sans pénalité.

Lease Relax assure aux collaborateurs un véritable « service à la carte » en assurant notamment leurs effets personnels et professionnels ainsi que ceux des personnes qu'ils transportent et en organisant des rendez-vous personnalisés et un service à domicile avec le réseau de partenaires d'Athlon.

Option Topaze, la solution clés-en-main pour couvrir les sinistres d'une flotte automobile

Ce produit d'assurance inclut la responsabilité civile automobile, la protection juridique, la sécurité conducteur, auxquels s'ajoute la prise en charge par Athlon des dommages aux véhicules.

Option Perte Financière

En cas de vol ou de mise en épave du véhicule, Athlon prend intégralement à sa charge l'indemnité correspondant à la différence entre la valeur financière du véhicule et la valeur vénale telle que définie par l'expert.

Cette protection inclut la mise en place d'un véhicule de remplacement en cas de « perte totale » (véhicule volé, non réparable économiquement ou non remis en état pour la sécurité du conducteur).

Athlon Assistance

Athlon propose un produit d'assistance du véhicule et de ses occupants, accessible 24h/24 et 7j/7, en France et à l'étranger. En cas de panne, d'accident, de vol ou tentative de vol entraînant l'immobilisation du véhicule, Athlon Assistance apporte immédiatement l'aide nécessaire aux véhicules, aux conducteurs et aux passagers. Athlon Assistance couvre toutes les situations d'urgence imprévisibles : erreur de carburant, crevaison, perte et vol de clés. Ce produit garantit enfin une sécurité complète à tous les collaborateurs de l'entreprise, avec prise en charge du véhicule, des passagers et assistance médicale.

Prévention des risques avec la formation des conducteurs à la prévention du risque routier

Athlon propose des sessions de formation autour de 21 thèmes. Avec une formation sur la durée, itérative et continue, les collaborateurs de l'entreprise ancrent leurs connaissances sur la prévention des risques routiers et améliorent leur sécurité. Une réduction significative des collisions est constatée après la formation. Des formations online sont également proposées.

Optimiser la gestion de sa flotte automobile

Athlonline, gestion et cotation en ligne

Athlonline permet de gérer en ligne sa flotte automobile, en accédant en temps réel aux données relatives aux véhicules, qu'ils soient en location longue durée ou en fleet management : renouvellement des contrats, utilisation du véhicule, révisions effectuées, etc. Athlonline aide également le gestionnaire de flotte à évaluer la taxe sur les véhicules de société (TVS), donne des conseils sur la fiscalité, sur les avantages en nature et rappelle le calendrier fiscal.

La fonctionnalité « cotation » d'Athlonline permet de configurer et de tarifier ses véhicules simplement et rapidement. Ce service offre, en temps réel, un accès immédiat à la base de données d'Athlon. L'utilisateur peut y tarifier l'ensemble de ses véhicules, consulter les données techniques et choisir les options souhaitées. Il personnalise ses configurations et fait autant de simulations qu'il le souhaite avant d'arriver à un choix final. Athlon peut également donner la main aux conducteurs pour qu'ils configurent eux-mêmes leur véhicule.

Assurer la mobilité de ses clients en offrant des solutions respectueuses de l'environnement

ACT ! (Applied Change in Thinking !) La solution d'autopartage d'Athlon

Athlon propose un service qui permet aux entreprises d'optimiser les coûts de gestion de leur flotte, dans le respect de leur politique RSE, tout en répondant au besoin croissant de mobilité des collaborateurs. Cette offre propose un parc de véhicules thermiques ou électriques accessibles 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 sur le parking de l'entreprise. Les collaborateurs peuvent utiliser ce service pour tous leurs déplacements : rendez-vous clients et fournisseurs, déplacements intersites, ou également effectuer des réservations à titre privé, en accord avec l'entreprise.

Une carte d'accès aux centres d'affaires Regus

Athlon remet une carte **Businessworld Preferred Regus** à chaque collaborateur prenant possession d'un véhicule Athlon de type VP (Véhicule Particulier). Cette carte leur donne accès aux salons d'affaires, bureaux individuels, bureaux virtuels et salles de réunions des centres Regus en France et à l'international, leur permettant de centraliser leurs rendez-vous en un seul lieu, facile d'accès, si possible à proximité de leurs propres clients ou collaborateurs. Trois niveaux d'offre sont établis en fonction de la catégorie du véhicule loué.

Le gyropode Segway en location longue durée

En partenariat avec Segway, leader mondial du transport électrique de proximité, Athlon met à disposition de ses clients ces véhicules électriques sur 2 roues extrêmement maniables et peu encombrants. Faciles d'utilisation, ils sont un moyen idéal pour circuler en ville, éviter les embouteillages en empruntant trottoirs et pistes cyclables. Ils sont aussi parfaitement adaptés aux sites d'entreprises étendus tels les plate-formes logistiques, les sites industriels et les aéroports.

L'information mobilité en poche

Athlon a développé une application gratuite disponible en versions iPhone ou Android, qui permet au conducteur d'identifier en temps réel les différents prestataires partenaires d'Athlon les plus proches pour effectuer l'entretien de son véhicule mais aussi les stations-services, les prestataires en pneumatiques, les carrosseries, etc. L'application iPhone permet également d'utiliser son smartphone comme boîtier d'éco-conduite pour analyser et rectifier les comportements de conduite. Les conducteurs réduisent ainsi leurs consommations de carburant et les émissions de CO2 de l'entreprise.

Répondre aux besoins ponctuels en véhicules : la location courte et moyenne durée

Athlon Rental Services/Waiting Lease

Athlon propose un véhicule d'attente dans les situations suivantes :

- fin du contrat LLD,
- attente d'un nouveau véhicule,
- véhicules LLD épave,
- période d'essai.

Les véhicules mis à disposition sont récents et équipés des options indispensables à la mobilité et à la sécurité des conducteurs. S'y ajoute une assurance routière 24h/24 et 7j/7.

Athlon Rental Services/Tempo Lease

Athlon propose de la location de véhicules en courte et moyenne durée, de 30 jours à 12 mois. Une solution idéale pour les collaborateurs en contrat temporaire, qu'il s'agisse d'un salarié en mission temporaire ou sur chantier, d'employés d'activités saisonnières, de collaborateurs à durée déterminée, de collègues ou consultants étrangers... Les véhicules mis à disposition, récents et équipés des options indispensables à la mobilité et à la sécurité des conducteurs, peuvent être livrés sous 48 heures. Les collaborateurs bénéficient d'une assurance routière 24h/24 et 7j/7.

Athlon Nomade

Athlon met à disposition des collaborateurs de l'entreprise des véhicules de tourisme et utilitaires qu'ils peuvent utiliser quand et où ils en ont besoin, et paient à chaque location, selon le principe du « Pay as you drive ».

Accompagner ses clients internationaux avec une solution globale

Athlon s'affirme comme le leader dans deux des marchés les plus matures et exigeants en leasing, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. **Athlon dispose d'une solide expérience et d'une expertise reconnue avec plus de 700 000 contrats actifs (conseils, solutions, produits) qui lui ont permis de développer une solution globale pour ses clients et prospects internationaux : Athlon International.**

Implantée dans 22 pays, Athlon International accompagne les entreprises internationales disposant d'une flotte de plus de 500 véhicules dans l'harmonisation de leur politique automobile et dans l'optimisation de leur budget flotte.

Entretien avec Arnaud Le Balch, en charge de la mise en place de partenariats internationaux

Pouvez-vous nous expliquer les avantages d'Athlon International ?

La qualité de la relation commerciale est un enjeu stratégique pour Athlon International. C'est la raison pour laquelle nous mettons à disposition de nos clients un binôme d'experts dédié : un Sales Manager International et un Account Manager International. Avec une approche « Think out of the box », ce duo est complémentaire. Le Sales Manager International a pour rôle d'initier la relation et d'élaborer une solution dédiée et l'Account Manager International l'accompagne afin de garantir une implémentation optimale dans le but de consolider le partenariat et de l'optimiser.

Nous permettons à nos clients internationaux un meilleur pilotage de leur flotte grâce à la mise à disposition d'un outil de reporting international online. Nous nous appuyons sur les données collectées (pays, entités, marque, énergie, kilométrage, consommation, coûts, valeurs résiduelles...) pour identifier de potentielles pistes d'économies et mettre en place l'ensemble des projets locaux et internationaux d'optimisation.

Athlon International facilite aussi la vie de ses clients par une approche contractuelle unique. L'International Framework Agreement permet à nos clients internationaux de signer un seul contrat global permettant de passer des commandes immédiatement, et ce dans tous les pays. Ceci facilite l'implémentation en évitant une double discussion juridique internationale puis locale.

Ce qu'apprécient également nos clients, c'est la possibilité de consolider plusieurs flottes de petite ou moyenne taille en une seule flotte globale et ainsi avoir accès à des conditions commerciales optimisées.

Comment fonctionne la relation commerciale ?

La notion de coordination est essentielle pour la qualité du partenariat. En effet, nous sommes l'interface entre nos interlocuteurs clients internationaux, nos collègues locaux et leurs contacts clients locaux.

Ainsi, notre rôle est de garantir une bonne communication entre tous ces niveaux, l'application du contrat, le suivi des guidelines mais avant toute chose le partage des best practices.

Athlon International s'adapte à la structure cliente, qu'elle soit centralisée ou au contraire complètement décentralisée.

La parole à Eric Tessier, Gestionnaire de Parc pour le GIE Logitrans

Entreprise de fabrication de fenêtres et profilés en aluminium et pvc

Pourquoi avoir choisi la Location Longue Durée ? Quels sont vos besoins en la matière ?

Je suis en charge d'un parc de près de 160 véhicules, essentiellement des Véhicules Particuliers, géré en Location Longue Durée par notre partenaire Athlon. Nos besoins sont d'abord ceux du « terrain » : de nos commerciaux, technico-commerciaux, directeurs, livreurs, etc. Le parc est donc diversifié avec des modèles de type berlines et des modèles plus compacts. Nous avons choisi la LLD pour sa souplesse d'utilisation : nous pouvons changer de modèle régulièrement et notre partenaire s'occupe de tout ce qui concerne le fonctionnement et l'entretien des véhicules. Cela permet aussi à un nouveau collaborateur de choisir son véhicule sans forcément reprendre celui de son prédécesseur...

Quels sont pour vous les avantages à faire appel à un partenaire pour gérer votre parc ?

Je suis particulièrement satisfait de notre relation avec Athlon. Tous les grands loueurs offrent à peu près les mêmes prestations. Ce qui fait la différence, ce sont les individus ! Nos interlocuteurs chez Athlon sont des gens très performants, à l'écoute de nos besoins, proches de nous. Ils ont une véritable capacité à répondre à nos besoins de la façon la plus pertinente possible. Ils savent proposer le meilleur véhicule adapté à chaque fonction, à chaque besoin, dans le respect de nos demandes de cotations et d'équipements. Ils nous accompagnent également dans notre volonté de conjuguer enjeu économique et enjeu écologique. Nous souhaitons développer un parc plus « vert », en proposant à nos collaborateurs les véhicules les plus proches possibles de leurs aspirations tout en émettant moins de CO₂. L'approche « conseil » de notre partenaire dans cette démarche est essentielle, nous avons besoin de sa vision, de son expertise et de sa connaissance du marché automobile pour optimiser notre parc.

Chiffres-clés

Athlon France

38 352 contrats

Chiffre d'affaires 2014 : 129 millions d'euros

120 employés

7 agences commerciales réparties sur le territoire

Athlon International

Leader du marché aux Pays-Bas

Une équipe de 12 experts

30 clients représentant un total de 31 940 véhicules

Athlon International présent dans 10 pays en Europe : France, Portugal, Espagne, Italie, Pologne, Belgique, Luxembourg, Pays Bas, Suède, Allemagne

Une présence monde élargie grâce à des partenariats : US, Russie, Autriche, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Turquie, Royaume Uni, Irlande