



RENT A CAR, 20 ANS DE MOBILITÉ !

SOMMAIRE

- p 1 Le groupe *Rent A Car*
- p 2/3 Loueur auto, un métier en renouveau
- p 4 Des services performants
- p 5 De la LCD à la mobilité
- p 6/7 La franchise *Rent A Car*
- p 8 Les RH, fondements de la qualité
- p 9/10 Professionnels de l'auto et Multi franchisés
- p 11 *Rent A Car* dans le paysage de la LCD
- p 12 *Rent A Car* fête ses 20 ans en 2017 !





Sous l'impulsion de **Marc Boré**, PDG du groupe et précurseur en matière de mobilité, l'entreprise développe depuis 20 ans des offres spécifiques répondant à l'évolution des besoins de déplacement des particuliers comme des professionnels.

Les nouvelles technologies et les évolutions sociologiques ont engendré une forte croissance de nouveaux acteurs (pure-players web, brokers, auto partage, location entre particuliers...); une démultiplication de l'offre s'est ainsi opérée, bouleversant le paysage de la location courte durée traditionnelle.

Dans ce contexte hyper concurrentiel, le groupe **Rent A Car** reste fidèle à cet axiome : la proximité avec les clients (agences physiques et déploiement des offres digitales) et une tarification toujours adaptée (la signature de la marque est : *Louez au meilleur prix, près de chez vous !*).

Le groupe enregistre depuis plusieurs années consécutives des résultats très satisfaisants et son chiffre d'affaires a progressé de 16% en 2016. **Rent A Car** a également réalisé de nombreuses opérations de croissance externe (rachat de 8 agences **UCAR** dans le Nord et le Centre de la France et de 11 agences **Wallgreen** dans la région de Montpellier).

L'enseigne se positionne aujourd'hui comme leader incontesté du marché de la LCD de proximité.

Anne-Catherine Péchinot



Issue du secteur du tourisme (Ancienne Directrice Générale de *Gites de France*), elle rejoint l'entreprise fin février 2017 en tant que Directrice Générale, avec pour mission de l'accompagner dans ses nouveaux besoins. La mutation digitale est un des premiers chantiers qu'elle a pris en charge cette année.

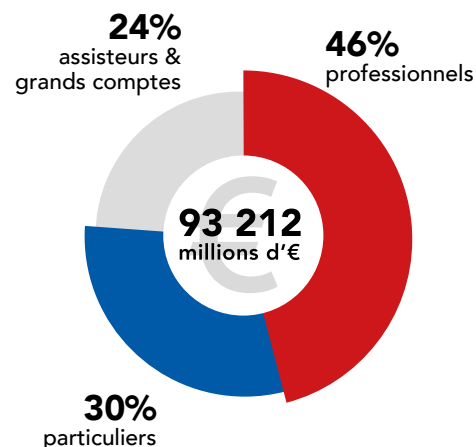
Je suis ravie d'avoir rejoint le groupe Rent A Car, car il occupe une place à part sur le marché de la location de véhicules : c'est un loueur de proximité, à l'écoute de ses clients et innovant en termes de services.

Le développement de nouveaux services destinés à mieux satisfaire nos clients fait partie de mes priorités. Le marché de la mobilité est en train de se réinventer et Rent A Car entend y jouer un rôle majeur.

Cette année, par exemple, nous avons mis en place la location en aller-simple de tous les types de véhicules, aussi bien des voitures que des utilitaires.

Nous développons également une flotte de véhicules connectés, spécialement équipés pour une utilisation en libre-service, afin de répondre aux besoins de nos clients en dehors des horaires d'ouverture des agences.

Répartition du CA en 2016



1 à 2
salariés par agence
(en moyenne)

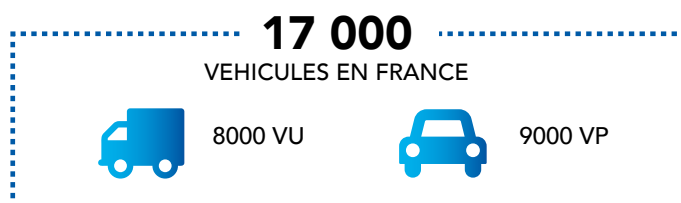


Raison Sociale	RENT A CAR SA
Origine de l'entreprise	Loueur de véhicules français créé en 1996
Président Directeur Général	Marc Boré
Directrice Générale Déléguée	Anne-Catherine Péchinot
Adresse du siège	1, rue Antonin Mercier 75015 Paris
Adresse administrative	1, Quai Gabriel Péri 94340 Joinville le Pont
Activité de l'entreprise	Location de voitures et utilitaires en courte durée
Effectifs salariés	500 (RAC SA)
Parc de véhicules sur le réseau	Environ 17 000 : 9 000 VP + 8 000 VU
Actionnariat	En 2003, GROUPAMA entre dans le capital à hauteur de 20%

Depuis 20 ans, Rent A Car se place en véritable acteur de proximité grâce à ses 330 agences implantées dans les centres villes et les zones péri-urbaines, ce qui permet à son réseau d'avoir un rayonnement national.

Dans sa volonté d'écouter des besoins de ses clients, l'enseigne a anticipé les nouvelles tendances de consommation et développé en précurseur des offres de mobilité inédites, telles que l'Offre de Reprise et la formule Freeloc en 2013, puis le service Allez-simple en 2014.

Expertise dans le métier de loueur et réactivité sur les nouveaux usages de consommation font de Rent A Car un réseau de location d'avant-garde, quotidiennement au service des clients et prêt à anticiper les besoins à venir...



Un parc de 17000 véhicules renouvelés régulièrement

Le parc de véhicules des agences, varié, récent et bien entretenu, assure aux clients la location d'un véhicule fiable parmi les plus grandes marques. Il couvre l'ensemble des besoins des particuliers et des professionnels, que ce soit pour une utilisation sur une durée très courte ou au contraire pour une durée étendue. Pour chaque fonction et en accord avec le client, l'agence choisira le véhicule le plus adapté, éventuellement complété par des équipements (GPS, accessoires de déménagement...).

Un positionnement de proximité

Une des valeurs fondatrices de la marque est la proximité (*Louez au meilleur prix, près de chez vous !*), représentée par un puissant maillage du territoire ; c'est aussi le reflet d'une relation personnalisée avec le client, à la fois en agence grâce aux conseillers, mais aussi sur le web.

L'enseigne a d'ailleurs créé un site internet performant afin de faciliter le parcours du client, de sa recherche de véhicule jusqu'à la réservation finale. Les équipes de e-commerce travaillent en continu à l'amélioration de l'expérience utilisateur. Dans cette optique, les fonctionnalités de **rentacar.fr** sont accessibles de n'importe quel outil (ordinateur, tablette, smartphone) et de nouveaux moyens de paiement seront prochainement acceptés pour réserver en ligne sur le site : chèque vacances, AMEX.

La proximité, c'est aussi être à l'écoute des clients et savoir ce qu'ils pensent de leur expérience avec Rent A Car.

Ainsi, l'enseigne met en place depuis plusieurs années des outils de mesure de l'expérience client : passeport qualité, visites mystères et mise en place en 2016 d'un questionnaire de satisfaction adressé par mail à tous les clients à la fin de leur location. Cette enquête interroge le client sur l'ensemble de son parcours : sa réservation, son arrivée dans l'agence, le véhicule, les formalités administratives, etc.

L'analyse des résultats permet une grande réactivité dans le traitement de la satisfaction client et la première question (NPS) mesure une donnée aujourd'hui essentielle pour les marques : le taux de recommandation.



Mobilité et offres créatives

Pour optimiser ses services de location et donner à ses clients le maximum de flexibilité, **Rent A Car** innove et propose régulièrement de nouvelles formules axées sur la simplification.



Un des grands succès de l'enseigne est l'offre FREELOC à 19€

La formule permet de profiter d'une voiture citadine *tendance* au tarif de 19€ TTC, pendant 24 heures, pour 100 km (le km supplémentaire est à 0,19€). Valable partout et tous les jours (week-ends compris), cette offre de mobilité est proposée par le réseau, partout en France. La formule est exclusive et répond à la demande de mobilité facile et sans contrainte des nouveaux consommateurs.

Le service Allez-simple



L'offre, déployée en 2014, était jusqu'alors uniquement dédiée aux véhicules utilitaires (du 6 au 22m³). Depuis avril 2017, il est désormais possible de louer un véhicule de tourisme en aller-simple.

Afin de répondre à la demande croissante, le parc de véhicules a doublé et l'accroissement du nombre d'agences proposant ce service se poursuit.

NOUVEAU



L'offre dédiée aux professionnels du BTP

Rent A Car Pro

Rent A Car bénéficie d'un savoir-faire unique dans le service aux professionnels, puisque le réseau réalise plus de la moitié de son activité avec la clientèle B to B. C'est ainsi qu'une offre dédiée aux "pro" du BTP a été lancée en mai 2017 pour répondre aux besoins spécifiques de cette clientèle : modèles de véhicules adaptés, tarification sur-mesure, services personnalisés.

Le trajet simple ? Le bonus budget !



La transparence et la garantie des meilleurs prix :

kilomètres illimités durant 72 heures de location et le client ne supporte pas le coût du trajet retour, ni les frais inhérents à ce dernier (carburant, péage...).



La consommation instantanée :

Réservations sur le site internet www.allez-simple.com, le site www.rentacar.fr ou via une centrale de réservation dédiée : 0810 150 170

Le trajet simple allège le budget déménagement.

C'est une réponse spécifique aux problématiques du déménagement :



Un déménagement simplifié :

se déplacer selon ses besoins sans la contrainte de restituer le véhicule au point de départ. Plus de 40 agences du réseau **Rent A Car** proposent ce service.



Le choix du véhicule :

le locataire choisit le véhicule adapté à son besoin : 12 m³ (volume suffisant pour déménager un studio jusqu'à 40m²) ou 22 m³ (volume nécessaire pour un grand appartement ou une maison).

L'offre aux chauffeurs de VTC

Une offre de location de moyenne durée personnalisée a été créée pour répondre aux besoins spécifiques du métier de chauffeur de VTC, avec une flotte de véhicules adaptés et un panel de services associés.

Le chauffeur démarre ainsi "en douceur", avec la possibilité de travailler immédiatement en bénéficiant d'un véhicule neuf, conforme aux critères de l'activité VTC et avec des conditions adaptées : le contrat est proposé pour 1 mois renouvelable, avec ou sans changement de véhicule.

Ce nouvel axe de développement, initié à la fin de l'année 2014, s'est avéré particulièrement porteur dans les 2 années qui ont suivi. Pour l'enseigne, c'est une indéniable réussite, dont une partie est liée à la conclusion d'accords avec **Uber** et à la bonne adéquation des services offerts à la clientèle spécifique des chauffeurs de VTC.



ACTU !

Rent A Car a décidé de déployer ce service en province et ouvre cette année les villes de Nice, Marseille, Toulouse et Bordeaux.

De nouveaux projets ont vu le jour en 2017 : services innovants aux chauffeurs VTC, notamment pour des services d'assurance et de protection sociale.



L'avis de Julien Proust, **UBER**

”

Nous travaillons avec divers loueurs, mais nous avons voulu établir un partenariat officiel avec **Rent A Car**, qui est un acteur incontournable du métier; ce loueur a un esprit "Start up" et une volonté de développer la mobilité urbaine qui nous plait. Nos relations sont basées sur la transparence (chiffres, stratégie, processus...) ce qui rend la collaboration très fluide. Sur notre besoin de recherche de véhicules, **Rent A Car** a mis en place une stratégie de prix compétitive qui est vraiment un "plus" pour les partenaires chauffeurs.

En 2016, création de START UP STUDIO

Avec l'émergence de nouvelles technologies ayant un fort impact sur la location de véhicules, la création de la société *Start up Studio* et des différentes structures qui en dépendent s'est imposée comme une évidence. Ces structures, chacune dans son secteur, ont vocation à apporter à *Rent A Car* et ensuite à d'autres clients, les outils nécessaires pour intégrer le plus rapidement possible les grandes mutations technologiques et comportementales de la clientèle.



Voici les principales innovations proposées par la filiale de Rent A Car :



LABACAR : L'éditeur informatique de softwares et programmes a développé divers produits et services informatiques spécifiques, commercialisés notamment au profit de *Rent a Car*. Par exemple FleetCar, un outil de géolocalisation et de gestion de véhicules pour les flottes d'entreprises.



INSUR'MOOV, assurance pour les chauffeurs de VTC

Début 2017, l'élargissement de l'offre aux chauffeurs de VTC a impliqué la création d'une nouvelle structure leur proposant une assurance spécifique : c'est via le partenariat avec UBER que les premières offres commerciales voient le jour.



ZELOCE, met en relation les particuliers avec des pros du transport de marchandises. Essentiellement utilisée en partenariat avec le magasin *IKEA* de Thiais, la plateforme ZELOCE permet aux particuliers de trouver facilement des professionnels du transport de marchandises et se faire ainsi livrer leurs achats encombrants par le professionnel choisi, voire d'être accompagnés chez eux en même temps que la livraison !



CarMoov : plateforme de gestion des véhicules en libre-service

Cette société développe une technologie permettant à un gestionnaire de flotte de faire du "Carsharing" ou "partage de voiture dématérialisé" : utilisation d'un logiciel et équipement d'un véhicule.

L'objectif n'est pas de vendre la solution à des loueurs concurrents de la maison-mère, mais plutôt en aval, à des entreprises qui souhaitent partager leur flotte de véhicules en interne ou à des professionnels désireux de rentabiliser leurs véhicules en les louant de temps en temps, comme les mécaniciens réparateurs disposant de véhicules de courtoisie...



PRICE MOOV, outil décentralisé de Revenue Management

C'est un produit d'analyse et d'assistance à la fixation des conditions de vente de produits de location de véhicules : "Pricing et revenue management". Cet outil innovant, prochainement mis en place dans toutes les agences *Rent A Car*, est également en phase de test avancé au sein d'un grand réseau de distribution.

Un réseau équilibré avec 150 agences succursales et 180 agences franchisées : quelques chiffres

RESEAU D'AGENCES DE LOCATION	PRESENTATION
Nombre total de points de location	330
AGENCES EN PROPRE	
Nombre de succursales & filiales	150
FRANCHISE	
Date de lancement du réseau	1997
Nombre de franchisés	51 franchisés
Nombre d'agences franchisées	180
Droit d'entrée	30 K€ selon la zone
Redevance sur CA	6 %
Participation publicité	2 %
Durée de l'engagement	3 à 5 ans
Zone de chalandise	> 20 000 habitants
Surface de vente minimum	20 à 30 m ² + parking 10 Places
Stock véhicules initial	20 véhicules
Investissement initial hors local	50 à 79 K€
Dont apport personnel	50 K€
Profil franchisé	Autonome, gestionnaire, commercial
Formation franchisé	3 semaines (1 semaine théorique et 2 semaines de pratique) + formation permanente

RESEAU D'AGENCES DE LOCATION	PRESENTATION
MICRO FRANCHISE	
Durée du contrat de franchise	2 ans
Droit d'entrée	20 K€ selon la zone
Redevance sur CA	6 %
Participation publicité	2 %
Stock véhicules initial	15 véhicules
Surface de vente	Pas de surface de vente définie
Zone de chalandise	< 20 000 habitants
Investissement initial	30 à 50 K€
Durée de formation	1 semaine
OUTILS DE SOUTIEN AU FRANCHISE	
Apport de chiffre d'affaires	Via des accords nationaux (grands comptes et véhicules de remplacement).
Site internet marchand	Site E-commerce commercialisant les offres de l'ensemble du réseau
Suivi d'activité en ligne	Responsable du réseau : Denis Hercule
CONTACT DEVELOPPEMENT	
Contact	franchise@rentacar.fr
Site web franchise	www.rentacar.fr/groupe/franchise2

Le métier avant tout

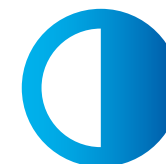
Chez Rent A Car, on n'oublie jamais que les mots d'ordre sont "proximité" et "service au client". Le métier passe toujours en premier !

Toutes les nouveautés proposées au réseau de franchise sont d'abord expérimentées dans les agences de l'enseigne, soit 50% du réseau. Contrairement à d'autres enseignes, le franchiseur est donc réellement et concrètement la tête de réseau, présente au quotidien pour agir sur le terrain et en amont. Les informations fournies aux agences sont validées par l'expérience et l'interactivité avec le siège fluidifie les relations.

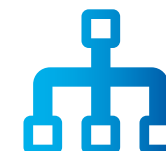


Un soutien permanent aux franchisés

- **Un réseau équilibré à 50/50** entre les succursales de l'enseigne et les agences en franchise.
- **Un soutien commercial important** : négociation de contrats nationaux avec des clients grands comptes et une forte implantation sur le marché du véhicule de remplacement avec les sociétés d'assistance, ce qui permet à Rent A Car d'apporter 30% du CA du réseau.
- **Le développement soutenu de la visibilité** du loueur sur le web et la digitalisation des process.
- **Un accompagnement fort des membres du réseau** en termes de gestion et une offre importante de formations dans tous les domaines.
- **De nombreuses actions de marketing opérationnel** et des opérations de communication nationales au service de la notoriété de l'enseigne : Rent A Car, enseigne N°1 en notoriété assistée sur le segment de la LCD de proximité.



50%
D'AGENCES
EN PROPRE



SOUTIEN DU
RÉSEAU



VISIBILITÉ
DU LOUEUR



Pour assurer la réussite de son développement sur le long terme, le réseau capitalise sur les Ressources Humaines et le groupe s'est engagé dans une politique RH ambitieuse : dynamiser la méthode de recrutement et investir dans un programme de formation continue. La Directrice des Ressources Humaines du Groupe, **Sarah Chocun**, explique :

« La promotion interne, l'un des fondements de Rent A Car, est étroitement liée à la culture d'entreprise. Le développement de notre activité nécessite l'intégration régulière de nouveaux agents de comptoir. Nous avons créé un Assessment Center (méthode d'évaluation) qui nous permet de sélectionner à chaque session des profils très différents ayant un potentiel d'évolution ! Nous les accompagnons afin qu'ils puissent ensuite occuper des postes de chef d'agence et chef de secteur... »

Cette formule de recrutement est accessible à l'ensemble des agences de France (en propre et franchisées), ce qui rend la recherche de collaborateurs plus facile. Les sessions de formation continue se déplacent sur l'hexagone pour que chacun puisse bénéficier d'une évolution dans son agence ou au sein du groupe.

Le groupe a aussi développé une culture de l'intéressement au compte de résultats, une motivation importante pour les dirigeants de succursales, qui se comportent comme des franchisés, car chacun est responsable de la réussite de tous.

Estelle EDL, Directrice de région Alsace Côte d'Or :

”



La mise à disposition de formations est un point fort de l'enseigne.

A 44 ans, Estelle gère **15 agences**, un parc de **900 véhicules** et **40 salariés** !

Je me considère comme un chef d'orchestre et la locomotive de mes équipes. La relation humaine est primordiale pour moi et je rends régulièrement visite à mes équipes dans les agences. Proximité et convivialité sont des valeurs de l'enseigne qui me plaisent et que j'applique au quotidien. J'ai besoin d'échanges et d'un contact quasi permanent.

Quel est votre point de vue sur la gestion des RH chez Rent A Car ?

Parmi mes collaborateurs, nombreux sont ceux à qui l'enseigne a permis de se former en anglais, en yield management, à la manière de générer des ventes additionnelles, etc... Ils ont vu leur poste évoluer grâce à cela. Les formations les ont aidés à prendre conscience qu'ils avaient la capacité de faire autre chose, cela les a rassurés et poussés à aller plus loin. A mon avis, la mise à disposition de nombreuses formations est un des points forts de l'enseigne.

De mon côté, ma situation de cadre salarié dans le groupe me satisfait telle qu'elle est !

Je suis un chef d'entreprise "déchargé" de certaines obligations, qui reviennent au siège. Les franchisés ont des problématiques différentes, pour eux la gestion du personnel se déroule autrement, mais ils bénéficient aussi du soutien du groupe à ce niveau.

La mutation digitale est-elle une contrainte ?

C'est un gain de temps, une efficacité commerciale accrue et l'optimisation de l'expérience de location, par exemple grâce à l'état des lieux dématérialisé sur tablette.

Rent A Car se définit comme le leader de la location de proximité et tient à garder son avance, notamment par l'utilisation des nouvelles technologies.

Clarté, Qualité, Rentabilité, Flexibilité, Convivialité : Les valeurs de mon entreprise sont aussi les miennes, c'est pour ça que j'ai envie d'y rester !!

Je veux transmettre ces valeurs aux collaborateurs et les faire ressentir aux clients.

L'enseigne encourage les professionnels de l'automobile à créer une activité complémentaire de location auto.

En effet, cette activité est particulièrement cohérente avec celle des garagistes, qui commencent avec le véhicule de courtoisie et finissent par effectuer à plein temps une activité de location, source de revenus complémentaires. Pour répondre au mieux à leurs besoins, **Rent A Car** a mis au point des formules adaptées, la plus simple étant la micro franchise.

Directement ou dans le cadre d'une deuxième étape, la location auto peut voisiner avec d'autres activités, ce qui amène certains entrepreneurs de l'automobile à cumuler plusieurs enseignes, telles que la réparation de pare brises, la carrosserie et la location.

Cela permet de mutualiser certains services : comptabilité, accueil, parking... Et la clientèle est fidélisée par l'accès à un panel d'offres en un même lieu. L'activité complémentaire et la multi franchise sont donc bienvenues dans le réseau.



Marc Contrasty, Société MC AUTO à Montauban,

”

*J'ai choisi une enseigne familiale
avec qui on peut communiquer !*



« Cela fait 20 ans que je pratique la mécanique et que je vends des véhicules. Pour diversifier l'activité et mieux servir la clientèle, j'ai commencé la location d'utilitaires, de véhicules de tourisme et de prestige depuis 9 ans, sous l'enseigne **Rent A Car**.

Ne connaissant pas du tout l'univers de la location, j'ai fait des recherches et eu des contacts avec plusieurs enseignes, mais c'est le réseau **Rent A Car** que j'ai choisi, car il y a un esprit familial, avec une bonne communication franchiseur/franchisé. Au fil du temps, je garde la même opinion, à savoir que pour moi cette enseigne est la meilleure des franchises, tant au niveau commercial que sur le plan de la communication et de l'évolution.

Nous sommes des franchisés indépendants et restons maîtres de notre entreprise ; je pense notamment à la manière d'acquérir les véhicules pour notre parc et à la souplesse des règles de tarification, ce qui nous permet de nous adapter à la concurrence locale.

Mon activité en franchise a évolué pour arriver à 3 agences de Montauban, Albi et Toulouse Fenouillet et 2 points relais (Cahors et Castelsarrasin). J'ai pu embaucher 2 personnes.

L'arrivée du "tout digital" est une bonne chose sur le plan commercial, car cela nous amène un potentiel de clients et une meilleure maîtrise des tarifs, ce qui est certainement un "plus" au niveau local ! »





5 QUESTIONS

à Patricia Contreras, multi franchisée à AURILLAC

“Le simple fait d'accrocher le panneau a ouvert les vannes...”

”



Que pensez-vous du métier de loueur auto ?

Globalement, la LCD marche bien, mais depuis 2 ans, nous sommes impactés par les loueurs particuliers et l'autopartage. En location courte durée, les clients demandent la flexibilité des horaires d'ouverture, des équipements (GPS), des prix très serrés et nous devons nous adapter. C'est un métier qui doit encore évoluer et qui va profiter des nouvelles technologies.

Vous êtes une spécialiste de l'automobile ?

Je suis gérante de l'entreprise familiale depuis 2015, mais j'y travaille depuis 1999. Notre 1^{ère} franchise a été **AXIAL** (carrosserie) en 2000, l'objectif étant alors de structurer et développer la carrosserie. En 2008, nous nous sommes ralliés à 2 nouvelles enseignes, **A+ Glass** pour le vitrage et **Rent A Car** pour la location. Par coïncidence, les 2 franchises se sont trouvées disponibles à Aurillac la même semaine et on a pris les 2 ! (Nous n'aurions pas forcément eu la disponibilité territoriale ensuite...). En 2012, nous nous sommes implantés à Saint Flour pour y pratiquer les 3 activités. En 17 ans, nous avons doublé nos effectifs et créé une 4^{ème} franchise, à Aurillac.

Bien que ce soit un peu une “usine à gaz”, notre multi-activité est une force qui nous permet de gérer le client de A à Z.

D'après vous, c'est quoi, “l'esprit réseau” ?

C'est la solidarité avec les autres agences ! Par exemple, sur le parc auto, je travaille avec l'agence de Rodez. La puissance d'achat du réseau nous permet d'avoir des tarifs compétitifs sur les véhicules. Toute la partie promotion et information est importante et les rencontres professionnelles organisées par la tête de réseau nous permettent de garder l'esprit ouvert, l'échange est important. C'est même la base !



La mutation digitale va-t-elle vous aider ?

Le digital peut nous faire gagner du temps, notamment pour la prise en charge et la restitution des véhicules, qui nous évitera, à terme, la case “agence”.

Et cela va contribuer à cette flexibilité d'horaires qu'on nous demande. Je suis totalement pour, notamment du fait que, détentrice de plusieurs enseignes, je dois respecter de nombreux process... Pour moi, la simplification s'impose !!!



Votre relation avec Rent A Car ?

C'est un réseau qui me va bien, parce qu'on garde de la liberté sur la gestion de notre entreprise. On est suivi, sans trop de contraintes.

La différence avec mes 4 autres enseignes, c'est qu'avec **Rent A Car**, le simple fait d'accrocher le panneau a “ouvert les vannes” ! J'encourage certains collègues à se rapprocher de l'enseigne.



PARTICULIERS



PROFESSIONNELS



NOUVELLES TECHNOLOGIES

Rent A Car, acteur français historique de la location de véhicules de courte durée de proximité est aussi un des leaders en matière de mobilité.

Constitué d'un réseau de plus de 300 agences, Rent A Car a développé un panel d'offres flexibles et compétitives répondant aux besoins de l'ensemble de ses clients, qui se répartissent en 3 principaux segments : particuliers, professionnels locaux et grands comptes nationaux.

- **Service sur mesure** pour les professionnels, la location en moyenne durée fait partie des solutions souples et réactives pour toutes leurs demandes spécifiques (surcroît d'activité, véhicule défaillant, équipement spécial...).
- **Le service "one way"** (ou aller simple) offre aux locataires la possibilité de récupérer le véhicule dans une agence et de le restituer dans une autre, leur procurant ainsi l'opportunité de réaliser une réelle économie de temps et d'argent. Cette offre est devenue rapidement un point fort de Rent A Car, qui développe sans cesse de nouveaux services dédiés à ses clients et élargit son maillage territorial sur l'hexagone, confirmant ainsi son choix avéré d'être un loueur de proximité.



Un loueur bien positionné sur le marché de la LCD

Les **330 agences** de location en France constituent un réseau mixte et équilibré composé de **150 succursales** et **180 agences franchisées**.

Rent A Car appartient à l'une des branches professionnelles du Conseil National des Professions de l'automobile : "les métiers de la mobilité partagée" (ancienne "Branche Loueurs Courte Durée"). Les acteurs d'activités émergentes ont en effet rejoint la branche en 2016 : acteurs de l'auto-partage, le co-voiturage ou encore la location entre particuliers. En tant que franchiseur, l'enseigne est reconnue par la Fédération Française de la Franchise, qui valide le savoir-faire et la fiabilité du réseau.

Le marché de la **LCD pèse 3,2 milliards d'euros** et, selon la Branche Professionnelle, les derniers chiffres font état de **7,5 millions d'utilisateurs de la LCD** en France, pour **20 millions de véhicules loués sur une année**.



MARCHÉ LCD


7,5 millions
utilisateurs LCD


20 millions
véhicules loués

Waouh!

L'ANNIVERSAIRE

SOUFFLEZ LES BOUGIES
ET TENTEZ DE GAGNER
**UNE TWINGO
DECOUVRABLE !**

**DES SURPRISES
TOUTE L'ANNÉE !**



Rent A Car fête ses 20 ans en 2017 !

A l'occasion de l'anniversaire des 20 ans de sa création, l'enseigne a pris de nombreuses initiatives pour célébrer cet événement. L'idée : gâter ses clients toute l'année, en organisant plusieurs opérations sur le thème de la convivialité et de la proximité. Différents partenariats ont été mis en place et de nombreux cadeaux sont à gagner dont une TWINGO découvrable ! Fidèle à sa culture d'entreprise, Rent A Car a souhaité partager l'événement avec son réseau et a donc réuni le 20 mai l'ensemble de ses collaborateurs, dans le cadre d'un grand week-end festif à Paris.

rentacar.fr