

SPÉCIALISTE DE LA LOCATION DE VOITURES SANS ENGAGEMENT DE DURÉE

DOSSIER DE PRESSE 2021



Roul**Loc**
A vous de louer !



ROULENLOC

SPÉCIALISTE DE LA LOCATION DE VOITURES SANS ENGAGEMENT DE DURÉE

Roulenloc est une structure experte créée en 2017, dédiée à l'usage de la voiture, plutôt qu'à sa propriété. Sa spécialité est la mise à la route de véhicules, sous forme de Location Longue Durée ou de Location Moyenne Durée.

L'une des particularités de cette société basée en Savoie et qui a BNP à son capital, est de proposer une formule de Location Sans Engagement de Durée (LSE).

Le principe du contrat de location initié par Roulenloc est simple : proposer, parmi une liste de plus de 20 marques, plus de 5 000 véhicules disponibles dans cette formule encore peu usitée, aux cotés de formules classiques proposées par la plupart des acteurs, que sont la LLD (location longue durée) ou la LOA (location avec option d'achat).

La LSE n'impose pas d'apport initial. La formule se présente sous la forme d'un patch auquel il faut souscrire. Une fois la souscription faite, le contractant peut choisir parmi une large sélection de véhicules, le modèle de son choix. Si le patch est basé sur une LLD de 36 mois, il peut néanmoins être résilié ou modifié à tout moment, pour cela un préavis d'un mois suffit.

« Nous nous sommes aperçus que les clients aimaient bien avoir une fréquence de renouvellement de leur véhicule relativement rapide. Ce qui compte pour nous, c'est de trouver des solutions fiables, simples, économiques et adaptées à tous les modes de vie. Roulenloc permet à ses clients d'aller où ils veulent sans contrainte, de rouler en toute liberté et de pouvoir changer de véhicule » explique **Philippe Botton, directeur général de RoulenLoc.**





Des contrats en ligne... sur toute la ligne !

Disposer d'un véhicule sans en subir les contraintes ; c'est aujourd'hui le souhait exprimé d'un public de plus en plus large, de tout âge, qui veut rouler l'esprit léger, sans se préoccuper du financement de son véhicule, de sa revente ou même de son entretien.

C'est ce que propose RoulenLoc puisque le prix de la location inclut la carte grise, l'assistance, un véhicule de remplacement, l'entretien et les pneumatiques.

Entièrement digitalisé, le contact entre le loueur et le client se noue directement sur la plateforme de RoulenLoc. Après une première visite sur le site Internet, une prise de contact téléphonique a lieu avec un conseiller qui se chargera du suivi ainsi que de l'explication du process de location.

Une fois le choix du véhicule et de l'offre arrêté, le dossier complet est envoyé par mail.

La signature du contrat se fait électroniquement. Enfin, la livraison du véhicule s'effectue à l'adresse choisie par le client ou chez un concessionnaire partenaire.



Philippe Botton, parcours d'un fondateur

Philippe Botton a inscrit tout son parcours professionnel dans l'univers automobile. Pendant six ans, de 1999 à 2005, il développe les marchés de la LLD pour Arval, d'abord en Pologne puis en République Tchèque et en Hongrie. Nommé par la suite directeur de la zone Europe Centrale d'Arval, il aborde alors les marchés spécifiques de l'ensemble des pays avant de piloter, dès 2006, le lancement d'une nouvelle entité « Arval Trading ».

Celle-ci s'occupe de la commercialisation de véhicules d'occasion dans différents pays. Philippe Botton revient en 2010 aux métiers de la Location en prenant la direction de LOUVEO (Arval Moyenne Durée) avec une approche spécifique combinant la location courte durée et la location longue durée, mais réservée au marché du BtoB.

Il crée Roulenloc en 2017.

*“ Trouver des solutions simples,
fiables et économiques. ”*





Le marché de la location longue durée

- Selon le baromètre du Syndicat des Entreprises des Services Automobiles en LLD et des Mobilités (Sesamllld), les immatriculations du marché de la location de véhicules en longue durée représentent 27 % des immatriculations totales du marché automobile français (VP et VUL) sur le premier trimestre 2020.
- La part des véhicules loués, au sein des flottes d'entreprise, est d'environ 60 %.
- Le segment des voitures particulières du marché LLD totalise 92 000 immatriculations, tandis que celui des véhicules utilitaires se situe à 16 457 unités.
- Le parc total géré est d'environ 1 450 637 véhicules circulant en LLD.
- Au sein de ce marché, la plus forte progression concerne les véhicules fonctionnant aux énergies alternatives (électrique, hybride), qui affichent une part d'environ 10 % des immatriculations en LLD.

Date de création :
2017

5 000 modèles
de véhicules proposés
en ligne

900 véhicules loués
en 2020

40 000 demandes
de devis par an

30 collaborateurs
en 2020

15 millions d'euros
de CA en 2020

3 % de taux de
conversion





ROULENLOC en quelques chiffres

ROULENLOC 10 QUESTIONS À PHILIPPE BOTTON, PRÉSIDENT

1 / Roulenloc intervient depuis 3 ans sur le marché du financement véhicule. Aux côtés des termes LLD et LOA qui sont entrés dans le langage courant, vous en créez un nouveau : LSE, la Location Sans Engagement. Quelle est l'origine de ce nouveau mode de financement ?

« Au-delà des produits LLD et LOA, il y a aussi la LMD (location moyenne durée) qui rencontre un vif succès en proposant une solution qui est une hybridation entre la location longue et courte durée. Avec la LSE, l'idée est d'aller encore plus loin dans la démarche en accentuant la valeur d'usage et en laissant une réelle liberté de choix d'utilisation aux consommateurs finaux. En fait, nous avions en anglais les acronymes, « short », « mid » et « long term rental ». Nous avons maintenant le "free term rental" plus explicite que LSE. »

2 / Cette nouvelle offre concernera-t-elle tous les types de location, de la voiture neuve au véhicule d'occasion récent ?

« Bien sûr, comme explicité ci-dessus, ce produit s'appuie sur la valeur d'usage bien plus que sur la propriété ; il concerne la mobilité au sens large du terme et donc tous les véhicules neufs et d'occasion qui rentrent dans les critères d'éligibilités : TVA, état et Kilomètres, peuvent servir cette nouvelle approche. »

3 / Ce nouveau produit de financement s'adressera-t-il aux particuliers et aux entreprises ?

« Oui et là encore, il s'agit d'une grande nouveauté. Ce nouveau produit peut et doit s'adresser à tous les types de marché sans exclusion, aux particuliers et aux professionnels sans différenciation de prix. La seule exception concernera les très grands consommateurs de kilomètres et les métiers spécifiques comme les VTC et les Taxis ; pour ces professionnels, l'approche n'est pas adaptée. »





4 / Depuis plusieurs années les grands loueurs appuient leur développement constant, sur l'usage du véhicule plus que sur la propriété. Comment Roulenloc trouve-t-elle sa place aux côtés des grands acteurs référents ?

« Nous n'avons pas eu à trouver notre place, elle était vacante. Les grands loueurs institutionnels travaillent essentiellement sur le marché B2B.

Nous, nous avons pris le parti d'offrir au marché B2C le produit de location sous toutes ses formes, un univers qui était, jusque-là, plutôt réservé aux entreprises. Nous sommes partis d'une page blanche en ayant l'impression d'attaquer l'Everest par la face nord. Le marché était là, mais nous avons été confrontés à un environnement, disons, sceptique. Nous avons pu construire avec quelques partenaires les fondations de notre produit et aujourd'hui les choses évoluent très favorablement.

Le marché fait sa mue et de façon inéluctable le format digital offre de nouvelles perspectives d'accès au marché automobile en étant pro-réactif et transparent. »

5 / Roulenloc intervient uniquement en opérant sur le digital et dans l'univers du financement. La société exerce-t-elle encore le métier de mandataire du début d'activité ?

« Pour remplir nos objectifs, notre base de réflexion était, et reste, basée sur trois axes fondamentaux, que nous agrégeons. Le premier : être capable de construire une solution 100 % digitale avec une approche complètement dématérialisée. Le deuxième : proposer une solution de location novatrice qui intègre les sujets de mobilité évoqués précédemment. Le troisième : constituer l'une des plus importantes « market place » de véhicules disponibles sur stock. Pour ce faire, sans même que Roulenloc soit un mandataire au sens propre, nous avons approché les plus gros acteurs de cette corporation et avons consolidé leurs stocks dans nos bases de données. Avec cette approche, nous avons pu proposer des solutions aux meilleurs prix. Et nous sommes prêts à nouer de nouveaux partenariats. »

“ J’ai trouvé stimulant de repartir pour une aventure nouvelle sous un format différent ”

6 / Vous avez créé Roulenloc il y a 4 ans, après une carrière chez l'un des grands acteurs de la LLD, ARVAL. Quelle était votre motivation pour devenir un « jeune entrepreneur » ?

« Je pense avoir toujours eu la fibre entrepreneuriale, j'ai intégré ARVAL en vendant une société de location longue durée présente en Rhône Alpes, et j'ai par la suite initié quelques entités, toujours pour ARVAL. Après avoir fait le tour des différentes fonctions, je trouvais stimulant de repartir pour une aventure sous un format plus indépendant. »



**7 / Comment est aujourd'hui structurée votre entreprise installée à Grésy-sur-Aix ?**

« Roulenloc est une SAS au capital de 250 K€ qui a fait rentrer dans son tour de table deux nouveaux actionnaires au milieu de l'année 2019, la holding Camper et un fond BNPP DEV qui ont injecté du cash in. Nous sommes actuellement une trentaine de collaborateurs. »

8 / Au départ de votre engagement en tant que chef d'entreprise, il y a un accident grave, alors que vous étiez à vélo, qui aurait pu vous coûter la vie. Pensez-vous que ce moment difficile, tant sur le plan personnel que professionnel, ait pu avoir un rôle décisif dans votre volonté de devenir entrepreneur ?

« Je pense que non ; bien avant mon accident, j'avais cette envie de créer et de développer des structures. En revanche, il y a indéniablement un « avant » et un « après » l'accident. Je pense avoir changé mon comportement en étant probablement moins dogmatique et plus dans l'échange avec mon entourage. Ce qui est sûr, c'est l'envie de conduire une équipe, un collectif à la victoire. »

9 / 2021 sera une phase d'accélération pour Roulenloc, notamment grâce au lancement de la Location Sans Engagement. Quel est votre plan de développement à trois ans ?

« Nous fondons de grands espoirs sur le lancement de ce nouveau produit qui devrait recevoir un écho très favorable puisque visiblement attendu. A la condition, bien sûr, que la situation sanitaire et économique s'améliore. Ce qui est certain, c'est que nous travaillons pour devenir un acteur reconnu dans cette approche locative disruptive. »

10 / Le financement de l'accès à l'automobile repose aujourd'hui essentiellement sur la location. Comment voyez-vous l'évolution du financement et de l'usage d'une voiture à horizon 2025 ?

« Tout évolue très vite aujourd'hui, nous sommes au croisement de nombreuses évolutions dans le domaine ; l'évolution du financement, de l'usage, des services sera macro dépendante de l'automobile connectée. Suivant votre choix, votre mode de consommation, peut-être partirez-vous de chez vous avec une voiture, ferez ce que vous avez à faire, et reviendrez chez vous avec un autre modèle équivalent ? Votre forfait, votre pack mobilité vous donneront accès à tout un écosystème. Suivre l'exemple des plateformes de streaming semble être la voie, tout en n'oubliant pas qu'une voiture n'est pas un actif virtuel. »

