

Communiqué de presse

Etude Axe LLD de Sesamlld

La location longue durée en plein chamboulement : complexification du marché, transition énergétique, transformation technologique et inflation...

Paris, le 6 novembre 2023 – **Sesamlld, syndicat des loueurs de véhicules en location longue durée, dévoile aujourd'hui les résultats d'une étude menée auprès de ses adhérents. Cette réflexion porte sur l'état actuel de la location longue durée, à travers les leçons que l'on peut déjà tirer de 2023, et les prédictions du marché pour l'année 2024, à travers 6 points principaux.**

1 – Les évolutions du marché en 2022 et début d'année 2023

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

Le cadre réglementaire est résolument tourné vers la RSE avec la Loi d'Orientation des Mobilités (LOM), les ZFE-m (Zones à faibles émissions mobilité) et l'alourdissement de la fiscalité sur les véhicules polluants. Des décisions qui accélèrent la percée des véhicules électriques et la création des infrastructures de recharge. Aujourd'hui sur la catégorie véhicules particuliers, plus d'un véhicule sur cinq en LLD est électrique ou hybride rechargeable.

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

2 – Les attentes des clients et les leviers de décisions

La maîtrise du budget est le critère qui revient le plus fréquemment en termes d'attentes des clients. Le rôle des loueurs se renforce autour de cet aspect financier avec un fort besoin d'accompagnement personnalisé non seulement sur la visibilité des coûts, la souplesse des contrats mais aussi la clarification de l'état du marché.

C'est le loueur qui porte les coûts, les risques et les variations associés notamment à l'électrique et la complexification des nouvelles offres. Malgré la hausse de prix, la LLD apparaît comme une excellente alternative pour la maîtrise du budget. En effet, par rapport à 2021, le montant moyen d'un contrat LLD n'a augmenté que de 5,6 %.

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

3 – Comment se démarquer, et à travers quels services ?

Il convient aujourd'hui d'offrir plus de flexibilité et de nouveaux services. Tous les acteurs sont également unanimes sur un point : cela passe par le soin apporté à la relation client. Si cela est considéré comme le centre névralgique du métier, tous ressentent une véritable pression de la part des clients, et ce depuis deux ans. La proximité avec le client, comprendre que bien souvent la gestion de flotte est une mission qui lui est confiée, en plus de son rôle principal et lui proposer des solutions quoi qu'il arrive : voilà des attentions qui peuvent faire la différence.

« Pour nous, la question de la qualité du service est capitale et nous nous positionnons comme un véritable partenaire du client en matière de mobilité élargie. Cela fait 10 ans que nous travaillons sur la question des mobilités partagées et des nouvelles mobilités. Notre levier de différenciation repose sur l'anticipation des tendances du marché via notre observatoire », explique Régis Masera, Arval.

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

Qu'il s'agisse de maintenance prédictive, de mieux maîtriser les coûts ou d'analyser les habitudes des usagers pour leur proposer des tarifs assurantiels plus avantageux, les données apportent de précieuses informations. Elles servent à améliorer les offres de services, vérifier la bonne utilisation du véhicule en fonction de ses caractéristiques et anticiper les besoins.

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

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

5 – RSE : comment les loueurs intègrent les préoccupations environnementales dans leurs offres ?

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

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

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

6 – Après les difficultés des dernières années, une tendance de marché plutôt optimiste

Dans les faits, le volume de véhicules immatriculés en 2022 est inférieur de 30,9 % à celui de 2019. Le marché de la LLD maintient ses parts de marché avec 27,3 % des immatriculations globales. Toutefois, ces chiffres et les pénuries toujours présentes n'entachent pas l'optimisme majoritaire des acteurs, notamment sur le B2B. La très grande majorité s'attend à une stabilisation de la situation notamment compte tenu de la reprise de la production et de la réduction des délais de livraison.

La diversification des activités avec les mobilités douces et la multimodalité mais aussi le foisonnement technologique (numérique, données, IA, etc.) sont également perçus comme de

véritables opportunités de croissance. Les loueurs anticipent un retour aux niveaux de 2019 au cours de l'année 2024 et s'attendent à un retour à la normale des prix du marché.

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

Pour télécharger l'intégralité de l'étude, [cliquez ici](#).

À propos de Sesamlld

Une force pour les loueurs, une garantie pour leurs clients : le Syndicat des Entreprises des Services Automobiles en LLD et des Mobilités présente son organisation, ses missions, ses adhérents.

Créé en 1978, sous le nom de Syndicat National des Loueurs de Voitures en Longue Durée (SNLVLD) il change de nom en 2018 pour devenir Sesamlld, Syndicat des Entreprises des Services Automobiles en LLD et des Mobilités.

Il représente des sociétés commerciales ayant pour activité la location de véhicules en longue durée en France. Le syndicat a pour mission d'assurer le respect d'une rigoureuse déontologie chez ses adhérents, de représenter la profession auprès de nombreux interlocuteurs, notamment institutionnels, et d'assurer la défense et la promotion de la Location Longue Durée.