

LA LOCATION DE VOITURES PARTICULIERES

- . Situation actuelle
- . Perspectives d'évolution

Travail de fin d'études de :

MM. René MOUREY

Christian SCHWEYER

MINISTERE DE L'EQUIPEMENT

Service des Affaires Economiques
et Internationales

Juin 1975

Service d'Analyse Economique
et du Plan

DOCUMENTATION

Réf. -

**CDAT
3088**

NOUS TENONS A REMERCIER MADAME NICOLE JULIEN ET LE DEPARTEMENT
D'ECONOMIE APPLIQUEE POUR LA COMPREHENSION QU'ILS NOUS ONT
MANIFESTEE ET L'AIDE QU'ILS NOUS ONT APPORTEE TOUT AU LONG
DE NOTRE TRAVAIL.

S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
DONNEES GENERALES	1
I - LA SITUATION ACTUELLE	5
I.1.- Historique	6
I.2.- Cadre juridique et professionnel	6
I.2.1.- La réglementation	6
I.2.2.- La tarification	7
I.2.3.- Les assurances	9
I.2.4.- Les taxes	10
I.2.5.- Les organisations professionnelles	11
I.2.6.- Le régime douanier	12
I.3.- Aspect économique	13
I.3.1.- Les entreprises de location	13
I.3.2.- Le parc	30
I.3.3.- Utilisation du véhicule	39
I.3.4.- Les usagers	45
II - LES PERSPECTIVES D'EVOLUTION	51
II.1.- Justification économique de la location	52
II.1.1.- Dans l'économie des transports	52
II.1.2.- Du point de vue de l'utilisateur	54
II.2.- Etude et recherche de réduction des contraintes	63
II.2.1.- L'aspect douanier	63
II.2.2.- Le blocage des prix	64
II.2.3.- Les facteurs psychologiques	67
II.2.4.- Problèmes divers	69
II.3.- Tendances actuelles et modalités possibles d'exploitations futures	70
II.3.1.- Tendances actuelles	70
II.3.2.- Modalités possibles d'exploitations futures	72
ANNEXE	75
BIBLIOGRAPHIE ET ENQUETES	93

DONNEES GENERALES

Pour peu que l'on s'intéresse au rôle joué par la location de voitures particulières sans chauffeur dans le cadre d'une réflexion sur les moyens dont disposent les pouvoirs publics en vue d'une régulation de l'utilisation de l'automobile, on est surpris par le manque d'information et le peu d'intérêt que les responsables des transports paraissent avoir porté à la location dans leurs différentes stratégies.

La raison du désintéressement provient sans doute du caractère plus que marginal de la location dans l'organisation des transports jusqu'à maintenant et de sa nature particulièrement complexe et instable.

Il suffit de considérer la place infime consacrée à ce service (souvent masquée par d'autres activités telles que la fonction "taxi") dans les comptes des transports de la Nation. Sur le plan professionnel il a fallu attendre 1973 pour voir la Branche Professionnelle des Loueurs de véhicules s'administrer de façon autonome au sein de la branche syndicale.

De même les spécialistes des transports dans leurs recherches envisagent des modes nouveaux mais omettent les possibilités de développement de la location qui, à notre avis, présente un intérêt non négligeable. Pourtant, à l'heure actuelle, de nombreux problèmes se posent en la matière : la crise des produits énergétiques, les phénomènes de nuisances etc... Ces éléments ont remis en question l'hégémonie de la voiture particulière et ont conduit à la création d'un groupe inter

ministériel de réflexion sur ses perspectives de développement, dont le S.A.E.I. est une des composantes. Ce groupe est chargé d'étudier le problème et de fournir les éléments de décision au Gouvernement.

Il est chargé d'étudier :

- la situation actuelle du secteur de l'économie concernée par l'automobile, c'est à dire les constructeurs, mais aussi les sous-traitants, les producteurs de matière première, les compagnies pétrolières, les compagnies d'assurance etc... et le rôle de l'automobile dans notre commerce avec l'étranger;
- l'évolution récente du secteur lui-même et donc les difficultés actuelles auxquelles se heurte l'automobile, en particulier ses possibilités d'évolution;
- les possibles innovations techniques susceptibles de transformer la voiture et, par là, le système de production;
- la demande sous ses différents aspects et les tendances qui se dégagent compte tenu de l'évolution de l'offre des autres moyens de transport.

C'est dans ce dernier contexte que se situe la location de voitures; en effet, entre les transports collectifs et l'appropriation privée des véhicules se situe toute une gamme de moyens de transports comme les taxis, les voitures banalisées, la location de voiture, etc...

La location de voiture est donc un point important de l'étude qu'il est indispensable de développer afin d'obtenir une vision globale des possibilités de diversification de l'emploi de la voiture particulière.

Le présent rapport comprend, en premier lieu, un examen de la situation actuelle avec d'abord une définition précise du cadre juridique et professionnel qu'il était indispensable de décrire étant donné les contraintes, souvent mal connues, qu'il engendre. Sont examinés ensuite les différents aspects économiques de la location : les entreprises, le réseau, le service, les usagers etc... La dernière partie est consacrée, à partir d'une étude des difficultés rencontrées, contraintes d'ordre législatif, économique etc..., aux perspectives de recherches sur l'évolution probable du secteur.

Remarque : Dans cette famille professionnelle qui porte le nom de location de véhicules automobiles, des ramifications se sont formées se distinguant les unes des autres par l'étendue des prestations fournies (grande remise, location sans chauffeur traditionnelle, crédit) et par le type de véhicules donnés en location (voiture de tourisme, véhicule industriel). Ici n'est étudié que la "location de voitures de tourisme sans chauffeur", courte durée.

METHODE DE TRAVAIL

Pour se pencher sur l'évolution de la location particulière, il est nécessaire de connaître entièrement tous les éléments concernant la profession à l'heure actuelle. Or s'il existe de nombreuses études, tant sur les transports en général que sur l'appropriation individuelle des automobiles, en revanche la documentation en matière de location est très réduite. C'est pourquoi il a fallu se livrer à de nombreuses démarches pour recueillir les informations nécessaires:

Recueil de l'information

Nous avons essayé d'examiner le plus grand nombre possible d'acteurs concernés par le problème de la location car nous nous sommes vite aperçus que cette profession, en tant que service de transport, était très mal connue sur le plan quantitatif, au contraire des autres activités de la branche transport.

Les personnes consultées ont été : le Secrétaire de la Chambre syndicale, les principaux responsables des grandes chaînes en France, des loueurs - artisans, des représentants des constructeurs automobiles, des membres des administrations intéressées.

Traitement de l'information

En dehors de la difficulté d'obtenir certains renseignements (en raison de leur caractère jugé confidentiel), un souci constant fut de rechercher à cerner la réalité objective parmi les informations fournies, qui bien souvent, l'étaient de manière plus qu'approximative. C'est pourquoi il convient, en dehors de certains cas très précis, de considérer les résultats chiffrés avec une incertitude relative de l'ordre de 10 %, environ, bien que cette imprécision influe peu si l'on cherche (et c'est le cas ici) de tirer de cette étude des impressions générales plutôt que des éléments propres à un calcul économique.

I. SITUATION ACTUELLE

I.1. - HISTORIQUE DE LA LOCATION DE VOITURES PARTICULIERES -

Alors que les constructeurs automobiles s'intéressèrent très tôt à la location de véhicules industriels (dès 1908 la Société des Transports Automobiles louait des véhicules aux grands magasins), il fallut attendre 1920 pour voir naître à Paris et sur la Côte-d'Azur quelques rares entreprises de location de voitures particulières qui disparurent pendant la guerre faute de matériel.

C'est ainsi que les premiers textes officiels relatifs à ce secteur de l'industrie de service en France datent de 1934. Après la libération la brusque demande de moyens de transports provoqua dans les pays occidentaux un démarrage foudroyant de la location de voitures, à tel point que les voitures louées pendant 2 ans étaient revendues sensiblement au prix d'achat ! Le nombre des entreprises de location passa en France de 30 en 1950 à 300 en 1955.

Déjà pour répondre aux nombreux besoins de la clientèle (tourisme, déplacements interrégionaux) les loueurs se groupèrent en chaînes nationales ou même internationales. En 1949, était créé le Service "Train + Auto" de la S.N.C.F. Depuis la progression de la profession, bien que ralentie en 1963 par des mesures gouvernementales telles que le contrôle des tarifs et l'augmentation du coût du crédit était de 15 % environ par an jusqu'en 1974, parallèle au développement de l'automobile.

Cette année la location et la vente de véhicules ont toutes deux connu un tassement.

I.2. - LE CADRE JURIDIQUE ET PROFESSIONNEL -

I.2.1. - LA REGLEMENTATION -

Aucune loi ne fixe le statut de la profession, néanmoins pour pratiquer la location de voitures sans chauffeur il faut :

- . Etre inscrit au Registre du Commerce ou des Métiers ;
- . S'assurer qu'aucune clause du bail ne s'oppose à l'exercice de la profession ;
- . Prendre accord avec le Contrôleur des Contributions au sujet du droit de patente concernant cette activité ;
- . Se conformer aux réglementations préfectorales datant de fin 1962, mises en place, à la suite de l'utilisation à des fins illicites (attentats politiques), qui comportent les obligations suivantes en vue d'un contrôle policier des voitures :
 - déclaration d'existence à la Préfecture de l'entreprise de location ;
 - mentionner sur les cartes grises "véhicule de location" ;
 - faire remplir à la main par le locataire une feuille de route et une feuille "d'archives" dont les modèles ont été établis par la Préfecture ;
 - remettre aux convoyeurs et au personnel de l'entreprise un ordre de mission pour conduire les véhicules.

Au contraire la location d'utilitaires (dans le cas de "Poids Total Autorisé en Charge" supérieur à 2,5 tonnes), la location de voitures avec chauffeur (ou "Grande Remise") sont réglementées.

I.2.2. - LA TARIFICATION -

Observations préalables.

Il n'existe pas de tarifs ou de barèmes uniformes, l'éventail des prix dépend de l'importance, de la qualité des services offerts. Par exemple : étendue de l'assurance, conditions d'abandon des véhicules, etc...

Néanmoins tous doivent être agréés par l'Administration. Il convient de remarquer que la location sans chauffeur de véhicules utilitaires n'est pas réglementée.

Réglementation des prix.

Dans le cadre de l'Engagement Professionnel National souscrit le 28 Janvier 1969, chaque loueur doit soumettre à la Direction Générale de la Concurrence et des Prix le projet de tarif de location qu'il désire pratiquer.

En effet, en vue d'assurer une politique de stabilité des prix, les tarifs de la branche sont bloqués depuis l'arrêté du 21 Novembre 1963. Et chaque année le Service des Prix examine les demandes de rajustement des loueurs.

On trouvera en Annexe, différents tableaux comparant coûts, tarifs, indice de niveau de vie, prix d'achat de voitures neuves.

Tarifs.

En général ils se composent :

- . d'un versement de garantie (de l'ordre de 550 F.) qui peut être racheté moyennant un supplément de 10 F. par jour ;
- . d'un terme journalier comprenant ou non un kilométrage dit gratuit (43 F. environ pour une R.5.) ;
- . d'un terme kilométrique applicable à tous les kilomètres non compris dans le prix précédent (0,35 F. pour une R.5.).

Il existe aussi une assurance facultative souscrite pour 4 F. par jour environ (Tarif 1er. sem. 1975).

Remarque :

- . On rencontre d'autres formules de location mais beaucoup plus rares (forfaits kilométrage illimité, tarifs spéciaux "week-end", "auto-ski", etc...).
- . Voir en Annexe les différents tarifs appliqués par les loueurs.

I.2.3. - LES ASSURANCES -

Vis à vis de la clientèle.

Dommmages causés aux tiers.

L'article 1384 du Code Civil entre en application : le locataire a la garde du véhicule (usage, direction, et contrôle des opérations de conduite), il est aussi responsable de toutes les infractions (art. 21 de l'ordonnance n° 58.1216 du 15/12/1958). Toutefois cette responsabilité est couverte pour lui par le loueur (loi du 27 Février 1958 et décret du 7 Janvier 1959). Le locataire subroge le loueur dans tous ses droits pour des recours éventuels : par suite, c'est le loueur et sa compagnie d'assurances qui se retourneront contre les tiers ou leurs représentants.

Dommmages causés aux véhicules de location.

Selon l'article 1732 du Code Civil, le locataire est responsable de la perte ou de la dégradation du véhicule s'il ne prouve pas qu'elle est survenue pour cas fortuit ou de force majeure, ou par suite d'un vice propre du véhicule.

C'est ainsi que les loueurs de voitures particulières affranchissent les locataires des dégâts jusqu'à 500 F. environ hors taxes. Le locataire peut se dégager de ces frais de réparation et d'immobilisation moyennant un complément de 10 F. (voir tarifs).

On trouvera en Annexe les conditions générales de location habituellement pratiquées et les modalités d'assurances.

Vis à vis des compagnies d'assurances.

Il est indispensable que le loueur soit couvert au maximum par une compagnie d'assurances, non seulement pour les risques matériels mais aussi pour sa propre responsabilité civile notamment vis à vis de toutes les personnes transportées dans le véhicule qui lui appartient à savoir passagers et conducteurs.

La garantie devra être étendue à la confiscation à la suite d'infraction douanières ou fiscales, au vol ou au détournement, aux accidents résultant d'un défaut mécanique ou d'un manque d'entretien.

Cette notion de responsabilité du loueur entraîne des frais d'assurances assez élevés qui seront étudiés dans le chapitre "Recherche de réduction des contraintes".

I.2.4. - LES TAXES -

T.V.A. applicable aux locations.

Depuis le 1er Janvier 1968, la location de voitures est soumise au taux dit "général" de la T.V.A. Celui-ci a été fixé à 20 % des prix hors taxes depuis le 1er Janvier 1973. (Voir Annexe).

T.V.A. sur achats et reventes des véhicules.

Bien que l'automobile soit au regard de la T.V.A. un bien exclu du droit à déduction, les loueurs ont le droit de déduire la T.V.A. grevant leurs achats de véhicules neufs.

Cette déduction s'opère dès le mois suivant l'achat du véhicule, celui-ci s'amortissant normalement sur 5 ans. Si le loueur le revend plus tôt, le Trésor doit récupérer d'une façon ou d'une autre la fraction de T.V.A. correspondant à la période non amortie. Cette récupération peut revêtir deux formes différentes :

- . si le véhicule est revendu à un particulier, la transaction elle-même n'est pas soumise à la T.V.A., mais le loueur doit alors reverser au Trésor le montant de T.V.A. qu'il avait déduit à l'achat, moins 1/5ème par année ou fraction d'année écoulée ;
- . si le véhicule est revendu à un négociant de voitures d'occasion, la transaction supporte la T.V.A. à 33,3 % sur la valeur de revente. Mais dans ce cas le loueur est dispensé de tout reversement selon la "règle des 5èmes" évoquée plus haut.

Taxe différentielle.

Les véhicules loués sans chauffeur doivent être munis de vignettes.

Taxe spéciale sur les voitures de sociétés.

Les loueurs dont l'entreprise est en forme de société (S.A., S.A.R.L., etc...) n'ont pas à acquitter cette taxe pour les voitures qu'ils exploitent. Par contre, leurs clients (sociétés locataires) sont, eux, tenus de payer la taxe à concurrence des locations de plus de 30 jours consécutifs qu'ils contractent dans l'année (article 53 de la Loi de Finances 1970).

I.2.5. - LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES -

L'exercice de la profession de "loueur sans chauffeur" étant absolument libre, il n'existe pas d'appareil administratif spécifique pour traiter les questions relatives à la branche. Néanmoins pour être représentés auprès des Pouvoirs publics et des usagers, les loueurs se sont groupés

- . sur le plan national, depuis le 30 Mai 1973, la branche professionnelle des loueurs de véhicules s'administre de façon autonome "dans le cadre de la personnalité juridique" de la Chambre Syndicale Nationale du Commerce et de la Réparation Automobile (C.S.N.C.R.A.) ;
- . sur le plan international, l'"European Car Rental Association" (E.C.A.) fondée en 1964 groupe actuellement les associations nationales de loueurs de véhicules sans chauffeur de 14 pays (Allemagne fédérale, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Suisse) et défend sur le plan international les intérêts communs des loueurs. Cet organisme, représentant 20 000 entreprises exploitant un parc de 300 000 véhicules tente de favoriser la collaboration entre les associations nationales afin d'harmoniser les réglementations et les charges pesant sur les entreprises.

I.2.6. - LE REGIME DOUANIER -

En raison de l'accroissement notable du nombre des touristes utilisant des véhicules loués, des modifications sont apparues dans la réglementation concernant l'importation en franchise temporaire publiée au Bulletin Officiel des Douanes le 17 Mars 1973.

Entrée en France.

Lorsque la voiture de location étrangère entre en France :

- . si elle est conduite par la personne même qui l'a louée, il n'y a aucune formalité ;
- . si elle est conduite par un convoyeur chargé de la livrer à un client ou à une entreprise de location, la voiture doit être placée sous le couvert d'un titre de transport qui cautionne le transit depuis la frontière jusqu'au lieu de livraison.

Sortie de France.

Désormais la voiture louée peut repartir en direction d'un pays autre que son pays d'origine. Néanmoins les relocations doivent s'effectuer exclusivement par l'intermédiaire d'une firme de location de véhicules régulièrement installée en France. Et de plus on ne peut relouer qu'à des étrangers "en situation touristique" et à condition que la voiture quitte la France directement.

Le convoyage vers l'étranger est autorisé selon certaines formalités purement administratives.

Régime frontalier.

Dans le cadre d'un trafic frontalier (zone de 10 km) il peut être exceptionnellement admis que des véhicules étrangers de location puissent être conduits par des résidents français. Par exemple : locations à partir d'un aéroport proche mais situé à l'étranger.

I.3. - ASPECT ECONOMIQUE -

I.3.1. - LES ENTREPRISES DE LOCATION -

Organisation entreprise par entreprise

En France les trois plus grands loueurs HERTZ, AVIS et EUROPCAR d'importance sensiblement équivalente précèdent MATTEI et ALFA au point de vue grandeur du parc, du réseau et des réservations. Viennent ensuite CITER qui dépend directement de CITROEN, le service "TRAIN + AUTO" qui appartient à la S.N.C.F., ne possède pas de voitures et s'est peu développé, et quelques chaînes de grandeur moyenne : MILLEVILLE-FRANCE, INTERRENT.

On remarque aussi la présence de plusieurs centaines de petits loueurs dont la majorité se trouve sous le panonceau d'une grande marque déjà nommée. Les autres sont des entreprises indépendantes travaillant à l'échelon local.

HERTZ.

HERTZ International appartient à R.C.A. premier loueur mondial (4 milliards de francs de chiffre d'affaires), il possède une direction très centralisée dont le siège se trouve à New-York. HERTZ-France a un statut qui lui laisse peu d'autonomie; sa direction, de nationalité étrangère, change souvent ; les concessionnaires doivent payer leur commission en dollars directement à New-York, les contrats sont rédigés en anglais.

AVIS.

Sur le plan mondial AVIS International, bien qu'au 2ème rang ne représente que le tiers de HERTZ. Il appartenait auparavant au trust I.T.T. mais le gouvernement américain a imposé à celui-ci de se défaire de ses actions AVIS. La bourse étant défavorable, I.T.T. s'en est dessaisi au profit d'un particulier qui les introduira successivement sur le marché.

AVIS-France est similaire à HERTZ-France du fait de son origine américaine et de son implantation internationale, cependant elle donne une image beaucoup plus indépendante que cette dernière.

EUROPCAR.

Racheté par RENAULT en 1970, EUROPCAR s'est développé depuis en France et à l'étranger. La firme fonctionne cependant de manière indépendante. Les succursales dans chaque pays sont gérées de manière assez autonome vis à vis de la direction parisienne.

Ces différentes entreprises possèdent des succursales implantées dans les principales zones d'activités (grandes villes, aéroports...). En outre elles pratiquent le franchissage, c'est-à-dire qu'elles autorisent des indépendants (franchisés) à louer leurs propres voitures avec le panonceau de la chaîne.

MATTEI.

C'est une entreprise qui, chose rare pour un grand loueur, possède une grande partie de ses garages et la presque totalité de ses voitures. Elle a son siège social à Marseille mais son organisation est à Paris. Cette société anonyme a pour principaux actionnaires les membres de la famille MATTEI.

ALFA.

ALFA est une coopérative de loueurs indépendants qui ont mis leurs efforts en commun pour assurer un service de réservation à longue distance, une uniformisation du service, une publicité commune, etc...

C'est une société anonyme au capital variable dont les actions sont partagées entre une quarantaine de loueurs répartis dans 180 villes. Les actions sont attribuées suivant l'importance de la ville : de 400 actions pour le loueur parisien à 20 actions pour le loueur d'Aubenas.

Les actions distribuées ne sont pas proportionnelles au capital : le loueur parisien avec 1 000 voitures ne possède que 400 actions alors que le loueur lyonnais avec 200 voitures en possède 300. Au total cela fait 6 000 actions dont statutairement personne ne possède plus de 10 %.

Le fonctionnement d'ALFA est celui des sociétés anonymes, mais la dispersion des actions entraîne la dispersion du pouvoir. L'unanimité doit être difficile à obtenir mais semble la règle dans le fonctionnement d'ALFA.

CITER.

CITER est un groupe d'intérêt économique (G.I.E.) dépendant de CITROEN. Les concessionnaires et les succursales CITROEN ont un fonctionnement autonome. La location de voitures représente pour eux un service comme la vente ou la réparation de voitures.

CITER ne loue que des CITROEN et se trouve totalement intégré au réseau de concessionnaires CITROEN.

LE SERVICE "TRAIN + AUTO".

Le service "Train + auto" a été créé en 1949. Son exploitation est confiée à une filiale de la S.N.C.F. : la société de contrôle et d'exploitation des transports auxiliaires (S.C.E.T.A.). Celle-ci pratique la location de voiture comme une activité annexe qui se veut complémentaire au transport sur rail.

Le service pratique le franchissage et ne possède pas de voitures. Les concessionnaires (franchisés) qui utilisent le panonceau "Train + auto" sont des artisans locaux ou des concessionnaires d'autres marques (par exemple EUROPCAR, ALFA qui tolèrent la double appartenance).

Le service "Train + auto" assure le personnel mettant la voiture à la disposition du client, dispose du réseau de réservations de la S.N.C.F. et fait la publicité.

INTERRENT, MAGGIORE, MILLEVILLE-FRANCE, etc...

Ce sont des loueurs de moyenne importance. Les deux premiers ont cherché à avoir une implantation nationale mais sans succès. Elles se réduisent aux principales villes de France : PARIS, LYON, MARSEILLE, LILLE, BORDEAUX, etc... MAGGIORE vient d'ailleurs de signer un accord avec ALFA. Il existe en outre des chaînes comme MILLEVILLE qui ont une implantation uniquement régionale.

CONCESSIONNAIRES ET AGENTS.

Les statuts de la branche les définissent ainsi "entreprise liée par contrat, soit à un autre loueur, soit à une organisation de location, et exploitant suivant les règles communes prescrites par cet autre loueur ou par cette organisation, soit son propre matériel, soit celui de son concédant ". (Ce dernier cas ne concerne que les concessionnaires MATTEI).

Les concessionnaires disposent donc du panneau de la chaîne qui se charge des réservations, de la publicité, etc... ils doivent assurer de leur côté un service correspondant aux critères de la chaîne ; ils doivent rétribuer celle-ci par une commission indexée sur le chiffre d'affaires ou sur le nombre de voitures.

LES INDEPENDANTS.

Les statuts de la branche définissent le loueur indépendant comme une "entreprise qui exploite dans ses propres locaux des véhicules dont elle assume la charge financière et qui n'a aucun lien contractuel avec un autre loueur ou avec une organisation quelconque de location de véhicules".

Chez le concessionnaire comme chez l'indépendant, l'activité va le plus souvent de pair avec une ou plusieurs autres activités (garage, station service, occasion, location de véhicules industriels). L'attitude du petit loueur à l'égard de son activité peut aller de celle du garagiste qui considère la location comme une activité annexe et secondaire n'ayant pas besoin d'une gestion indépendante à celle du professionnel qui ne s'occupe que de ça.

Le réseauLe réseau français.

L'implantation dans l'ensemble de la France est à peu près la même pour toutes les grandes chaînes et pour le service "Train + auto". Les principales régions où la location de voitures est implantée sont : la région parisienne, la région Côte d'Azur - Corse. Viennent ensuite la région Rhône-Alpes, la région du Nord, la Seine-Maritime, les villes de BORDEAUX, NANTES, etc...

La chaîne MATTEI recouvre toutes ces zones mais n'essaime pas dans les régions alentour exception faite de la région parisienne et de la Côte méditerranéenne. ALFA possède un grand nombre d'agents répartis dans toute la France mais n'assure pas le même service que les autres grands loueurs (obligation pour un grand nombre de villes de réserver dans une ville voisine par exemple).

Pour AVIS, HERTZ et EUROPCAR, on doit distinguer le réseau de succursales du réseau entier incluant les concessionnaires. EUROPCAR et AVIS ont des réseaux de succursales sensiblement équivalents : pour le premier : BORDEAUX, CANNES, LILLE, LYON, MARSEILLE, NICE, PARIS, ROUEN et TOULOUSE ; AVIS a des succursales implantées dans les mêmes villes avec en plus CALAIS, LE HAVRE et STRASBOURG. HERTZ a un réseau de succursales beaucoup plus grand : en relevant les points de vente HERTZ-FRANCE S.A. dans le fascicule donné par la CSNCRA on arrive à 36 succursales s'étendant dans toutes les zones intéressantes citées plus haut.

Les relations internationales des loueurs français.

. HERTZ et AVIS, loueurs américains à implantation internationale ont un réseau très bien implanté dans le monde mais principalement en Amérique du Nord et en Europe. La France ne représente pour eux qu'un maillon de la chaîne dont l'éventuel déficit est comblé par le bénéfice global.

. EUROPCAR est une chaîne française à implantation européenne récente ; elle appartient à RENAULT et bénéficie des fonds de la Régie. Elle a ainsi pu appliquer ces dernières années une politique très dynamique et s'est construit un réseau européen . EUROPCAR a racheté WOLTI FURRORE AUTORENTAL pour la Suisse, le service de location de B.M.W. pour l'Allemagne de l'Ouest et la Belgique, CAROP pour la Scandinavie, le Portugal et l'Autriche. EUROPCAR a aussi étendu son réseau à l'Italie, aux Iles Britanniques, à l'Espagne, aux Pays-Bas, à l'Afrique du Nord, au Moyen-Orient, etc...

EUROPCAR, troisième firme européenne a passé un accord avec NATIONAL CAR RENTAL, troisième grand mondial, mais non implanté en Europe, pour étendre son service aux U.S.A.

. ALFA, entièrement français a signé un accord avec GODFREY DAVIS, premier loueur britannique (14 000 voitures) et avec MAGGIORE, premier loueur Italien (avec 6 000 véhicules).

. MAGGIORE était implanté en France (20 points de vente) mais à la suite de son accord avec ALFA s'est dégagé du pays.

. INTERRENT, filiale de VOLKSWAGEN, est peu étendu en France mais plus développé dans d'autres pays européens.

Le système du franchissage.

Il est pratiqué par HERTZ, AVIS et EUROPCAR. Dans les villes importantes, les grands loueurs installent des succursales, mais pour avoir une implantation nationale elles louent leur panonceau à des petits loueurs qui deviennent ainsi leurs concessionnaires.

La chaîne y trouve une série d'avantages :

- L'investissement de base (local, personnel, parc de voiture etc...) est assuré par le concessionnaire ;

- Le risque est transféré sur le concessionnaire. Celui-ci se trouve directement touché en cas de variation des charges, alors que la chaîne s'assure un revenu fixe (14 à 19 dollars par voiture et par mois pour HERTZ) ou un pourcentage du chiffre d'affaires (5 % pour AVIS et EUROPCAR). Cette commission assure le fonctionnement de l'infrastructure dont bénéficie le concessionnaire et transfère une partie du bénéfice vers la chaîne. En outre, en cas de faillite celle-ci ne connaît pas de perte de capital ;

- La chaîne bénéficie de la clientèle locale du concessionnaire. Celle-ci est souvent importante, surtout s'il est implanté depuis longtemps.

Le petit loueur qui reçoit le panonceau de la chaîne bénéficie de son image de marque, de son système de réservation, de son assistance pour la comptabilité et la gestion. Il doit assurer une certaine qualité de service : voitures en bon état, mêmes tarifs, il doit accepter que les usagers remettent leur voiture dans un autre endroit, etc...

Cependant ce système ne tient que parce qu'il y a équilibre d'intérêts. Cet équilibre chacun peut décider unilatéralement qu'il est rompu et de résilier le contrat presque sans préavis.

Il y a pour cela trois raisons principales.

La chaîne décide de changer de concessionnaire parce que le premier ne lui donne pas satisfaction et qu'elle estime opérer de meilleures affaires avec le second (parc plus important, meilleure gestion, etc...).

La chaîne décide devant le succès d'un concurrent ou de son concessionnaire de lui retirer le panonceau et d'installer une succursale. L'investissement consenti (local, personnel, parc) devant apporter des bénéfices substantiels. Le réseau s'en trouve ainsi étendu et le mouvement des véhicules facilité. Le calcul peut se révéler faux car le concessionnaire, installé depuis longtemps bénéficie d'une clientèle locale importante qui fera défaut à la succursale.

Le concessionnaire constate que sa clientèle est exclusivement locale et qu'il ne bénéficie pas des réservations de la chaîne. Il peut alors décider de se passer du panonceau de celle-ci. Ainsi ont fait les fondateurs de MILLEVILLE-FRANCE qui ont retiré à HERTZ, pendant une période, sa représentativité dans l'ouest de la France. Le calcul là-aussi peut se révéler erroné car le concessionnaire bénéficie de l'image de marque du grand loueur et peut connaître une désaffectation de ses clients.

Il arrive aussi qu'un loueur change de chaîne, qu'une marque décide de retirer le panonceau à un de ses concessionnaires qui la concurrençait dans une ville voisine.

En cas de séparation chaîne-concessionnaire, ce dernier peut se retrouver avec un parc important qui ne correspond plus aux besoins nouveaux en raison de la perte de l'image de marque et surtout de la clientèle "de réservation".

C'est en réaction à cet état de fait qu'a été créée ALFA, association au sein de laquelle chaque loueur est actionnaire.

La restitution des véhicules.

L'attitude du loueur dépend directement de son importance. Nous pouvons ranger en plusieurs catégories les politiques des loueurs pour l'abandon des véhicules par leurs clients.

. La petite entreprise indépendante impose à ses clients de ramener la voiture. Elle élimine ainsi le problème du rapatriement mais prive le client d'un service qu'il trouvera auprès des grands loueurs .

. CITER et MATTEI autorisent leur client à déposer gratuitement le véhicule dans n'importe quelle agence à condition qu'il prévienne le loueur au moment de la signature du contrat. S'il ne prévient pas il est facturé du prix de revient nécessaire à rapatrier le véhicule.

. ALFA, AVIS, HERTZ autorisent leur client à déposer gratuitement leur voiture dans une ville-clé. La liste des villes-clé comporte une trentaine d'agences (les succursales plus quelques concessionnaires importants). Les clients qui abandonnent leur voiture en dehors de ce réseau sont facturés du prix de revient nécessaire à rapatrier la voiture dans la plus proche ville-clé.

. EUROPCAR autorise ses clients à abandonner leur voiture gratuitement dans n'importe quelle agence EUROPCAR. Il autorise aussi l'abandon dans les autres villes moyennant le prix de rapatriement à la plus proche agence EUROPCAR.

Le problème du rapatriement ne se pose pas pour les agences MATTEI ou pour les succursales HERTZ, AVIS ou EUROPCAR puisque la voiture est toujours louée par son propriétaire. Les concessionnaires ALFA, HERTZ, AVIS ou EUROPCAR qui louent leurs voitures pour une autre ville doivent se débrouiller pour la récupérer. Avant de la rechercher ils attendent en général quelques jours au cas où il y aurait un client pour la prendre et la ramener.

. La politique adoptée par le service "TRAIN + AUTO" est la conséquence de sa situation de service complémentaire au transport par chemin de fer. Elle impose à ses usagers de restituer le véhicule dans une zone réduite autour de l'agence où ils ont loué celui-ci. Ceci est dû au fait que la S.N.C.F. conçoit la location de voitures à courte distance comme un complément du voyage par fer (et qui éventuellement peut favoriser celui-ci) mais qu'elle voit dans la location à longue distance un moyen de transport concurrent qu'elle ne veut pas favoriser.

La complémentarité dans le réseau avec le train et l'avion.

Les personnes utilisant les transports collectifs longue distance, pratiquent beaucoup la location de voitures. Les agences sont donc implantées de préférence près des stations de chemin de fer ou dans les aéroports.

La complémentarité avec l'avion.

Chaque aéroport aussi petit soit-il abrite un ou plusieurs boxes de location. A Bordeaux par exemple, huit des quatorze agences de location sont installées à Mérignac.

La complémentarité avec le chemin de fer.

Particulièrement mise en évidence par le service "TRAIN + AUTO", on la rencontre aussi chez les autres loueurs. Ceux-ci n'ont pas le droit (contrairement à d'autres pays) de s'installer dans les gares, mais ils disposent de divers moyens pour rabattre la clientèle des gares vers leur chaîne. En outre ils s'installent de préférence à proximité de la gare.

La complémentarité avec le bateau.

Assez réduite elle est tout de même exercée dans les grands ports et principalement ceux de la Mer du Nord.

La complémentarité avec les transports urbains.

Dans le cas de Paris on doit constater le souci qu'ont les grandes chaînes d'établir leurs succursales dans des endroits bien irrigués par le métro. (Ils cherchent en général à toucher les usagers des transports en commun : gares, issues de métro ; et aussi les usagers des navettes qui conduisent à l'aéroport).

La complémentarité entre petit et gros loueur .

La grande chaîne bénéficie d'une infrastructure importante qui lui occasionne des dépenses qui se répercutent sur les prix de location. Le petit loueur a des voitures un peu plus vieilles et oblige le client à lui ramener la voiture mais le prix est bien souvent 20 à 40 % moins cher.

La clientèle locale qui ramène le véhicule à son point de départ paie donc des services et une infrastructure qu'elle n'utilise pas. C'est pourquoi elle aurait plutôt intérêt à s'adresser à un loueur indépendant local.

On voit donc se dégager une certaine complémentarité entre des loueurs nationaux possédant une infrastructure qui leur permettent d'assurer des locations d'un bout à l'autre de la France, des chaînes régionales dont l'emprise ne dépasse pas quelques villes et des indépendants locaux.

La politique des entreprises à l'égard de la clientèle

La qualité du service.

Plusieurs critères peuvent présider au choix du loueur : l'étendue de son réseau, les facilités dans l'acte de location, les facilités de règlement, les possibilités d'abonnement, la diversité et l'état des modèles, les forfaits pratiqués (voyage par avion, déplacements, week-end etc...), les possibilités d'abandon. Ce sont ces divers éléments que nous allons examiner.

L'étendue du réseau, le choix des modèles, l'étalement des horaires, la restitution.

On constate que les sociétés qui offrent le plus de possibilités (voir le chapitre sur le réseau) sont les grands loueurs HERTZ, AVIS, EUROPCAR et dans une moindre mesure ALFA (MATTEI ayant une envergure moindre et plus localisée). Ces réseaux apportent aux clients la possibilité de réserver à distance une voiture dans n'importe quelle ville de France.

Le choix des modèles influe aussi. Sur les prospectus on peut déjà constater des différences entre loueurs. EUROPCAR loue plus de RENAULT que ses concurrents, CITER ne loue que des CITROEN. Au niveau des grosses cylindrées on retrouve aussi une diversité dans la politique des bueurs. HERTZ, AVIS, EUROPCAR louent des MERCEDES alors que la plus "grosse" voiture proposée par MATTEI est la 504.

Il convient de remarquer que le client n'est pas toujours sûr de louer le véhicule qu'il désire. La différence de service donnée par les différents loueurs tient alors à la grosseur du parc dont ils disposent localement.

La possibilité donnée au client de louer en dehors des heures ouvrables est aussi un avantage apprécié. Le service "TRAIN + AUTO" assure un service 24 heures sur 24 sans supplément. HERTZ effectue aussi livraisons et reprises en dehors des heures ouvrables mais moyennant un supplément de 40 F. Quant aux petits loueurs ils ne possèdent pas un personnel suffisamment important pour offrir cet avantage à la clientèle.

La possibilité d'abandonner sa voiture dans un endroit différent de celui où on l'a louée est fort apprécié par le client. En revanche cela pose de nombreux problèmes (matériels et financiers) aux entreprises de location. C'est pourquoi seules les grands loueurs le pratiquent (voir plus haut le chapitre sur la restitution).

La normalisation de l'acte de location.

Voici quelques temps l'acte de location était très contraignant pour le client : dépôt d'une caution importante (de l'ordre de 550 F.), obligation de payer d'avance le montant approximatif de la location, présentation de divers papiers (quittance de loyer). A cela s'ajoutait la longueur des formalités pour remplir les papiers nécessaires et l'importance des queues (dans les aéroports par exemple).

Les premiers inconvénients existent toujours dans le cas des personnes qui louent peu souvent. Ils sont fortement aplanis dans le cas des possesseurs d'une carte de crédit internationale ou d'une carte accréditive de la chaîne. Cette dernière peut en plus permettre de différer le paiement de la location.

Les grands loueurs ont en outre tenté divers systèmes pour réduire la durée d'attente. Les premiers à s'y être attaqués sont AVIS et HERTZ. L'abonné téléphone à l'agence pour réserver et en attendant son arrivée l'employé consulte les archives (sous forme de microfilms) pour retrouver les renseignements sur le client et remplir à sa place le contrat de location. Quand le client arrive, il n'a plus qu'à signer et à prendre la voiture, la facture lui parviendra plus tard. Il y a des inconvénients à ce système : l'infrastructure est coûteuse et en cas d'affluence il est inefficace pour empêcher les files d'attente.

EUROPCAR pour sa part utilise depuis quelques temps une carte accréditive en relief pouvant s'imprimer sur le contrat de location. Ce système est de loin beaucoup plus pratique.

Les contrats d'abonnement.

Ils portent sur une durée variant de 7 à 100 jours et sont valables un an ; ils permettent d'utiliser un "crédit global" aux époques choisies et pour le laps de temps qui convient. Le locataire bénéficie d'une grande souplesse dans le choix du type de voiture et de la durée de l'emploi tout en profitant dès la première sortie des avantages cumulés des réductions proportionnelles à la durée de la location et à l'importance du kilométrage.

Les taux de réduction applicables aux tarifs usuels de location varient de 5 à 25 % environ pour un abonnement de 20 à 100 jours ; au-delà, il est pratiquement impossible d'avancer des chiffres. L'abonnement permet d'utiliser plusieurs voitures simultanément et pour les sociétés intéressées par la location d'une "flotte", d'avoir à leur disposition pour une durée correspondant à leurs besoins, le ou les véhicules de leur choix, dans plusieurs villes à la fois si elles s'adressent à une chaîne. En outre certaines chaînes (EUROPCAR en particulier) leur offrent la possibilité d'imprimer par leurs employés des bons de location individuels.

Les abonnés bénéficient d'une priorité dans l'attribution des voitures ; leurs délais de réservation sont donc minimaux. L'abonnement prend parfois la forme d'un carnet de tickets valables un an pour le même type de voiture ; chaque ticket représente le prix d'une journée de location à tarif réduit.

Les forfaits pratiqués.

Certaines chaînes pratiquent des forfaits à kilométrage illimité. En général le forfait hors-saison correspond à un parcours journalier de 100 km. Pendant la haute saison le forfait n'existe pas ou s'il existe correspond à un kilométrage très élevé qui intéresse peu de clients.

Les sociétés de location se sont intéressées à de nombreuses formules.

La location voiture + appartement.

Ce type de formule est déjà pratiqué par des promoteurs ou des agences de location d'appartement. Les loueurs de voitures à qui elle a été exposée ne l'estiment pas viable pour eux car s'ils fournissent un service supplémentaire au promoteur qui valorise ainsi l'appartement, ils n'en retirent eux-mêmes aucun avantage particulier. En effet, ou bien ils maintiennent le coût normal de location et rétribuent le promoteur à la commission et n'ont donc aucun intérêt à passer un accord particulier, ou bien ils consentent un abattement sur la location de la voiture mais ne tirent pas avantage de l'immobilisation d'une de leurs voitures en saison à un prix réduit. De plus, le client des deux parties présente un caractère sédentaire: le loueur peut donc craindre que le kilométrage journalier parcouru soit faible. Or le kilométrage représente souvent la moitié du montant de la location.

Cette formule ne semble pas avoir d'avenir.

La formule Air - Auto.

Elle correspond à la vente forfaitaire de deux services (ou trois si on y intègre un autre service comme le séjour hôtelier). Chacun de ces services est vendu avec un abattement important à tel point que le client a le sentiment de ne payer que l'avion.

Cette formule est utilisée par les trois grands loueurs et réussit assez bien, particulièrement dans les zones touristiques (Côte-d'Azur, Corse).

<p>Forfait week-end Air Auto : Une voiture gratuite comprise dans le prix du billet Air Inter Aller-retour. Consultez Air Inter ou votre Agent de Voyages pour tous détails.</p>
<p>avec CARTE 12 vous avez droit à 1 an d'auto-assistance HERTZ en France et au Bénélux.</p>
<p>Réservations et informations 788.37.12 et 73.00.</p>

(publicité de HERTZ pour le forfait Air-Auto)

. Mais il existe d'autres types de forfait (certaines grandes chaînes fournissent moyennant supplément un équipement de sports d'hiver). Les loueurs pour tenter de se créer une clientèle nouvelle pratiquent aussi un tarif week-end. Ainsi le service "Train + auto" avait mis à la disposition des voyageurs sortant des gares des RENAULT 4 "parisiennes" pour un prix forfaitaire à la journée (kilométrage illimité). Mais l'expérience n'a eu de succès que parmi les gens qui utilisaient déjà la location de voiture pendant le week-end ce qui évidemment n'intéressait pas le service.

La sélection des clients.

Le loueur avant de confier son véhicule au client prend habituellement soin de s'assurer de l'honnêteté de celui-ci. Pour cela il a accès à un fichier confidentiel de clients dits "indésirables".

Sont considérés comme "indésirables" :

- les clients qui payent difficilement ou qui ne respectent pas les clauses du contrat de location ;
- les personnes ayant commis un acte frauduleux : chèque sans provision, conduite dangereuse, câble compteur déplombé, voiture conservée indûment, utilisée à des fins illicites, abandonnée, etc...;
- les clients faisant l'objet de plaintes, poursuites, condamnations, etc..

Publicité et démarchage, clientèle viséeLes agences de voyage.

Les loueurs s'assurent généralement des services d'une agence de voyage, services qu'ils rétribuent par une commission (10 à 15 % du prix de la location). Les enquêtes effectuées montrent que les agences de voyage canalisent une part importante de la clientèle. L'enquête de l'Express (1972) affirme que 18 % (23 % pour les cadres supérieurs) de ses lecteurs qui ont loué une voiture l'ont fait par l'intermédiaire d'une agence de voyage.

Les autres moyens de démarchage.

Les concessionnaires utilisent aussi le rabattage (taxis, bar de la gare etc...) pour attirer la clientèle. L'enquête de la SOGREP sur la Corse nous révèle que 10 % des clients sont "rabattus" par les hôtels et 7 % par les garages.

Les loueurs utilisent en outre les moyens publicitaires classiques (panneaux d'affichage, flashes publicitaires à la radio, etc...).

Clientèle visée et images de marque.

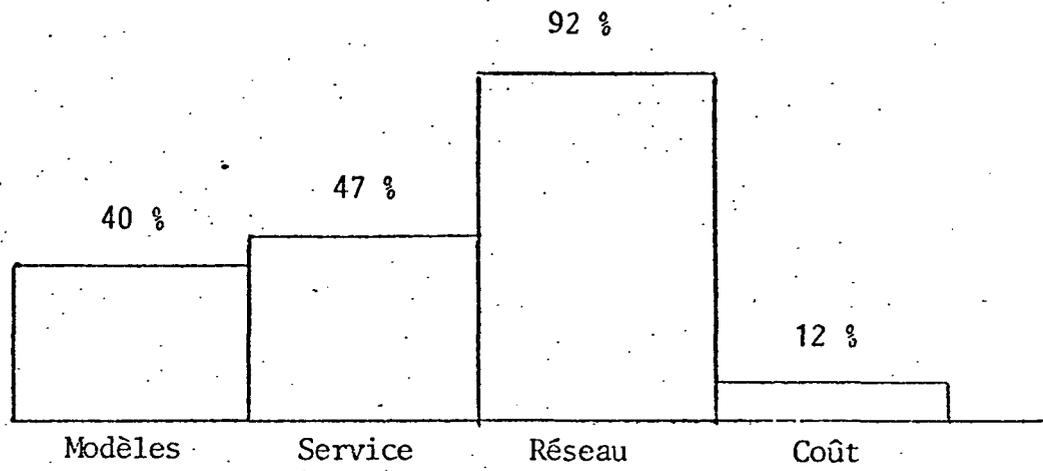
Pour les trois premiers loueurs, la clientèle visée reste principalement la clientèle d'affaires. Elles sont donc concurrentes sur ce plan là.

L'image de marque des sociétés est cependant différente. HERTZ et AVIS donnent l'image de grandes sociétés américaines ; EUROPCAR est moins connu et s'efforce de donner une image plus proche du client.

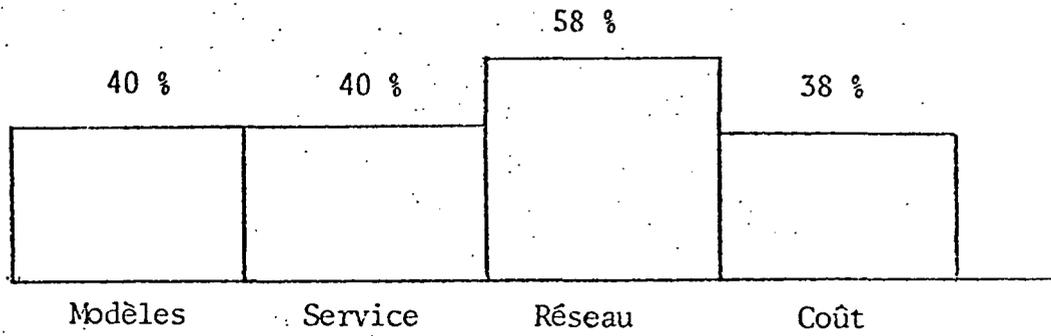
L'attitude de ces chaînes envers la clientèle s'en déduit. HERTZ et AVIS cherchent à maintenir leur clientèle "affaires" sans essayer de se développer sur d'autres terrains. EUROPCAR, filiale de RENAULT, et donc nationalisé, conçoit plus la location comme un service public, vise une clientèle plus large et pratique des tarifs légèrement inférieurs.

RAISONS DE CHOIX DES DIFFERENTES SOCIETES DE LOCATION

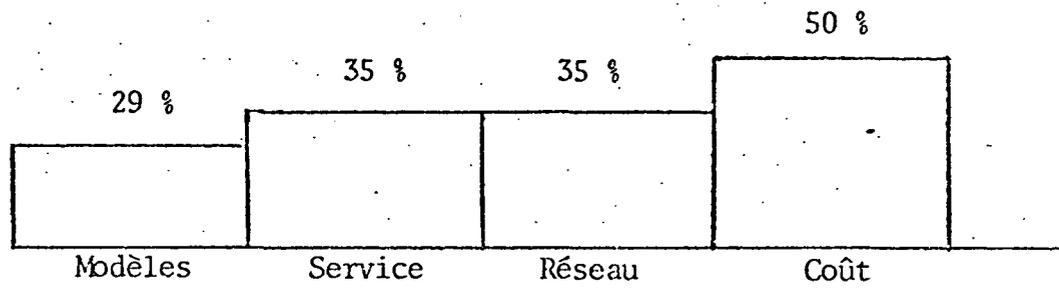
Hertz
1ère marque



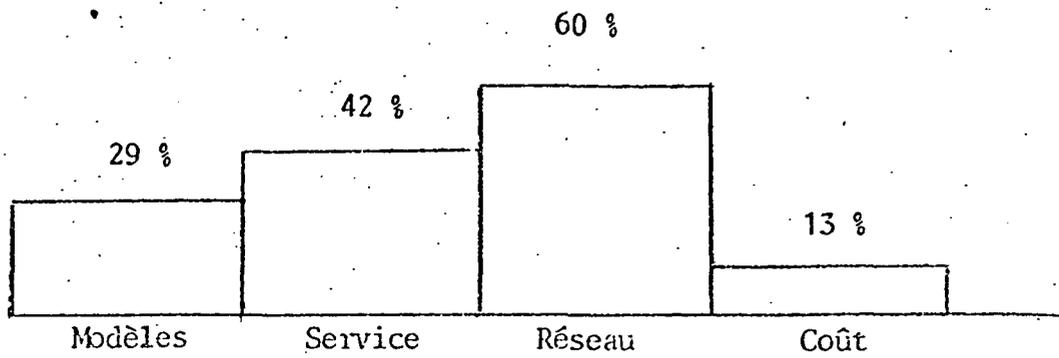
Europcar
2ème marque



Mattei
3ème marque



Avis
4ème marque



ALFA dont les tarifs sont similaires à ceux d'EUROPCAR connaît une clientèle "affaires" nettement plus faible mais elle entend l'accroître (comme preuve son souci d'être présent dans les aéroports).

MATTEI s'adresse à une clientèle nettement moins aisée. Il n'a pas une présence systématique dans les aéroports et sa clientèle en provenance des trains est plus importante que pour les autres loueurs. En fonction de cette clientèle sa gamme de véhicules est limitée vers le haut (pas de grosse cylindrée à part la 504).

Le service "TRAIN + AUTO" a lui aussi une volonté d'étendre sa clientèle à des couches sociales moins favorisées et donne l'image d'un service public.

On notera les résultats de la politique des loueurs à l'égard de la clientèle dans le tableau tiré de l'enquête effectuée par l'Express sur ses lecteurs.

I.3.2. - LE PARC -

Répartition géographique.

Nous lisons dans l'enquête effectuée par l'Express en 1971 : Les lecteurs de l'Express utilisent d'autant plus la location de voitures qu'ils sont fortement urbanisés : c'est à Paris que l'on trouve le plus d'utilisateurs.

	<u>Ont déjà loué une voiture</u>
<u>Lecteurs "Paris"</u>	54 %
<u>Autres lecteurs</u>	36 %

Les lecteurs de l'Express représentent un éventail de couches sociales (cadres supérieurs, cadres moyens, professions libérales) qui utilisent souvent la location. On peut donc généraliser cette constatation d'autant plus que les succursales d'EUROPCAR, chaîne que l'on peut considérer comme modèle, ici, se trouvent dans les villes suivantes : Paris, Lyon,

Marseille, Nice, Cannes, Rouen, Toulouse, Bordeaux (par ordre décroissant d'importance). Le parc de ces villes totalisent en période de pointe 40 % du parc d'EUROPCAR (c'est-à-dire plus de 3 000 véhicules).

On peut affirmer que plus du tiers du parc des loueurs est concentré dans les villes citées ci-dessus.

Répartition suivant les marques.

On constate dans les flottes des grandes chaînes une nette prédominance des RENAULT à l'exception de CITER qui ne loue que des CITROEN. La direction des ventes spéciales et marchés de la Régie nous a donné les proportions des véhicules RENAULT dans les parcs :

70 %	pour	EUROPCAR
50 %	pour	HERTZ
40 %	pour	AVIS
60 %	pour	SERVICE "TRAIN + AUTO"

La direction du service "TRAIN + AUTO" de son côté nous a donné les proportions des différentes marques qui constituent son parc :

60 %	de	RENAULT
18 %	de	PEUGEOT
4 %	de	CITROEN
10 %	de	SIMCA

Cette désaffection des loueurs à l'égard de CITROEN est générale. La plupart d'entre eux ne mettent même pas de CITROEN dans la liste de leurs voitures (MATTEI, EUROPCAR, HERTZ, AVIS) ; ces derniers cependant louent aussi des CITROEN par l'intermédiaire de leurs concessionnaires.

PEUGEOT et SIMCA-CHRYSLER sont présents chez tous les loueurs. Le pourcentage varie de 10 % à 20 % et plus (surtout chez AVIS qui recommande SIMCA-CHRYSLER à ses clients). FIAT est aussi présent chez certains loueurs comme MATTEI, EUROPCAR, ALFA où elle constitue environ 10 % du parc.

Notons aussi la présence de véhicules de prestige (en général des MERCEDES) en faible proportion dans le parc, mais qui sont plus rentables et qui améliorent l'image de marque de la chaîne (HERTZ, AVIS et EUROPCAR uniquement).

Répartition par catégorie.

Les chaînes sont souvent réticentes à nous donner des renseignements sur la composition de leur parc. RENAULT et le Service "TRAIN + AUTO" nous ont cependant fourni quelques chiffres sur la répartition par catégorie ou par cylindrée :

Service
"Train + Auto"

{	Catégorie A : (CITROEN 2 CV et AMI 6, R 4 (SIMCA 4 et 1000	50 %
{	Catégorie B : CITROEN AMI 8, R 5, R 6, R 8	19 %
{	Catégorie C : SIMCA 1100, R 12, PEUGEOT 104 et 204	20 %
{	Catégorie D : (PEUGEOT 304 et 404, R 16 TL (SIMCA 1301, CITROEN GS	10 %
{	Catégorie E : PEUGEOT 504, R 16 TS, CITROEN DS	1 %

Si on examine les chiffres donnés par RENAULT on constate que le service "TRAIN + AUTO" est nettement orienté vers les petites voitures, achète peu de moyennes, et pas du tout de grosses. MATTEI est dans le même cas mais accorde une importance plus grande aux voitures moyennes HERTZ et EUROPCAR tout en ayant un parc où prédomine les petites cylindrées (environ 50 %) ont une forte proportion de moyennes cylindrées (R 12, R 16) et achètent une certaine quantité de fortes cylindrées (R 16 TS, R 17). AVIS a dans le tableau une place un peu spéciale étant donné que son parc de RENAULT est relativement faible.

Pourcentages de véhicules Renault achetés
par différentes sociétés de location

		R4-R5	R12-R16	R16 ₇₃ -R17	Total
1 ^{er} Septembre 1972 au 31 Juillet 1973	Europcar	53	32	15	100
	Mattei	63	37		100
	Avis	29	55	16	100
	L.I.C.	77	23		100
1 ^{er} Septembre 1973 au 31 Juillet 1974	Hertz	57	39	14	100
	Europcar	59	33	18	100
	Mattei	71	29		100
	Avis	31	59	10	100
	L.I.C.	77	23		100
du 1 ^{er} Janvier 1974 au 31 Mars 1975 (Achat)	Hertz	55	40	5	100
	Europcar	60	33	7	100
	Avis	29	60	11	100
du 1 ^{er} Janvier 1974 au 31 Mars 1975 (Reprise Buy Back)	Hertz	52	46	2	100
	Europcar	57	37	6	100
	Avis	31	66	3	100
Protocole d'accord 1973-74	Hertz	46	50	4	100

L.I.C. : Agent pour Paris du Service « Train + Auto ».

Source : Direction des Ventes Spéciales et
Marchés (Renault)

Le parc en période de pointe.

Les flottes estimées des différents loueurs sont les suivantes
(d'après la C.S.N.C.R.A.) :

EUROPCAR	9 000 voitures en saison			
HERTZ	8 200	-	-	-
AVIS	8 000	-	-	-
CITER	7 000	-	-	-
ALFA	7 000	-	-	-
MATTEI	4 500	-	-	-
MILLEVILLE-FRANCE	2 500	-	-	-
INTERRENT	1 000	-	-	-
Total :	47 200	-	-	-
Plus les entreprises indépendantes	10 000	-	-	-
Total	57 200	-	-	-

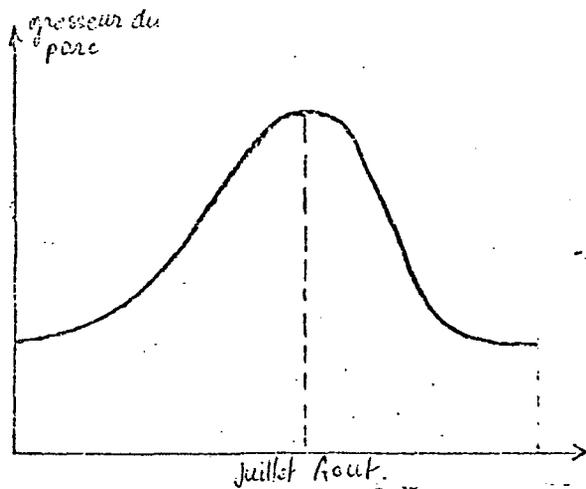
L'évolution au cours de l'année.

La location de voiture connaît une très forte demande en été. Les loueurs doivent en tenir compte et elle représente un danger pour eux. En effet la grande variation qui intervient est difficilement chiffrable et les investissements doivent être effectués prudemment.

Les loueurs commencent donc à accroître leur parc aux environs de Pâques (première pointe) et continuent jusqu'à Juin. Ils revendent dès le mois de Septembre pour arriver au minimum après Noël.

Le parc a donc l'aspect approximatif suivant :

- le point le plus bas se situe aux environs de 2 500 à 3 000 voitures pour les grandes chaînes;



- la courbe peut varier d'une année sur l'autre suivant la conjoncture, suivant que Pâques est plus ou moins avancé dans la saison, etc...

Généralement les chaînes préfèrent ne pas répondre totalement à la demande estivale et sont au contraire suréquipées en hiver.

La longévité des voitures.

La politique suivie varie selon les chaînes et selon qu'il s'agit de succursales ou de concessionnaires. En général une chaîne adopte une politique de renouvellement qu'elle n'impose pas à ses concessionnaires. Elle se contente de fixer des limites supérieures.

Les grosses cylindrées sont conservées plus longtemps, HERTZ, AVIS et EUROPCAR gardent leurs MERCEDES plus de deux ans. Pour les autres types de véhicules les seuls renseignements obtenus le sont de source orale et doivent être considérés avec réserve.

HERTZ et AVIS affirment que leur parc tourne tous les neuf mois, HERTZ ajoute qu'une voiture est vendue quand elle a perdu 25 % de sa valeur (dégât ou vieillesse).

EUROPCAR nous dit que les voitures ne durent pas plus de douze mois. La limite supérieure pour les concessionnaires EUROPCAR est de deux ans, elle est de dix-huit mois ou 40 000 km pour les concessionnaires ALFA.

MATTEI estime que ses voitures ont une longévité de quinze mois en moyenne. La direction de CITER fixe la limite à 30 000 km parcourus pour une longévité variant entre 9 et 18 mois.

Il est probable que, étant donné la conjoncture, les loueurs ont tendance à conserver leurs voitures plus longtemps qu'annoncé, la durée moyenne dépassant douze mois.

L'entretien.

Chaque voiture de location connaît en moyenne un accident par an. C'est pourquoi les entreprises sont confrontées au problème des réparations. Pendant une certaine période elles se sont chargées elles-mêmes de ce travail. Actuellement les principaux loueurs (HERTZ, AVIS, EUROPCAR, MATTEI) sous-traitent les grosses réparations, leurs ateliers se chargeant du petit entretien.

Achat et vente des véhicules.

Suivant leurs structures et leur importance, les entreprises procèdent de façon différente.

. Les grandes entreprises

Leurs techniques sont identiques : achetant chaque année de grandes flottes de véhicules, elles bénéficient d'une remise à l'achat. De plus certaines sur leurs dépliants conseillent une marque. ("HERTZ loue des FORD" ; "AVIS recommande SIMCA-CHRYSLER"), ce qui leur permet d'augmenter leur budget publicité. Jusqu'en 1965, la location constituait pour les constructeurs de voitures une base d'essai et une arme publicitaire. Depuis cette formule est devenue désuète ; les constructeurs prêtent eux-mêmes pendant une journée environ les modèles dont ils veulent assurer le lancement.

A la revente de nombreux facteurs entrent en jeu dans la détermination de la valeur de reprise : la nature du véhicule (marque, cylindrée, etc..) son ancienneté et aussi de façon non négligeable les conditions du marché. Autrefois les loueurs "se débrouillaient" eux-mêmes. Maintenant ils utilisent le "buy-back".

Le "BUY BACK" :

Il s'agit d'un protocole d'accord entre loueur et constructeur par lequel le constructeur s'engage à reprendre les véhicules fournis par ses succursales suivant des modalités très précises (taux d'amortissement (voir annexe) date et lieu de retour, état des voitures).

De manière générale, ce contrat apporte au loueur des garanties qu'il ne connaissait pas autrefois, et lui permet ainsi de mieux assurer la gestion de son parc. Bien sûr les remises à l'achat (en général 7 %) sont plus faibles et les conditions de reprise légèrement défavorables, mais surtout elles sont sûres. De plus le loueur n'est pas tenu de revendre ses véhicules au "buy-back". (EUROPCAR a néanmoins appliqué ce procédé à 94,5 % de son parc en 1974).

Ce système présente aussi pour le loueur certains avantages. Par exemple : une voiture achetée et domiciliée à LILLE, abandonnée par un client à NICE, peut être revendue à NICE, système évitant de nombreux frais de rapatriement du véhicule. De même ce procédé permet de revendre une voiture à un prix fixé à l'avance alors que le marché de l'occasion n'est pas du tout favorable.

Ainsi les loueurs peuvent éliminer de leurs problèmes de rentabilité la notion de "date de reprise". Ce qui conduit aux périodes d'achat et de vente suivantes :

SEPTEMBRE - AVRIL : (soit une durée de service de 8 mois) qui correspond à l'achat de nouveaux modèles (après le Salon de l'Automobile à Paris) alors qu'en fait il s'agit pour le loueur de la basse saison.

- MARS - OCTOBRE : (6 mois) époque de pointe.
- JUIN - OCTOBRE : (15 mois) C'est la durée de service habituelle des véhicules. Bien sûr, c'est cette dernière technique qui est la plus fréquente (la voiture peut ainsi être utilisée deux étés).

En règle générale la plus grande période d'achat (et de loin) a lieu au printemps (Avril, Mai, Juin). Les entreprises pratiquant ce système sont HERTZ, AVIS, EUROPCAR et ALFA.

. Les entreprises dépendant des constructeurs

Dans le cas d'une société de location intégrée à un constructeur automobile comme CIFA pour PEUGEOT ou CITER pour CITROEN le problème ne se pose pas. Dès que le besoin s'en fait sentir l'achat a lieu dans les 48 heures sans aucun problème . Les seules contraintes pouvant intervenir sont dues au stockage de certains modèles ou à la mise en promotion de modèles récents. La vente se fait par accord tacite entre service location et service occasion.

. Les petits loueurs

Ceux-ci auxquels il convient d'ajouter MATTEI achètent leurs voitures en bénéficiant d'une certaine remise (qui peut aller jusqu'à 14 % dans le cas des concessionnaires de constructeurs automobiles).

Les méthodes de revente sont variées suivant le marché et la nature même du loueur : reprise par les concessionnaires, vente à des marchands d'occasion (par lots quelquefois) ou si le loueur est aussi garagiste, vente à sa propre clientèle. Dans ce dernier cas la perte est moins importante bien sûr, alors qu'en règle générale elle atteint 10 % de la base "Argus".

Dans le chapitre "taxation" ont été étudiées les différentes taxes appliquées lors des achats et reventes de véhicules.

I.3.3. - UTILISATION DU VEHICULE -

La rentabilité du système. le taux d'utilisation.

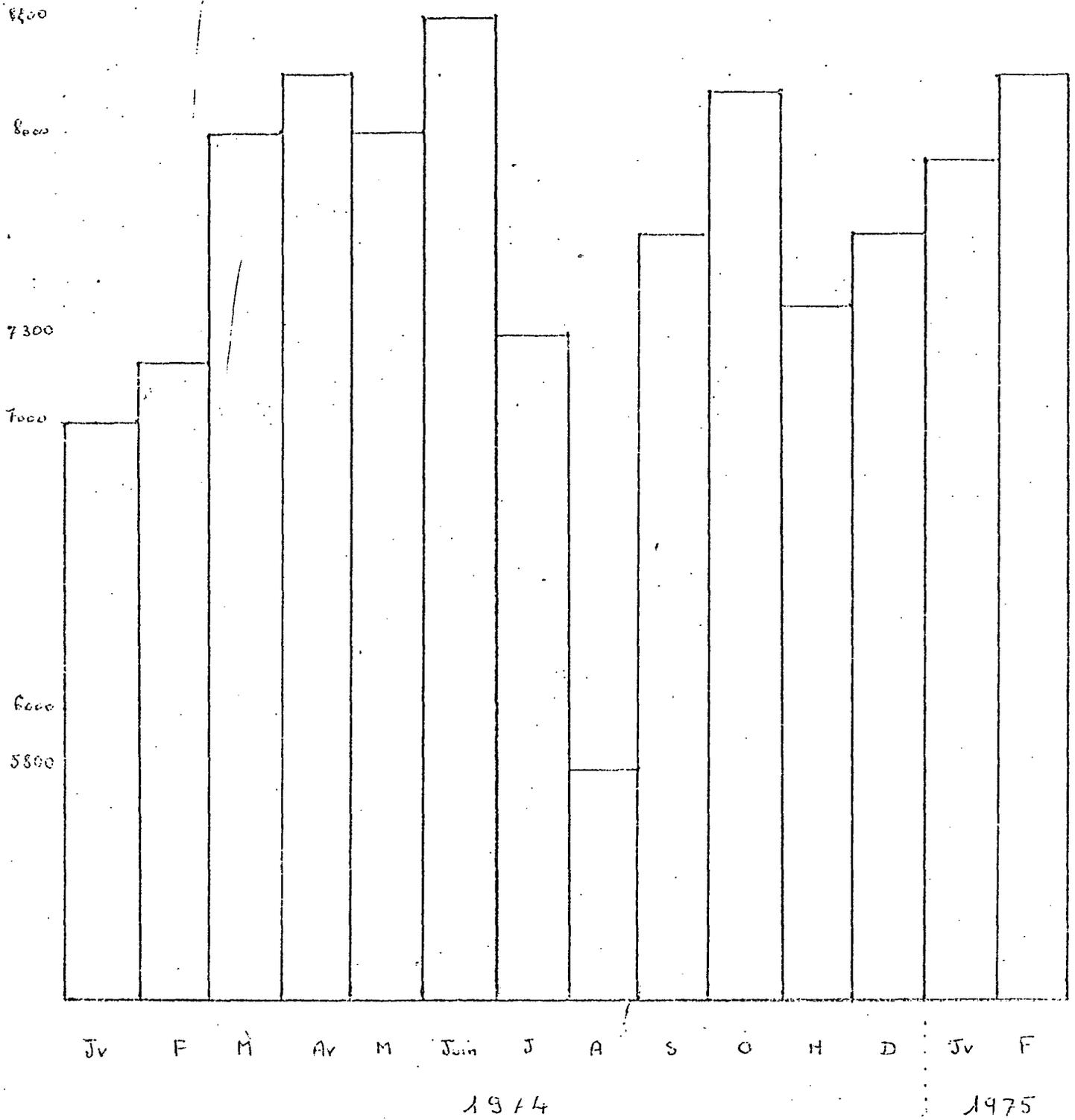
La rentabilité n'est pas la même pour les petites et les grosses cylindrées. Les petites voitures nécessitent les mêmes frais généraux d'entretien et de commercialisation que les grosses voitures. En conséquence il est plus rentable de louer de fortes cylindrées. Cela se voit par exemple dans la chaîne EUROPCAR ; le total du parc propre des succursales est compris entre 30 et 40 % du parc de la chaîne alors que le chiffre d'affaires est de 50 %. Cela tient à la meilleure organisation mais surtout à la différence de nature du parc ; les succursales ayant plus de grosses cylindrées.

Un autre problème sur lequel se polarisent les gestionnaires des firmes est le taux d'utilisation de leur parc (le taux d'utilisation est le pourcentage de jours d'utilisation du véhicule dans l'année). En effet face au blocage des prix qui lamine les marges de profit les loueurs sont obligés d'améliorer l'utilisation de leur parc. C'est particulièrement net dans le cas de MATTEI qui avait il y a quelques années un parc pléthorique par rapport au volume de sa clientèle. Face au blocage des prix qui maintenant les siens à 30% en dessous des autres chaînes, MATTEI a progressivement été amené à augmenter le taux d'utilisation de ses véhicules. Celui-ci se situe actuellement aux alentours de 65 %, les autres firmes annonçant environ 70, 75 %.

Une exception cependant : CITER nous dit qu'une voiture est utilisée 15 jours par mois ce qui fait un taux d'utilisation de 50 %.

La variation saisonnière.

Comme on l'a vu la prévision des variations saisonnières influe directement sur la politique des loueurs. Celle-ci est cependant difficilement chiffrable car les loueurs ne sont pas directement intéressés par le nombre de journées-voiture ou le nombre de commandes par mois mais plutôt par le taux d'utilisation. En outre les firmes fournissent leurs informations avec réticence. La seule entreprise de location qui nous ait donné des renseignements précis est le Service "TRAIN + AUTO".



Nombre de commandes par mois

Source: S.C.E.T.A.

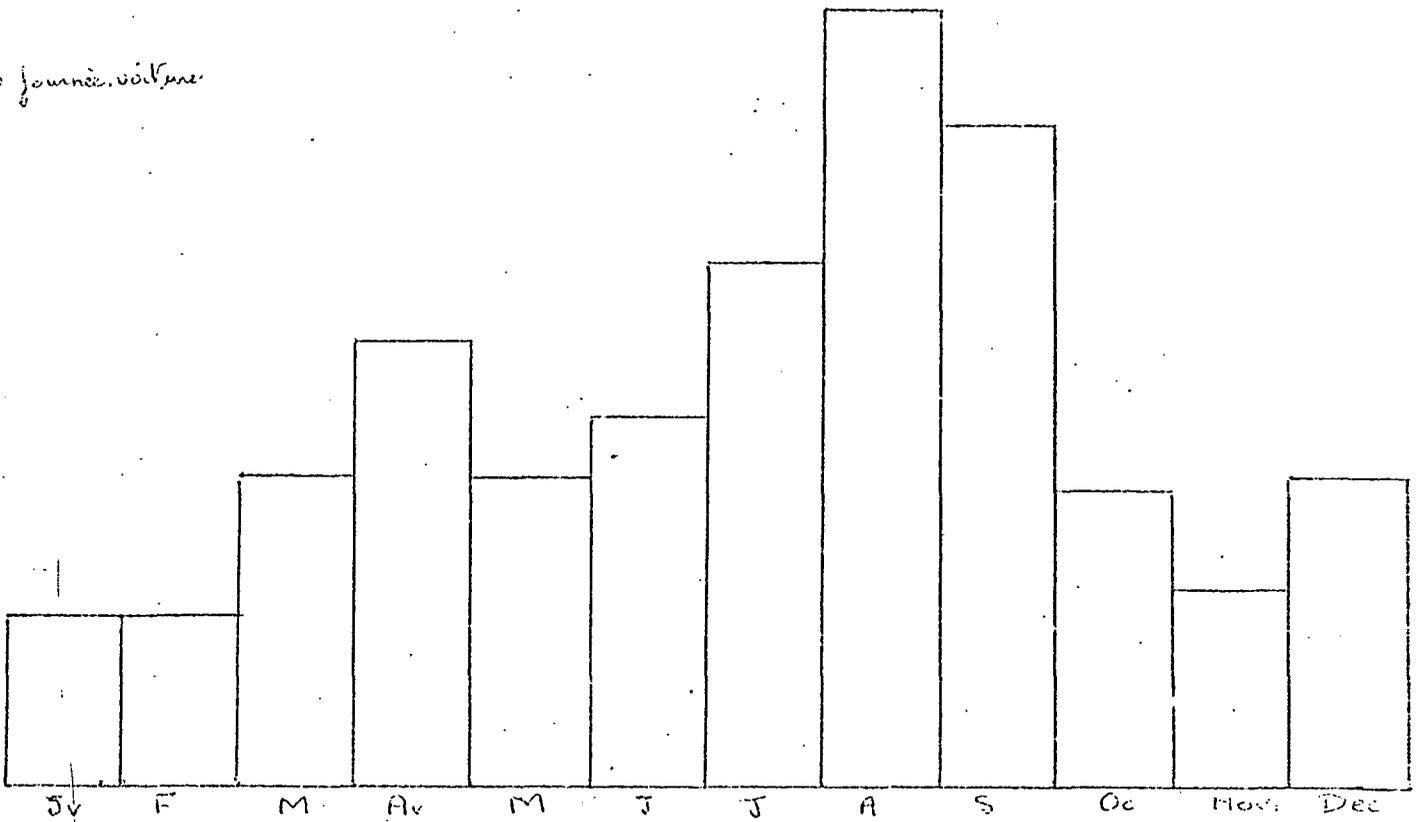
24000 journées-voiture

22000

20000

18000

16000



Nombre de journées-voiture par mois en 1974.

4,2. journée

4,0

3,8

3,6

3,4

3,2

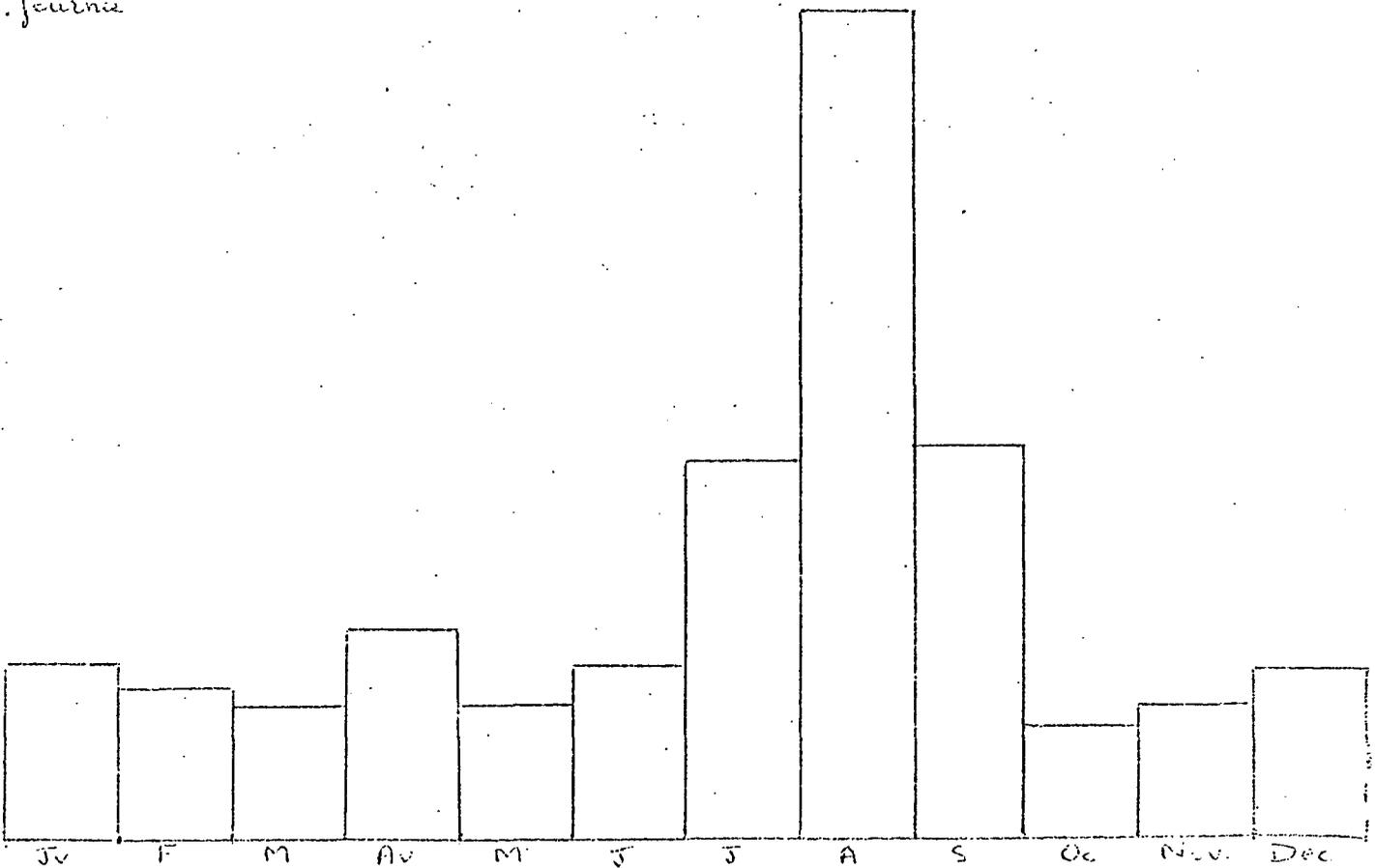
3,0

2,8

2,6

2,4

2,2

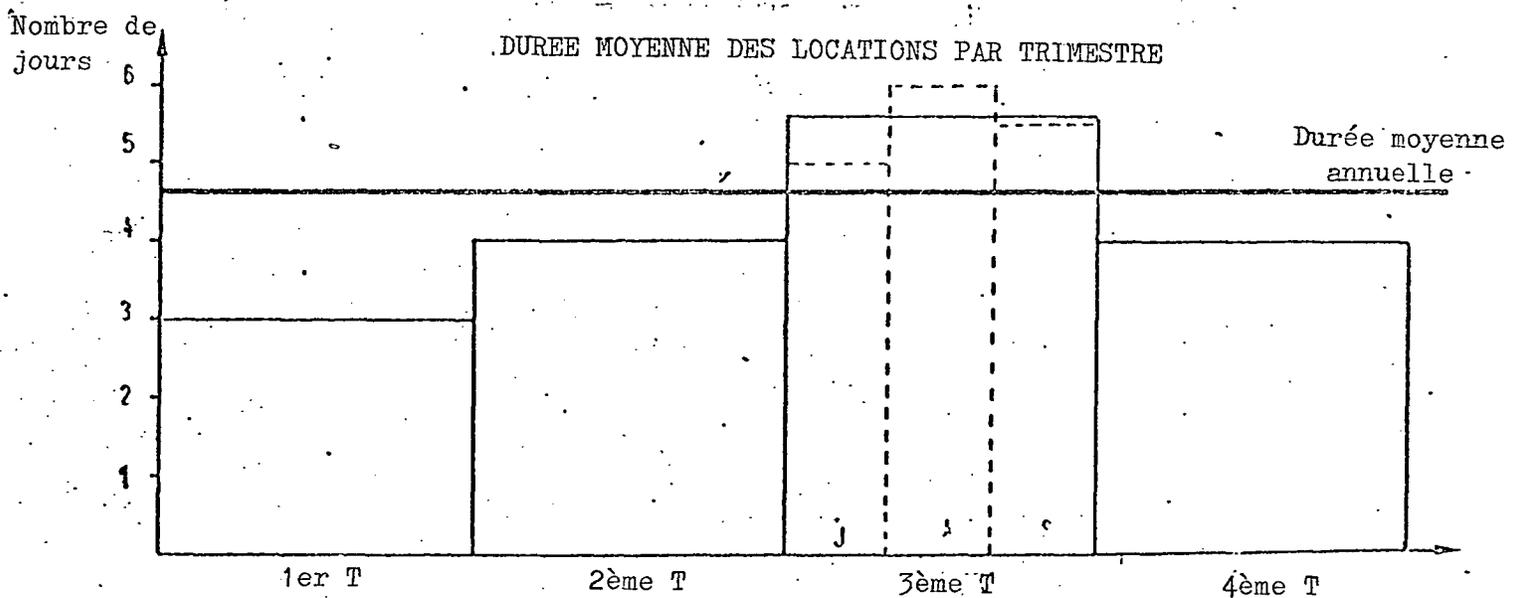


Nombre mensuel moyen de journées de location par véhicule en 1974

Les tableaux présentés montrent pour ce service une baisse du nombre de commandes en été qui correspond à une augmentation importante du taux d'occupation. On retrouve sur la courbe de journées-voiture la variation de la flotte du service et les difficultés pour avoir une utilisation rationnelle du parc dans les intervalles Pâques - Juin et Septembre - Noël.

Cependant les chiffres présentés ne sont pas représentatifs de l'activité. La courbe de journées-voiture est plus accentuée chez les autres loueurs ; la durée de location par moi y est plus grande (c'est-à-dire que la courbe devrait être translatée d'environ une journée vers le haut).

La courbe suivante a été faite pour la Corse voici quelques années. Bien que ce soit une région particulière elle est plus représentative de l'ensemble de la France.



La variation hebdomadaire.

A l'exception de la ville de Paris où la clientèle "week-end" est particulièrement importante les loueurs connaissent une période de creux en fin de semaine (Samedi-Dimanche) et une période de pointe le Mercredi et le Jeudi. Ceci est dû au fait qu'en dehors des périodes touristiques les clients louent pour des voyages d'affaires. La clientèle qui utilise la location de voiture le week-end est presque exclusivement locale. On a pu s'en apercevoir en constatant l'échec de succursales de grandes chaînes qui venaient de s'implanter et qui ne travaillaient pas pendant le week-end.

Il est à noter aussi que la pointe qui se trouvait autrefois répartie sur Mardi, Mercredi, Jeudi s'est décalée vers ces deux derniers jours (d'après M. DUTELLET d'AVIS).

La durée de location.

Le fascicule donné par la Chambre Syndicale nous dit que la durée moyenne de location est de 3,8 jours. Cette durée était plus grande voici quelques années et elle a tendance à baisser. Ainsi pour le service "TRAIN + AUTO" la durée moyenne de location est tombée entre 1965 et 1974 de 3 à 2,6 jours.

On voit aussi en regardant les courbes sur la durée de location que la durée moyenne est très supérieure en été, à ce qu'elle est en dehors de la période estivale. Par exemple on constate pour le service "TRAIN + AUTO" une augmentation de 100 % de la durée pour le mois d'Août.

Le kilométrage par jour de location.

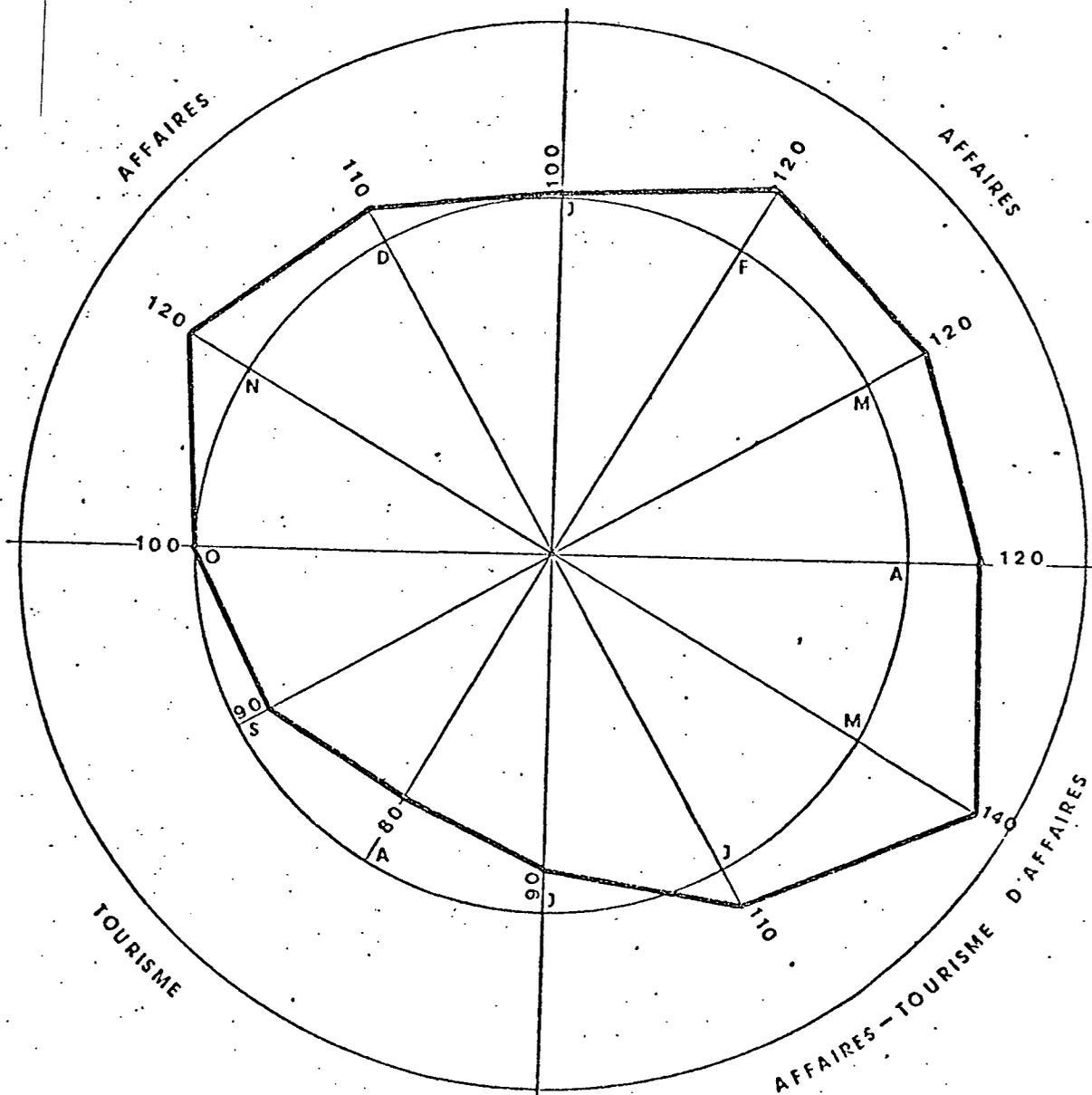
Les différents loueurs s'accordent pour dire que la distance moyenne est de 100 km par jour de location et baisse chaque année.

Cette distance varie cependant en fonction du lieu. Elle est par exemple de 120 Km à Grenoble où la zone industrielle est dispersée et où l'aéroport se trouve à 41 km du centre-ville ; elle n'est que de 60 km dans Paris à cause des encombrements, elle est de 60 km sur la Côte d'Azur à cause des difficultés de circulation mais aussi à cause du caractère touristique de la région.

Elle varie aussi dans l'année. En effet la clientèle touristique parcourt peu de kilomètres comparativement à la clientèle d'affaires. C'est pourquoi en été le kilométrage moyen est plus bas (d'environ 10 %) que la moyenne.

Il est bon de se référer au graphique qui représente le kilométrage moyen par mois. Celui-ci a été effectué pour la Corse en 1970 mais il reflète bien la situation actuelle pour l'ensemble de la France.

KILOMETRAGE JOURNALIER MOYEN PAR MOIS (Source : SOGREP)



I.3.4. - LES USAGERS -

Les catégories socio-professionnelles d'usagers.

Citons le document du CRESI sur les "Ruptures dans l'utilisation de l'automobile personnelle".

"La clientèle des locataires particuliers appartient essentiellement aux couches à haut revenu : cadres supérieurs, membres des professions libérales, grands chefs d'entreprise de l'industrie et du commerce (c'est-à-dire le groupe A selon A. PIATIER : "structures et perspectives de la consommation européenne"). Etant donné que les particuliers s'adressent de préférence à une agence proche de leur domicile, la répartition géographique des agences dans Paris est significative à cet égard : près de 30 % d'entre elles sont situées dans les 16 et 17ème arrondissements, or, selon la stricte logique économique, la location devrait être beaucoup plus ouverte."

Etant donné que les propriétaires de voitures qui auraient intérêt à louer sont très nombreux et s'étendent sur toutes les couches sociales, (voir le chapitre "justification économique") comment expliquer que les clients se retrouvent majoritairement dans le groupe A.

Cela s'explique par le fait que la location de voiture étant perçue comme un luxe, seules les catégories aisées utilisent ce service. En outre les sociétés et les entreprises qui louent des voitures aux loueurs jouent un rôle d'entraînement pour les catégories socio-professionnelles qui en bénéficient (cadres supérieurs, industriels, commerçants).

Les motifs d'utilisation.

D'après l'enquête effectuée par EUROPCAR, on obtient la typologie des motifs de location suivante :

- motif professionnel	75 %
- motif de nécessité d'ordre professionnel ou familial	13,4 %
- motif d'agrément : vacances ou promenades	7,7 %
- autres	3,2 %

Cependant cette enquête a été effectuée à une époque de l'année, en Décembre 1974, période de location d'affaires. La plus grande partie des déplacements d'agrément se situant pendant la période estivale, ces pourcentages ne peuvent donc pas être pris comme moyenne.

C'est pourquoi il est préférable de se fier au document de la C.S.N.C.R.A. qui affirme que 65 % des locations sont d'affaires et 35 % pour raisons personnelles (vacances, week-ends, remplacement de véhicule plus grand et plus luxueux, besoin d'une seconde voiture, etc...). Les personnes que nous avons interrogées ont d'ailleurs confirmé ces estimations.

L'équipement automobile des usagers.

L'enquête sur les lecteurs de l'Express révèle que : le nombre de voitures possédées influe, d'une part sur le taux de location, d'autre part sur l'usage des voitures louées :

- Lorsque le taux d'équipement automobile est élevé, la location est plus fréquente.

	<u>Ont déjà loué</u>
Possesseurs de deux voitures et plus	50 %
Possesseurs d'une voiture au moins	36 %
Ensemble des lecteurs	40 %

- Lorsque le taux d'équipement automobile est plus élevé, la location se fait plus fréquemment pour des usages extra-professionnels (vacances week-ends, etc...).

	<u>Location pour usage</u>	
	<u>professionnel</u>	<u>Extra-professionnel</u>
Possesseurs d'une voiture au moins	50 %	68 %
Possesseurs de deux voitures et plus	62 %	56 %
Ensemble des lecteurs	56 %	62 %

Cependant cette enquête se base sur une certaine population (les lecteurs de l'Express) et ne fait pas intervenir l'éventualité de la mise à disposition d'un véhicule par l'entreprise. L'enquête effectuée par EUROPCAR par contre fournit des résultats plus précis. Citons les conclusions de l'enquête:

"Parmi les personnes interrogées, 11 % ne possèdent aucun véhicule personnel, 53,9 % en possèdent un et 35,1 % en ont au moins deux. Comme par ailleurs, 31,4 % ont à leur disposition un véhicule de société, la combinaison de ces réponses montre que :

- 6,5 % des personnes n'ont aucun véhicule à disposition
- 32,6 % des personnes ont un véhicule à disposition
- 60,9 % des personnes ont deux véhicules à disposition au moins.

On parvient donc à un taux de motorisation très élevé parmi les personnes ayant répondu à l'enquête. Ceci correspond comme on l'a vu, à des catégories socio-professionnelles typées (cadres d'entreprise) qui constituent l'énorme majorité de notre clientèle."

Le choix de la location par l'utilisateur.

Encore récemment la location était considérée comme une prestation de luxe et recrutait sa clientèle parmi des gens pour qui le prix ne compte pas (sociétés, hommes d'affaires).

Dans les années 50 - 60, la location avait un certain succès dans la clientèle privée en raison principalement de difficultés dans l'achat de voitures. Dans les années 60 l'essor de la location de voitures a accompagné l'essor du transport d'affaires aérien. Il a bénéficié des mauvaises liaisons entre les villes et les aéroports.

A la suite de la dernière guerre israëlo-arabe et avec les premières atteintes de la crise du pétrole, les sociétés ont contrôlé plus sérieusement leurs frais généraux, il en a résulté une utilisation plus rationnelle des voitures louées par les sociétés, donc une baisse relative de la location de voitures.

La limitation de vitesse, intervenue pendant cette période a accompagné le transfert de la demande vers les petites voitures. La tendance ne s'est pas maintenue car les utilisateurs se sont rendus compte qu'ils dépensaient autant d'essence en roulant aux vitesses limites avec une grosse voiture qu'avec une petite.

Cette hausse de charges (prix de l'essence) et cette baisse du prestige de la propriété des voitures (limitation de vitesse) a entraîné une prise de conscience chez une partie de la population. Tous ces usagers représentent pour les loueurs un marché encore à ses débuts mais susceptible de prendre des proportions considérables.

A l'heure actuelle cependant les usagers de la location de voitures, on a pu le constater, ont un taux très fort d'équipement automobile. Ceux ne disposant d'aucune voiture sont la minorité (6,5 % d'après l'enquête effectuée par EUROPCAR) et regroupent deux catégories : une catégorie composée de gens qui ont renoncé à la propriété de la voiture particulière et une autre qui rassemble des gens qui n'ont pas les moyens d'y accéder.

La première catégorie considère la location comme un moyen de "se libérer d'un esclavage" : formalités d'achat et de revente, problème quotidien du stationnement en ville, réparations, entretien, protection contre le vol. Cette catégorie d'utilisateurs compose une grande partie des gens démotorisés qui ressortent des statistiques. Cependant cet

abandon n'est pas d'origine économique, il se situe chez des gens très aisés jugeant la possession et l'entretien d'une voiture comme une corvée.

La deuxième catégorie, constituée de gens qui n'ont pu amasser le capital nécessaire à l'achat d'un véhicule se divise elle-même en deux parties d'usagers-types :

- le type "ouvrier" n'ayant pas les moyens d'acheter une voiture neuve ou une occasion donnant des garanties mécaniques suffisantes ;

- le type "étudiant" : la location paraît particulièrement adaptée au cas par exemple d'un groupe éphémère de quatre étudiants partant ensemble pour un mois.

Cependant à part ces derniers cas et comme le démontre toutes les statistiques sur le taux d'équipement automobile des usagers de la location, celle-ci sert en tant que complément occasionnel de la voiture possédée.

- C'est le cas du père de famille qui aurait acheté une R.4. pour se rendre tous les jours à son lieu de travail et qui louerait une R.16. pour partir en vacances avec toute sa famille et beaucoup de bagages.

- C'est aussi le cas de l'homme d'affaires, qui pour son voyage délaie sa voiture personnelle, utilise l'avion et loue une voiture dans l'aérogare.

- Un autre exemple fréquemment évoqué est celui de l'automobiliste qui loue exceptionnellement parce que son propre véhicule est immobilisé pour une raison fortuite : accident, grosse réparation, prêt à un usager occasionnel. L'enquête EUROPCAR estime que 19 % de la clientèle loue pour cette raison.

La provenance des usagers.

A la question posée aux clients dans les stations EUROPCAR "En ce qui vous concerne, la voiture que vous venez de louer prend-elle la suite d'un voyage ?" les réponses ont été les suivantes :

- en avion	63,5 %
- en train	16,3 %
- autres	20,1 %

Ces résultats obtenus au mois de Décembre sont comparables à ceux d'autres grandes chaînes HERTZ, AVIS, ALFA (MATTEI excepté) et confirment le fait que ces entreprises réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires dans les aéroports.

La complémentarité avec l'avion est très importante dans le cas de zones touristiques comme la Côte d'Azur et la Corse : à Nice les locations à partir de l'aéroport représente 80 % du Chiffre d'affaires.

Le service "TRAIN + AUTO" est l'image même de cette complémentarité entre services. 90 % de ses usagers louent une voiture à leur descente du train. Le succès diffère cependant d'une gare à l'autre. Ainsi de Paris, la location touche un voyageur sur 3000 arrivant par train, en raison de l'organisation des transports en commun parisiens qui dispensent de la nécessité de louer une voiture. A Lille, la proportion est la même mais à cause de la concentration de l'industrie. A Angoulême par contre elle est de plus de un client pour 50 voyageurs.

Une partie des usagers utilise le bateau mais en quantité très restreinte (traversée de la Manche ou traversée Corse-Continent).

II. PERSPECTIVES D' EVOLUTION

II.1. - JUSTIFICATION ECONOMIQUE DE LA LOCATION -

II.1.1. - DANS L'ECONOMIE DES TRANSPORTS -

Plein emploi du matériel de transport.

La location de véhicules sans chauffeur se justifie dans ce domaine car elle conduit au plein emploi du matériel de transport. En cela elle provoque une meilleure utilisation des capitaux et aussi elle entraîne une réduction du prix de revient des transports.

Le tableau, ci-dessous, indique le parcours kilométrique annuel moyen d'une voiture particulière et le taux de motorisation dans différents pays en 1964 et en 1974.

PAYS	Parcours kilométrique annuel moyen d'une V. P.		Taux de motorisation pour 100 habitants.	
	1 9 6 4	1 9 7 4	1 9 6 4	1 9 7 4
PAYS -BAS	20 300	16 400		
SUEDE	15 000	14 000	23	32,7
U.S.A.		16 000	45	57,5
G.B.	12 400	14 200	19	28,7
R.F.A.	18 100	16 000	17	29,6
ITALIE	17 850	16 000	10,5	26,4
FRANCE	9 800	11 500	21	31,9

Source : Fédération Routière Internationale.

On remarque :

- d'une part, un sous-emploi, compte tenu d'une certaine "spécialisation" des véhicules et du faible réseau autoroutier français ;

- d'autre part, une sur-motorisation des ménages.

Ces deux faits plaident en faveur de la location de voitures dans le cadre d'une meilleure régulation de l'utilisation de l'automobile.

Rôle régulateur.

Mais outre cet intérêt manifeste, la location peut conduire à une meilleure coordination des différents besoins de transport. A ce titre, elle rend un service particulièrement important au niveau de la complémentarité des moyens de transports sur de longues distances (Train, Avion) que nous étudierons plus loin.

Réduction du gaspillage des matières premières et des dépenses d'énergie.

La location, de par sa nature, peut limiter et réduire même la sur-motorisation actuelle. Par exemple : une voiture de location passe, par an, entre les mains d'une trentaine de clients en moyenne. Un développement de la location (et un abandon régulier de la voiture personnelle) ne bouleverserait pas l'avenir de la production automobile. Actuellement le parc de location représente un marché de 25000 voitures par an.

Des économies d'énergie sont aussi envisageables. Bien sûr, la location ne peut directement concurrencer sur ce plan-là les transports en commun. Néanmoins en tant que complément de ceux-ci (ou surtout en tant que substitut, remplissant les mêmes fonctions, d'une voiture privée), la voiture de location présente des avantages certains.

Avantages à long terme.

Dans la mesure où le parc de location de voitures sera beaucoup plus développé, on pourra alors envisager une grande diversification des automobiles (voiture spécifiquement urbaine, voiture "spécialisée" etc...).

De plus les modifications techniques (système anti-pollution, anti-bruit...) concernant les véhicules pourront être apportées d'une part beaucoup plus rapidement (étant donné la vitesse de renouvellement du parc) et d'autre part de manière plus efficace (les coûts en particulier pouvant être supportés par les collectivités).

Enfin, d'un point de vue psychologique, la location est actuellement en mesure de mieux situer l'usage de la voiture dans les transports :

Elle représente une étape intermédiaire entre l'appropriation de l'automobile et la banalisation des véhicules d'une part, et, les transports en commun d'autre part.

Ensuite, elle permet à l'individu d'évaluer de manière juste le coût de revient de chaque mode et ainsi de reconsidérer chaque système afin d'en tirer un meilleur parti pour lui ainsi que pour l'économie des transports en général.

II.1.2. - DU POINT DE VUE DE L'USAGER -

Le client particulier.

Le coût du mode de transport joue bien sûr un rôle important parmi les critères de choix de la clientèle. C'est pourquoi il est intéressant d'étudier et de comparer quantitativement différents cas d'utilisation de la voiture de location parmi ceux décrits dans le chapitre "Clientèle". Il a été choisi trois types d'usage de la voiture particulière auxquels nous comparerons à chaque fois un mode faisant intervenir la location de voitures pour un coût analogue, ceci afin de faire ressortir les avantages financiers suivant l'utilisation de tel ou tel mode.

Le tableau suivant rassemble ces trois formules étudiées :

Modèle étudié	Grosse voiture utilisée toute l'année	Véhicule parcourant un long trajet	Multimotivisation
Modèle de remplacement	Petite voiture privée + voiture de location	Transport collectif + voiture de location	voiture de location
Véhicule étudié et distance parcourue	Peugeot 504 20 000 Km/an	R 16 600 km/jour	R4 R12 12000 Km/an
Véhicule de remplacement et distance parcourue	R5 : 15000 Km/an Peugeot 504 : 6000 Km	Avion, Train : 500 Km R 16 : 100 Km	R4, R12 9000 Km/an
Durée moyenne de location	10 week-ends et 1 mois	1 à 2 jours	90 jours.
Clientèle intéressée	Famille "nombreuse"	Hommes d'affaires	Ménages utilisant peu une de leurs voitures.

PREMIER EXEMPLE

GROSSE VOITURE UTILISEE TOUTE L'ANNEE.

On suppose que la voiture de location est utilisée pour les vacances, certains week-ends et pour des déplacements particuliers (déménagements, etc...).

* Mode étudié.

- . Coût annuel d'une PEUGEOT 504 (considérant qu'elle parcourt 20 000 km et qu'elle est revendue au bout de 3 ans).
- Selon la Direction Générale des Impôts (D.G.I.), le prix de revient kilométrique (P.R.K.) est de 0,61 F., obtenu par interpolation, soit un coût annuel d'après les hypothèses du tableau de 12 200 F.

- Selon l'AUTO-JOURNAL, avec un P.R.K. de 0,848 F. on obtient 17 000 F. environ (chiffres 1975).

* Mode de remplacement.

- . Coût annuel d'une RENAULT 5 avec un parcours de 15000 km par an, voiture conservée 3 ans.

- Selon la D.G.I. :

P.R.K. interpolé de 0,40 F. soit un coût annuel de 6000 F.

- Selon l'AUTO-JOURNAL :

P.R.K. : 0,679 F. pour un coût annuel de 10 200 F.

L'économie ainsi réalisée est appréciable :

6 200 F. selon la D.G.I.

ou 6 700 F. selon l'AUTO-JOURNAL.

Elle permettrait de louer une PEUGEOT 504 pendant 50 jours à raison de 50 km par jour.

Remarque :

Le P.R.K. permet de calculer le prix de revient d'un kilomètre à partir de 18 paramètres : Achat, consommation, forfait de réparation, garage, intérêt, pneumatiques, vignette, etc...

DEUXIEME EXEMPLE

PARCOURS LONGUE DISTANCE.

On envisage un cas concret, par exemple le trajet Paris-Bordeaux, aller et retour en 2 jours, complété par un parcours de 100 km par jour correspondant à un circuit touristique, une visite d'affaires, etc...

* Mode étudié.

- . Voiture particulière. Parcours effectué $(568 + 100) \times 2 = 1\ 336$ km pour 2 jours.

- D'après l'AUTO-JOURNAL, le kilomètre roulant (correspondant aux frais d'essence, de graissage, de pneumatiques et comprenant un forfait réparations) pour une R.16 T.L. conservée pendant trois ans, est de 0,3095 F. soit un coût global de 413,5 F.

* Mode de remplacement.

. Parcours mixte :

- TRAIN

Tarif (1er sem. 1975) aller et retour

2ème classe : 172,00 F.

1ère classe : 258,00 F.

- AVION

(Tarif 1975)

classe touriste : 532,00 F.

- R.16. louée pendant deux jours (y compris assurances et 100 km par jour)..... 220,00 F.
- frais d'essence..... 36,00 F.
- Total..... 256,00 F.

Coûts globaux :

. TRAIN (2ème Cl.) + R.16. : 428,00 F.

(1ère Cl.) + R.16. : 514,00 F.

. AVION + R.16. : 788,00 F.

Remarque :

Sur Paris-Nice, l'économie de la voiture sur le système combiné AVION + AUTO n'est que de 277,00 F.

- . Certaines Compagnies aériennes offrent actuellement (1er sem. 1975) sans supplément une voiture de location pour le week-end. (Contrat EUROPCAR - AIR FRANCE).
- . Ce modèle d'étude est particulièrement applicable à la Corse. Cependant à l'heure actuelle, il apparaît beaucoup plus avantageux pour un séjour longue durée de faire transporter sa propre voiture que de louer sur place.

En 1970, par exemple, le coût de la traversée pour une R.4. était équivalent à une location de 6 jours (enquête SOGREP).

TROISIEME EXEMPLE

MULTIMOTORISATION.

Le cas examiné ici dans le cadre d'une substitution de la "deuxième" voiture d'un ménage correspond tout simplement à l'étude d'un budget dû au remplacement de la voiture particulière par un véhicule de location. Les résultats obtenus pour l'une (en matière de coûts notamment) sont équivalents pour l'autre. Néanmoins nous avons préféré l'étude du premier cas pour plusieurs raisons :

- . A court terme, il semble beaucoup plus facilement envisageable et réalisable.
- . La notion de remplacement est moins prononcée, car il s'agit plutôt d'une "complémentarité occasionnelle de la voiture possédée".
- . En outre c'est suivant ce critère qu'ont été établis les éléments permettant de déterminer la population intéressée par la location.

Plusieurs véhicules de cylindrée différente sont étudiés :

Année	1974				1975	Source
	R 4	R 12	504	280 SE	R 12	
P.A. vignette - carte grise ...	11.540	16.500	21.490	66.760	18.040	Argus
Intérêt (21 mois) crédit ..	1.494	2.130	2.738	8.704	1.473	Auto-Journal
Assurances 24 mois tiers col.	3.122	4.100	5.480	11.222	3.370	Auto-Journal
Entretien 24 mois	1.120	1.400	1.650	3.150	2.520	Auto-Journal
Parking	2.400	2.400	2.400	2.400	2.300	D.G.I
TOTAL	19.676	26.530	33.758	92.236	27 663	
Prix de revente	6.226	8.887	11.412	36.190	8 500	Argus
Coût 24 mois ..	13.450	17.643	22.346	56.046	19 163	
Coût annuel ...	6.725	8.821	11.173	28.023	9.581	

Source: Europcar - CNSRA.

Pour cette somme, il est possible d'utiliser une voiture de location pendant au moins 90 jours et 9000km. Le tableau, ci-dessous, indique le prix journalier d'une location comprenant l'assurance complète et 100 km par jour.

	R 4	R 12	504	280 SE
Prix journalier 100 km assur. comprise TTC	73,92	96	127,20	308,20
Nombre de jours disponibles	91 j	92 j	88 j	91 j

L'entreprise.

D'une manière générale l'intérêt économique que représente pour elle la location correspond beaucoup à celui du client particulier, notamment en ce qui concerne les modèles deux et trois. Cependant, il convient d'ajouter à ces avantages que la location permet une meilleure gestion et à coup sûr une meilleure rentabilité : à savoir, que son montant peut s'inscrire en frais généraux, que l'on peut exercer un contrôle accru sur l'utilisation des véhicules...

Conclusion.

La plupart des études sur la location présentent un budget comparable à celui cité comme troisième exemple afin d'en tirer les avantages économiques de l'utilisateur. Ici il a été étudié trois formules très différentes les unes des autres susceptibles de se combiner et adaptées à des cas très précis. Néanmoins il convient d'analyser ces résultats avec circonspection pour de nombreux motifs :

- . Chaque voiture présente un problème particulier.
- . Les tarifs ici, correspondant au 1er semestre 1975, dans l'ensemble sont susceptibles de modifications brutales. Certains même sont de raison publicitaire plutôt qu'économique (forfait AIR - AUTO).

. Les données fondamentales, par exemple le prix de revient kilométrique, varient de façon considérable suivant les sources : 30 % d'écart selon l'AUTO-JOURNAL ou la Direction Général des Impôts.

Mais surtout avant de conclure, il est demandé de tenir compte de l'enquête effectuée par l'EXPRESS auprès de ses lecteurs en 1972.

Critères de choix des services d'une société de location :

Importance du réseau	69 %
Qualité du service	45 %
Choix des modèles	37 %
Coût de la location	27 %

Ainsi le coût n'est pas un facteur discriminant pour les lecteurs de l'EXPRESS, à l'exception de la clientèle de l'entreprise MATTEI pour laquelle 50 % y voient une raison de choix.

Estimations.

Les études qui vont suivre reposent sur l'enquête effectuée en 1975 par l'I.R.T. sur les ménages multimotorisés urbains. 1 195 ménages possédant au moins 2 véhicules et habitant des villes de plus de 100 000 habitants ont été questionnés.

Pour tous les calculs qui vont suivre on supposera que cette enquête a porté sur un échantillon complet de la population française.

Remarque :

Sachant que 1 147 ménages multimotorisés considèrent une ou plusieurs voitures comme véhicule à vocation plus routière et que seulement 48 (soit 4 %) ne font aucune distinction dans leur utilisation, on séparera véhicules urbain et routier.

Application au premier exemple.

On recherche parmi les ménages multimotorisés, le nombre de véhicules dont le coût annuel est supérieur à celui de la RENAULT 5 (estimé à 3 000 F. par an et à 0,20 F. au kilomètre) augmenté de la location d'un véhicule équivalent durant les week-ends et les vacances, où la voiture privée est utilisée.

Nombre de véhicules intéressés.....	1 024
Nombre total de véhicules possédés par les 1 195 ménages.....	2 493
Distance totale parcourue par les "R.5. de remplacement".....	11.10 ⁶ km
Distance parcourue par les véhicules loués.....	10 ⁶ km

Evaluations.

Nombre de ménages multimotorisés en 1971 :

$$\frac{10}{100} \times 16,3 \cdot 10^6 \quad (\text{chiffres INSEE})$$

ce qui représente au moins $2 \times 1,63 \cdot 10^3 = 3,2610^6$ V.P.

en admettant que 40 % seulement des voitures (au lieu de $\frac{1024}{2493}$) soient

intéressées par ce système,

$$\text{on obtient : } \frac{40}{100} \times 3,26 \cdot 10^6 = 1\,300\,000 \text{ voitures}$$

pouvant être "remplacées" par des RENAULT 5".

Par contre il est difficile d'estimer le nombre de voitures de location correspondant vu la distance parcourue, 1 000 km environ par an, pour chacune en moyenne.

Application au troisième exemple :

Ici la population intéressée par la location peut être évaluée de façon nettement plus précise.

Nombre de véhicules effectuant moins de 1000 km pour les tra- jets domicile-travail, les loisirs et les courses et...		Reste	Total
moins de 10 000 km par an	292	2201	2493
pourcentage	11,8	88,2	100
kilométrage total correspondant	853 300	29 330 000	30 183 300
kilométrage par voiture	2 930	13 325	
10 000 km ou moins par an	416	2077	2493
pourcentage	16,7	83,3	100
kilométrage total correspondant	1 495 700	28 697 600	30 183 300
kilométrage par voiture	3595	13 812	

En admettant que 15 % seulement des voitures soient intéressées
par la location (11,8 < 15 < 16,7)

on obtient $\frac{15}{100} \times 3,26 \cdot 10^6 = 489\ 000$ voitures

qui pourraient être remplacées par des véhicules de location.

Ces voitures étant surtout utilisées pour des usages interurbains parcourent une distance de 3 500 km environ à raison de 100 km par jour (moyenne quotidienne applicable dans ce cas), ce qui correspond à 35 jours de location. On obtiendrait donc pour 489 000 véhicules en fonction d'un taux d'utilisation de 60 % :

$$\frac{489\ 000 \times 35}{60 \times 365} = 78\ 150 \text{ véhicules pouvant les remplacer.}$$

100

Bien sûr ce parc énorme mobilisable correspond à 128 % de la flotte actuelle et repose sur une hypothèse non vérifiable aujourd'hui (distance quotidienne effectuée) mais il ne faut pas en oublier pour autant son ordre de grandeur.

Remarque : Quelques ménages multimotorisés louent "déjà" des voitures. Il n'en a pas été tenu compte, car il semble exclu que la location dans ce cas corresponde à une substitution de la deuxième voiture.

II.2. - ETUDE ET RECHERCHE DE REDUCTION DES CONTRAINTES -

II.2.1. - L'ASPECT DOUANIER -

Malgré certaines modifications apportées en Mars 1971, le transit de véhicules de location (étudié au chapitre 126) reste encore soumis à de nombreuses contraintes que nous allons examiner successivement.

. En matière de location proprement dite, le système devrait pouvoir être étendu à tous les individus et non pas seulement aux étrangers séjournant temporairement en France, pour l'entrée comme pour la sortie des véhicules.

En contrepartie la profession devrait être protégée par un contrôle efficace car de nombreuses chaînes pourraient alors jouer sur leurs multinationalités et ne plus régler ni patente, ni impôts, par ce biais, ce qui provoquerait une concurrence déloyale.

De toute manière, les loueurs français n'auraient rien à perdre d'une telle mesure.

. En matière de convoyage, celui-ci devrait pouvoir être effectué dans les deux sens et par la même personne ce qui n'est pas le cas actuellement.

. Le délai de 6 mois maximum avant réexportation doit être maintenu (voire même diminué au cas où les contraintes précédentes seraient supprimées) ceci afin d'éviter les abus : locations ou stationnement illimité de flottes de voitures étrangères sur le territoire national.

II.2.2. - LE BLOCAGE DES PRIX -

La résolution adoptée par les loueurs de voitures membres de l'European Car Rental Association, assistant à la XIème assemblée générale était celle-ci : "L'assemblée déplore l'application intempestive du contrôle des prix à la location de voitures dans certains pays d'Europe, où cette mesure est souvent inéquitable et met en danger l'équilibre financier de cette industrie".

Le tableau, page suivante, indiquant les tarifs de location de voitures en cours en Septembre 1974, souligne bien la portée de cette déclaration et la situation de la France dans ce domaine.

De l'examen de ce tableau, on peut tirer deux éléments :

- . D'une part, la taxe à la valeur ajoutée a son taux le plus élevé en France. Malgré les "protestations" des loueurs, il convient toutefois de remarquer que par rapport aux autres taux appliqués dans le pays, il occupe une place comparable à celui des autres pays. Néanmoins, selon une politique de développement de la profession, une décision permettrait d'assimiler la location sans chauffeur à une prestation correspondant à des besoins courants et permettrait une imposition au taux intermédiaire de 17,6 %.
- . D'autre part, les tarifs toutes taxes comprises sont de loin les plus bas d'Europe.

TARIFS LOCATION DE VOITURES

ANNEXE

en cours en septembre 1974

	FRANCE	ALLEMAGNE	SUISSE	ITALIE	BELGIQUE	HOLLANDE	G.B.
	Tx 20 %	Tx 11 %	T 0 %	Tx 12 %	Tx 18 %	Tx 16 %	Tx 8 %
Location 7 CV 1 journée - 100 km Assurances comprises - H.T.	79,20 F	139,36 FF 75,95 %	142,60 FF 80,05 %	118,51 FF 49,63 %	112,80 FF 42,42 %	100,44 FF 26,28 %	99,75 FF 25,94 %
T.T.C.	95,00 F	154,69 FF	142,60 FF	132,74 FF	133,00 FF	116,00 FF	107,73 FF
% T.T.C.	0 %	+ 62,8 %	+ 50,0 %	+ 40,0 %	+ 40,0 %	+ 22,6 %	+ 13,7 %
Location 7 CV . 1 semaine Tarif-journ. 1.000 km Assurances comprises - H.T.	656,00 F	1066,00 FF 62,5 %	1210,00 FF 84,45 %	1009,00 FF 53,81 %	940,80 FF 43,41 %	838,60 FF 27,86 %	800,85 FF 22,08 %
T.T.C.	787,20 F	1184,59 FF	1210,00 FF	1131,00 FF	1111,29 FF	972,00 FF	865,00 FF
% T.T.C.	0 %	+ 50,6 %	+ 53,7 %	+ 43,7 %	+ 41,2 %	+ 23,5 %	+ 9,9 %
Location 7 CV 1 mois - 3.000 km Assurances comprises - H.T.	2214,00 F	4153,00 FF 87,71 %	4032,00 FF 82,11 %	3234,00 FF 46,07 %	2436,00 FF 10,02 %	2995,2 FF 35,27 %	2964,00 FF 33,87 %
T.T.C.	2657,00 F	4610,00 FF	4032,00 FF	3622,00 FF	2874,00 FF	3475,00 FF	3003,00 FF
% T.T.C.	0 %	+ 73,53 %	+ 51,7 %	+ 36,00 %	+ 8,2 %	+ 30,1 %	+ 13,00 %

Remarques.

Avant d'entamer toute analyse, il est nécessaire de citer deux faits particulièrement importants à l'heure actuelle :

- . En règle générale, les Français qui n'ont jamais loué de voitures estiment (et cette opinion est bien "ancrée" dans leur esprit) que la location est "chère" : parce qu'ils voient cette formule comme un remplacement de la voiture particulière.
- . Au contraire, la clientèle actuelle, assez aisée loue plutôt selon des critères de commodité que de coût.

Suggestions.

Suivant ces observations on peut envisager deux actions tout à fait différentes :

1) Maintien du blocage des prix.

Dans ce cas, pour obtenir le minimum de la dépense avec des prix de production constants, il convient d'accroître la quantité de production, en particulier le nombre de location de véhicules. Pour ce faire, étant donné l'intérêt financier actuel de la formule, il faudra rechercher une clientèle plus vaste. A cette intention, une vaste campagne d'informations permettant de donner à tous une image juste des avantages offerts par ce service, doit être engagée.

Alors, et seulement à la suite de cette opération, la location de voitures pourra occuper une place compétitive dans l'ensemble des moyens de transport.

Remarque.

Il faut entendre par le mot "blocage", un mode de tarification indexé sur le coût de la vie, en particulier sur le prix d'achat des voitures etc... ; ce qui n'est pas le cas actuellement (voir Annexe).

2) Liberté des prix.

Etant donné la situation présente (certaines entreprises ayant notamment déclaré louer à perte), en cas de mise en liberté des prix, un réajustement se ferait dans le sens d'une hausse importante ou les loueurs chercheraient à adapter leurs tarifs à la clientèle déjà existante.

Alors les entreprises réaliseraient des bénéfices non négligeables comparés aux chiffres d'affaires actuels car la clientèle ne modifierait pas la demande.

Cependant, une telle politique laisse à penser que la location ne se développera point dans le cadre d'une extension des systèmes de transport, mais, plutôt, comme une profession marginale sans rapport avec les autres modes de transport.

II.2.3. - LES FACTEURS PSYCHOLOGIQUES -

Les éléments qui s'opposent au développement de la location de voitures sans chauffeur n'ont pas tous pour origine des motivations d'ordre matériel ou économique chez la clientèle.

Appropriation individuelle.

En effet, il a été établi que l'appropriation individuelle des automobiles constituait un facteur très puissant dans le choix pour l'utilisateur d'un mode de transport quelconque. Et les moyens à employer (s'ils existent) pour lutter, contre les contraintes engendrées par la privatisation même de la voiture que nous nous contentons d'évoquer ici - sentiment de possession, désir de représentativité sociale, impression de totale liberté... -, sont pour l'instant difficilement envisageables.

Néanmoins, il est possible de prévoir une évolution des facteurs psychologiques liés à la possession d'une automobile à partir de l'examen de l'historique des motivations décrit ici :

Phase	Description du Parc	Facteur discriminant	Couches sociales concernées
1	Peu de véhicules	En posséder ou pas	la plus fortunée
2	Parc plus étendu	Type de véhicules	Toutes les couches
3	Parc très vaste	multimotorisation et spécialisation des véhicules	couche fortunée

On aurait pu croire que la brusque augmentation du prix des voitures aurait remplacé le "système" en phase 2. Il n'en a rien été. En fait la tendance actuelle s'oriente vers la démotorisation d'une part, et aussi vers la recherche d'autres modes de transport d'autre part. Peut-être est-ce l'occasion pour la location de prendre le relais ?

Méfiance.

Il est à signaler que bien souvent la location constitue pour le profane un service particulièrement pesant et onéreux.

. Un service "pesant".

Avant la mise en place de cartes de fidélité et surtout de procédés d'identification banalisés (cartes plastifiées) le client devait perdre un long moment en formalités.

. Un service "onéreux".

A ses débuts, la location de voitures de tourisme s'intéressait surtout à une clientèle aisée (les chaînes américaines réalisaient une grande partie de leurs bénéfices grâce aux touristes visitant la France), d'où des tarifs en rapport.

A cela il convient d'ajouter les nombreux éléments entrant dans la composition du coût global de location : caution (ou suppression de franchise), prix à la journée, prix au kilomètre, assurance passager. La complexité et la diversité des tarifs ainsi que le prix de la location payable à l'avance n'arrangeant rien à l'affaire, cette impression de cherté s'est ancrée dans l'esprit des gens.

On peut penser qu'une solide campagne publicitaire, différente de celle pratiquée actuellement, c'est-à-dire, axée sur une information au niveau des tarifs (ou de "coûts comparés" par exemple) serait particulièrement efficace.

II.2.4. - PROBLEMES DIVERS -

Outre les contraintes déjà énoncées, le développement de la location de voitures se heurte à des difficultés qui, bien que mineures, n'en sont pas moins présentes.

Nous citerons ainsi des frais d'assurances très élevés : jusqu'en 1972 environ, le loueur payait de fortes primes car il s'assurait tous risques d'une part parce qu'il était peu désireux de courir le risque de la perte de son véhicule par un client insolvable, d'autre part, parce que selon les compagnies d'assurances, le pourcentage des accidents causés par un véhicule en location est plus important en raison du kilométrage parcouru supérieur à la moyenne et de l'inexpérience ou du sans-gêne des clients. L'assurance était payée soit par jour de sortie, soit selon un pourcentage du chiffre d'affaires, soit encore par période chez les petits loueurs. Aujourd'hui, en raison des difficultés de gestion, les sociétés préfèrent prendre une partie des risques à leur charge (il suffit pour cela de constater la faible augmentation des frais d'assurances dans les charges d'exploitation des différentes entreprises de location. Voir en annexe).

II.3. - TENDANCES ACTUELLES ET MODALITES POSSIBLES D'EXPLOITATIONS FUTURES -

II.3.1. - TENDANCES ACTUELLES -

Pour le réseau.

En raison des problèmes économiques actuels, le réseau ne s'est guère développé géographiquement depuis 1972. Cependant même en cas de reprise du marché son extension reste peu envisageable. Seules des modifications de structures au sein même des sociétés peuvent intervenir.

. Dans les grandes villes et autres lieux particulièrement actifs, les stations concessionnaires tendent à être remplacées par des succursales.

. La situation actuelle aussi laisse présager une extension encore plus importante des grandes chaînes et une augmentation du nombre des petits loueurs à vocation locale.

Il convient toutefois d'observer la plus grande prudence dans ce domaine prévisionnel. En effet, d'une part la profession n'est pas encore arrivée à maturité sur le plan des méthodes et le marché en pleine effervescence peut promettre encore quelques bouleversements, d'autre part, une simple décision ministérielle pourrait placer la profession dans une situation tout à fait nouvelle. Par exemple, la suppression pour les constructeurs automobiles de l'interdiction de louer des voitures, ou l'intention pour la S.N.C.F. de se consacrer plus directement et plus activement à la location, remettraient tout en cause.

Pour le service.

Le service tel qu'il est décrit ici présente théoriquement de nombreuses possibilités et une grande souplesse vis à vis de la clientèle.

En pratique, il s'en écarte malheureusement un peu. Il faut encore "faire la queue" pour louer une voiture qui ne correspond pas toujours à celle désirée et qui n'est pas dans le meilleur état souhaité. De plus il n'est pas toujours possible d'abandonner sa voiture où l'on veut.

Pour l'instant donc, une amélioration du service correspondrait pour les loueurs à l'application sans réserve des prestations qu'ils promettent, c'est-à-dire, pour le client, avoir la possibilité de louer n'importe quoi, n'importe où et à toute heure.

Par la suite on pourrait envisager une normalisation des actes de location en vue d'une réduction de la gêne provoquée par des formalités parfois trop longues plutôt qu'une modification brutale du mode général actuel.

Il est à signaler ici deux tentatives qui s'écartent des systèmes traditionnels.

. Dans l'ARGUS du 24 Mai 1974, on pouvait apprendre qu'une société, AUTORENT, mettait en vente des carnets de 5 tickets minimum donnant droit à 24 heures de location, kilométrage illimité, assurances tous risques et passager-conducteur comprises.

Les tarifs pratiqués par ce loueur, qui n'a pu être contacté, bien que dégressifs, étaient tout de même élevés.

Prix du ticket (T.T.C.)

Carnet de	5	10	30	90
R 5 TL	100	95	85	75
R 16	130	125	110	95

. L'AUTO-JOURNAL (1974), quant à lui, annonçait la mise en place à Levallois - Paris - Lille - Roubaix, d'un service appelé "La Route Bleue" qui, moyennant un abonnement annuel de 150 F., offrait un véhicule de remplacement (R.4. ou 2 CV.6.) lorsque le client avait sa voiture immobilisée.

II.3.2. - MODALITES POSSIBLES D'EXPLOITATIONS FUTURES -

Le développement de la location de voitures particulières peut être envisagé de manière générale selon deux modes différents.

. Premier mode.

Dans une conception de transports assez semblable au système actuel, la location aurait un rôle plus "étouffé" (plus vaste parc, réseau étendu, etc...) mais ses structures varieraient peu. Ce cas est en quelque sorte la résultante de l'étude sur la réduction des contraintes s'exerçant sur la profession, c'est pourquoi nous n'y reviendrons pas.

. Deuxième mode.

Dans l'hypothèse d'une mise en place d'un système de voitures banalisées, la location pourrait servir de moyen terme dans le processus d'ins-tauration. Par la suite, elle disparaîtrait, ou bien, et c'est plus vraisemblable, remplirait un rôle de complémentarité proprement dit (si l'on considère les voitures banalisées comme un mode de transport typiquement urbain).

En fonction de cette proposition on peut établir un plan de mise en place selon deux temps:

PREMIERE PHASE

Organisation.

Elle consisterait en une association "groupant" :

- . des garagistes louant ou non des voitures, des commerçants possédant ou pouvant contrôler des aires de stationnement de grande dimension en nombre élevé;
- . des personnes fiables financièrement et moralement (que nous appellerons "associés").

Fonctionnement.

Il se ferait alors selon le système actuel : les associés munis de cartes plastifiées (pour rendre l'enregistrement aussi simple que possible chez le garagiste A). Un bureau central rassemblerait toutes les données pour contrôler et assurer une saine répartition du parc sur tout le réseau qu'on souhaitera suffisamment dense (avec des stations écartées de 300 m. environ) soit 2 000 points dans Paris.

Intérêts.

Ils sont nombreux. L'investissement matériel à engager n'est pas très lourd (un appui des pouvoirs publics sous forme de mise de fond initialé servirait à lancer le système), les possibilités publicitaires évidentes. Le principe d'utilisation pour l'utilisateur est particulièrement simple. De plus ce système permettrait aux garagistes et aux loueurs de transformer progressivement leurs services afin de mieux les adapter en vue de la banalisation.

Cette première phase pourrait aussi être l'objet de nombreuses expériences en matière de tarification, d'études sur les risques de vols, de détérioration des voitures et même de travaux de mise en place de véhicules à propulsion électrique par exemple.

Ce service correspondrait encore à de la location, mais à une échelle toute autre.

DEUXIEME PHASE

L'association pourrait rester en place. Mais les garagistes et assimilés ne rempliraient plus le même rôle. Ils seraient chargés de louer des véhicules pour de longues distances interurbaines, ou bien pour des individus étrangers à l'association (touristes, hommes d'affaires...) et aussi d'entretenir le parc.

Mais, différence importante, les usagers auraient alors la possibilité d'abandonner leur véhicule n'importe où. Ils paieraient soit avec des jetons, soit au moyen d'un système de cartes plastifiées qui seraient lues et enregistrées par un appareil fixé sur l'auto.

Ainsi dans une politique de transport comprenant les voitures banalisées (dont le principe vient d'être esquissé) la location de voitures pourrait être utilisée comme service intermédiaire.

A N N E X E

- I - CODE ETHIQUE.
- II - CONTRAT TYPE :
 - . Feuille de route.
 - . Conditions générales de location.
- III - ETUDE DE TARIFS.
 - . Tarif EUROPCAR.
 - . Comparaison des différents tarifs et forfaits.
- IV - DEPENSES DES MENAGES.
- V - ACHATS ET VENTES DE VEHICULES.
 - . Achats annuels de voitures particulières par les entreprises de location.
 - . Achats de véhicules RENAULT.
 - . Achats et reprises BUY-BACK.
 - . Taux de reprise BUY-BACK.
- VI - COMPTES D'EXPLOITATION.
 - . Enquête sur les entreprises de location en 1972.
 - . Evolution des coûts de location.
 - . Analyse des charges d'exploitation.
 - . Tableau comparatif des augmentations annuelles de différents postes concernant la location de voitures.

C O D E E T H I Q U E

La location de voitures sans chauffeur est une profession relativement libre (en dehors des obligations préfectorales et tarifaires) c'est pourquoi afin d'assurer la bonne réputation de la profession et une saine gestion des entreprises, la Branche a promulgué son propre code éthique sous forme de règlement interne.

Les Entreprises françaises de Location de Voitures sans Chauffeur, Membres de la Branche "Loueurs de Véhicules" de la CHAMBRE SYNDICALE NATIONALE DU COMMERCE AUTOMOBILE (C.S.N.C.R.A.), sont tenues d'observer vis-à-vis de leur clientèle, le respect de règles commerciales saines et loyales.

Elles s'engagent notamment :

- ⊙ A ne mettre en location que des véhicules neufs ou très récents, à les maintenir en parfait état de marche et d'entretien, afin qu'ils offrent toute garantie de sécurité ;
- ⊙ A couvrir ces véhicules loués sans Chauffeur par une Police d'Assurances correspondant à cette utilisation ;
- ⊙ A présenter à leurs Clients des tarifs et conditions de location clairs, précis et à en faire une application correcte ;
- ⊙ A maintenir, en toutes circonstances, la qualité des services et le respect des usages commerciaux que la Clientèle est fondée à trouver auprès d'eux.

De plus chaque membre s'oblige en cas de litige avec un autre membre de la Branche à recourir aux bons offices de la Commission d'arbitrage prévue par le règlement interne.

Timbre ou
Raison Sociale
du Centre
propriétaire
du Véhicule

CONVENTIONS DE LOCATION

Prise en charge Centre Aéroport Domicile Gare

Retour prévu le à

Intermédiaire

Francs, accid. Normale Supprimée

TARIF En vigueur à ce jour,

Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales de location indiquées au dos du présent contrat et du tarif en vigueur dont un exemplaire m'a été remis.

Fait à le
Lu et approuvé

UTILISATION DU VÉHICULE

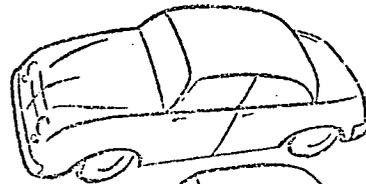
TYPE N° d'immatriculation

	DÉPART	RETOUR
Ville		
Date		
Heure		
Carburant	Plen	

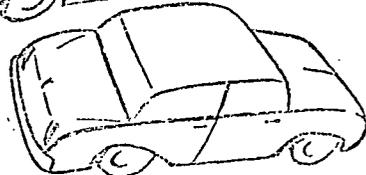
Kilométrage au compteur	Retour				
	Départ				
Kilométrage parcouru					

ÉTAT DU VÉHICULE

DÉPART

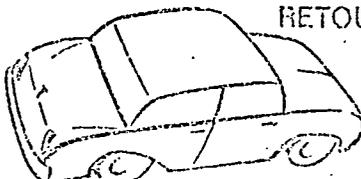


- Rayure
- ===== Rayure importante
- Coup
- ⊗ Élément à remplacer



RETOUR

Dégâts constatés au retour :



Visa du client :



RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE LOCATAIRE

Nom et Prénom

N° et Rue

Ville Départ

Né(e) le à

Employeur ou Profession

Permis de conduire n°

Délivré à le

CONDUCTEURS AGRÉÉS

Nom	N° Permis de conduire	Date

Carte accréditive N°

Caution En chiffres : Espèces

En lettres : C.C.P.

Banque

FACTURATION

FACTURE - INVOICE

Forfait

..... jours à

..... Heures à

..... Kms à

TOTAL PARTIEL

MONTANT DE LA LOCATION

Suppression franchise

Livraison - Reprise du véhicule

TOTAL HORS TAXE

I.V.A. à 23 %

TOTAL TVA COMPRISE

Carburant

Dégâts au véhicule

TOTAL FACTURE

CRÉDIT ANTÉRIEUR

RESTE DU - AVOIR (D)

(D) Rayon la machine louée.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE LOCATION

**Article premier : CONDITIONS GÉNÉRALES**

Le locataire est tenu de présenter une carte d'identité ou un passeport périmé depuis moins de 5 ans ainsi qu'un permis de conduire délivré depuis 6 mois au moins.

L'âge minimum requis pour effectuer une location est fixé à 23 ans (21 ans pour les voitures de 2 et 3 CV).

La location est personnelle et non transmissible. Les conducteurs agréés agissent comme mandataires du locataire qui demeure responsable envers le loueur de l'exécution intégrale des présentes conditions. Les conducteurs agréés doivent posséder un permis de conduire régulier et valable dans le territoire où ils circulent. Les remise du véhicule à lui-même ou à son mandataire, le locataire en devient entièrement responsable dans les termes de l'article 1384 du Code Civil.

Le loueur se réserve formellement de mettre fin à tout moment à la location ou d'en refuser la prolongation sans être tenu à justification, ni indemnité.

Article 2 : UTILISATION DU VÉHICULE

Le locataire s'engage :

- à ne laisser conduire le véhicule que par les conducteurs agréés sur les voies propres à la circulation automobile, sans participation à des compétitions, rallies, etc. ;
- à ne conduire le véhicule hors du territoire continental français qu'après autorisation écrite du loueur. Il s'engage dans ce cas à se conformer à toutes les stipulations douanières ;
- à ne pas transporter de voyageurs à titre onéreux, ni en nombre supérieur à celui des places assises du véhicule ;
- à ne pas l'utiliser à des fins illicites ou immorales ou non prévues par le constructeur ;
- à ne pas y atteler d'autre véhicule, n'y apporter aucune modification et à respecter les plombs apposés sur le compteur kilométrique ;
- à utiliser, lors de chaque arrêt, le dispositif antivol et à fermer le véhicule en conservant par-devers lui, les titres de circulation et les clés qui ne devront, en aucun cas, être laissés à bord.

Article 3 : ETAT DU VÉHICULE

Le véhicule est livré en bon état de marche et de carrosserie avec pneumatiques en bon état, roue de secours et accessoires normaux ; en en signant décharge, le locataire ou son mandataire agréé le véhicule dans l'état où il se trouve, reconnaît que les plombs apposés sur le compteur kilométrique sont intacts et s'oblige à le restituer tel quel ; il s'interdit de réclamer une indemnité pour interruption de service, incident ou accident attribué à l'état du véhicule ou des pneumatiques et de se soustraire sous ce prétexte aux obligations qui lui incombent.

Article 4 : ENTRETIEN

Au moment où le locataire prend possession du véhicule, il lui est remis une notice explicative d'entretien dont il reconnaît avoir pris connaissance.

En cas de location pour une durée risquant d'entraîner un kilométrage dépassant celui fixé pour les visites d'entretien périodique, le locataire doit présenter sa voiture au garage du loueur ou faire effectuer celles-ci chez tout agent agréé du Réseau Citroën.

Les réparations, échanges de pièces ou de pneumatiques résultant de l'usure normale sont à la charge du loueur et seront effectués par ses soins. Toutefois, si le véhicule est immobilisé de ce chef hors de l'agglomération de l'agence ayant consenti la location, le locataire pourra, après accord écrit ou télégraphique du loueur, charger de ces travaux ou de ces fournitures, un agent agréé du Réseau Citroën ou un autre garage du loueur.

Les réparations, échanges de pièces ou fournitures résultant d'usure anormale, du gel, de la négligence, de cause accidentelle ou indéterminée demeurent toujours à la charge du locataire. Les travaux seront effectués sans délai. Le véhicule sera ramené à cet effet au loueur par les soins du locataire aux frais de ce dernier ; ils comprendront les frais d'enlèvement, de transport et/ou remorquage. Toutefois, si le véhicule est immobilisé à une distance supérieure à 100 km de route directe de l'Agence ayant consenti la location, le locataire pourra, soit ramener dans les mêmes conditions le véhicule au garage Citer le plus proche, soit après accord écrit ou télégraphique du loueur, charger de ces travaux ou fournitures un Agent agréé du Réseau Citroën, la location continuant, dans ce dernier cas, à courir normalement et toutes les obligations subséquentes du locataire demeurant en vigueur.

Le locataire devra produire une facture acquittée détaillée ainsi que les pièces défectueuses pour toutes les opérations ainsi effectuées hors des ateliers du loueur.

Article 5 : ASSURANCES

Les prix comprennent :

- L'assurance au Tiers illimitée, vol, incendie, bris de pare-brise et glaces, dégâts à la voiture résultant d'une collision avec un tiers, d'un choc avec un corps fixe ou mobile avec franchise de F 500 (SM F 1.000) le montant des dégâts occasionnés au véhicule loué demeure à la charge du locataire jusqu'à concurrence de la franchise précitée.

La franchise, en cas d'accident, peut être supprimée (sauf SM) si le locataire a souscrit d'avance le supplément pour suppression de franchise prévu au tarif qui reste, dans tous les cas, acquis au loueur.

- L'assurance « Conducteur, famille et passagers », dans la limite du nombre de places autorisées dans le véhicule remis en location, qui garantit le paiement des indemnités prévues ci-après en cas d'accidents corporels atteignant le conducteur et les personnes transportées gratuitement dans le véhicule ;

- en cas de décès : un capital de F 30.000 par place ;
- en cas d'infirmité permanente totale : un capital de F 30.000, réductible en cas d'infirmité permanente partielle ;

- remboursement des frais médicaux, chirurgicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation dus à la suite d'un accident sur présentation de toutes pièces justificatives sans toutefois excéder F 2.000 par personne transportée.

Dans la limite de cette garantie, sont compris :

- les frais de cure, avec maximum de 30 jours ;
- les frais de premier transport du lieu de l'accident à l'établissement hospitalier le plus proche.

Sont exclus, les frais de transport du corps en cas de décès.

Le locataire s'engage à déclarer, par écrit, au loueur dans les 48 heures tout accident ou incident comportant tous renseignements sur les circonstances, l'identité des parties et témoins, à l'aviser sans délai en cas d'incendie ou de vol du véhicule et à saisir les autorités.

En cas de non-restitution du véhicule à la date indiquée sur le contrat, le locataire perd le bénéfice de l'assurance, sauf en cas de prolongation accordée par le loueur.

Article 6 : TARIFS

Les frais de carburant sont à la charge du locataire.

La journée de location s'entend d'heure à heure par période de 24 heures.

Les heures de retard révolues sont facturées en supplément selon le tarif général jusqu'à concurrence du prix de la journée.

Le locataire doit verser d'avance au loueur une provision correspondant au montant approximatif de la location souscrite ainsi que la garantie prévue au tarif en vigueur ou présenter un titre accrédité agréé par le loueur.

Article 7 : DEPOT DE GARANTIE

Le remboursement de la garantie intervient 48 heures après restitution du véhicule sur simple demande du locataire ; du convention expresse le montant de la garantie est attribué au loueur en toute propriété à concurrence des sommes dues à un titre quelconque par le locataire ; si leur montant est supérieur, le règlement du solde par le locataire au loueur devra intervenir dans le même délai, faute de quoi outre les frais répétables et intérêts moratoires il devra payer, à titre de clause générale dans le sens prévu à l'article 1229 du Code Civil une indemnité fixée forfaitairement à 20 % des sommes restant dues.

Article 8 : PROLONGATION DE LA LOCATION

Le locataire doit demander au loueur au moins 48 heures à l'avance la prolongation de la location en l'accompagnant de la provision correspondante.

Article 9 : RESTITUTION DU VÉHICULE

La restitution du véhicule au loueur au lieu convenu faisant seule cesser la location, le locataire doit, dans tous les cas, acquitter jusqu'à la limite de cette dernière ; cependant, si la non-restitution du véhicule résulte d'une cause indépendante de sa volonté, la location du véhicule ainsi immobilisé à l'extérieur ne lui sera facturée qu'à concurrence de 30 jours.

La restitution du véhicule devra être effectuée pendant les heures d'ouverture des centres de location.

Si le locataire ne peut restituer les titres de circulation du véhicule, il doit acquitter la location jusqu'à production, par lui, d'une attestation de perte ainsi que les frais de délivrance des duplicata.

Article 10 : JURIDICTION

En cas de contestation, seuls les Tribunaux de l'arrondissement du Siège Social de l'entreprise ayant consenti la location sont compétents.

Tarif 1975/1

europcar (P)

Groupes Groups	Modèles Types		1 Jour Per Day	1 Semaine Per Week	1 Mois Per Month	Heure Per Hour	Km Per Km
A	Renault 4	HT TTC	30,40 36,48	180,00 216,00	720,00 864,00	6,10 7,32	0,22 0,264
B	Renault 5 Fiat 127	HT TTC	35,90 43,08	225,00 270,00	900,00 1.080,00	7,20 8,64	0,29 0,348
C	Simca 1100 GLS Peugeot 104/204 Renault 5 toit ouvrant (1)	HT TTC	36,90 44,28	235,00 282,00	940,00 1.128,00	7,40 8,88	0,35 0,420
D	Renault 12 TL	HT TTC	38,00 45,60	240,00 288,00	960,00 1.152,00	7,60 9,12	0,37 0,444
E	Renault 16 TL	HT TTC	44,60 53,52	280,00 336,00	1.120,00 1.344,00	9,00 10,80	0,39 0,468
F	Renault 16 TS Renault 12 TR automatique Peugeot 504 toit ouvrant Peugeot 304 s Cabriolet (1)	HT TTC	58,50 70,20	366,00 439,20	1.464,00 1.756,80	11,70 14,04	0,41 0,492
G	Renault 16 TS automatique Peugeot 504 Familiale VW minibus	HT TTC	70,70 84,84	450,00 540,00	1.800,00 2.160,00	14,20 17,04	0,55 0,660
H	Renault 17 TL automatique T.O. (1) Mercedes 230 automatique Renault 16 TX automatique Air condit	HT TTC	115,80 138,96	732,00 878,40	2.928,00 3.513,60	23,20 27,84	0,66 0,792
J	Mercedes 280 SE automatique Air conditionné	HT TTC	213,80 256,56	1315,00 1578,00	5.260,00 6.312,00	42,80 51,36	1,00 1,20

Europcar met également à votre disposition :

- des forfaits kilométrage illimité,
- des tarifs spéciaux, week-end, auto-ski, etc.
- des tarifs « moyenne et longue durée à partir de 3 mois ».

Europcar offers you :

- unlimited mileage rates,
- special tariff for week-end, auto-ski, etc.
- medium and long time rental rates for 3 months or longer.

Prix sujet à modification sans préavis. Taxe 20 %.

Rates subject to change without notice. Tax 20 %

Notre service vous offre :

- un véhicule récent bien entretenu, doté d'accessoires gratuits sur demande (galeries, porte-skis, chafnes, etc.)
- une radio pour les véhicules des groupes F.G.H.J.
- le rapatriement du véhicule en cas de panne ou d'accident
- le remplacement éventuel du pare-brise.

• Les assurances

La voiture est assurée au tiers illimité, vol, incendie et pour les dégâts de carrosserie avec une franchise de 550 F. Un complément pour suppression de franchise peut être souscrit pour 9,25 F HT par jour. Une assurance « personnes transportées » peut être souscrite pour 3,50 F HT par jour (capital-décès ou incapacité permanente totale jusqu'à 30.000 F par personne. Frais médicaux jusqu'à 2.000 F par personne - maximum 5 personnes).

• Vous pouvez laisser votre voiture en France :

- dans n'importe quelle station Europcar sans frais de retour.
- dans une autre ville, moyennant 0,75 F HT par km jusqu'à la station Europcar la plus proche.

• Vous pouvez laisser votre voiture à l'étranger :

- dans une ville clé internationale, sans frais de retour pour les voitures des groupes A.B.C.D.E. si la location est de 14 jours ou plus, sinon un supplément de 150 F HT vous sera demandé.
- dans les autres villes, moyennant 0,75 F HT par km jusqu'à la ville clé internationale la plus proche, et pour les voitures des groupes F.G.H.J. jusqu'à la ville clé française la plus proche.

• Villes clés internationales :

Allemagne : Brême, Cologne, Düsseldorf, Francfort, Hambourg, Hanovre, Mannheim, Munich, Stuttgart.

Autriche : Salzbourg, Vienne.

Bénélux : Amsterdam, Bruxelles, Luxembourg, Rotterdam.

Danemark : Copenhague.

Espagne : Barcelone, Madrid.

France : Bordeaux, Cannes, Lille, Lyon, Marseille, Nice, Paris, Strasbourg, Toulouse.

Italie : Florence, Milan, Rome, Venise.

Portugal : Lisbonne.

Suède : Göteborg, Stockholm.

Suisse : Bâle, Genève, Zurich.

• Conditions requises :

Permis de conduire de plus d'un an. 23 ans minimum pour les groupes A.B.C.D.E.F. 25 ans pour les groupes G et H.

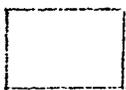
Il vous sera demandé en prépaiement, le montant approximatif de la location (minimum 300 F) si vous ne possédez pas une des cartes de crédit agréées par Europcar :

American Express, A.T.C., Club des 2000, Air France, Cofinoga, Europcar, Carop/Europcar, National, Tilden Carte Bleue, Diners' Club, Eurocard, Access, Air France Service Plus, Master Charge.

• Europcar loue aussi des camions.

• Europcar loue aussi des voitures avec chauffeur

56bis rue Eugène Carrière - 076.19.41/42

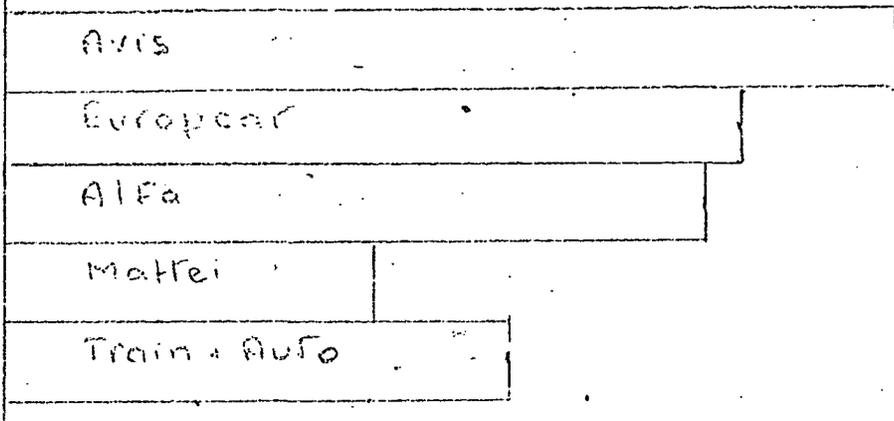


Mattei (Fiat 126)

R 4

Dyane 4

Simca 1100LS

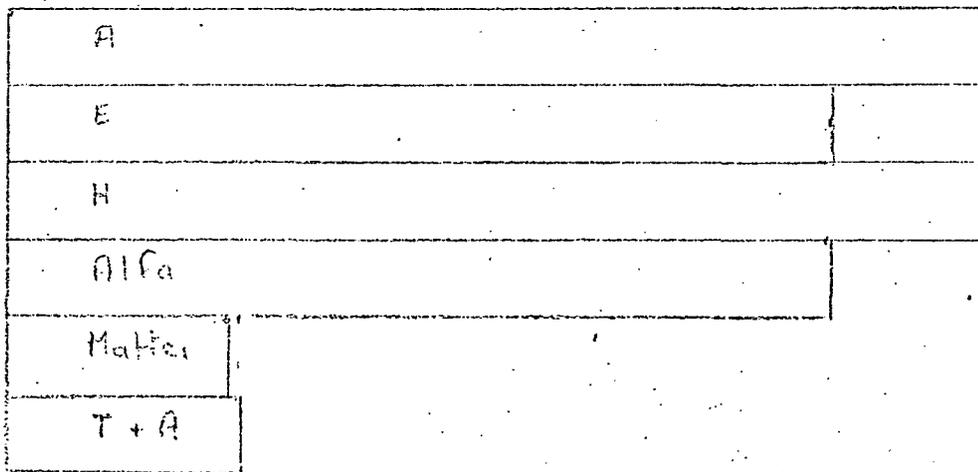


60

70

80 F

R 16



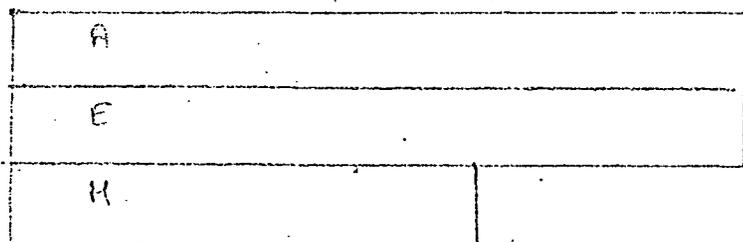
90

100

110

120

R 17 TL.TO.
Mercedes 230



220 F

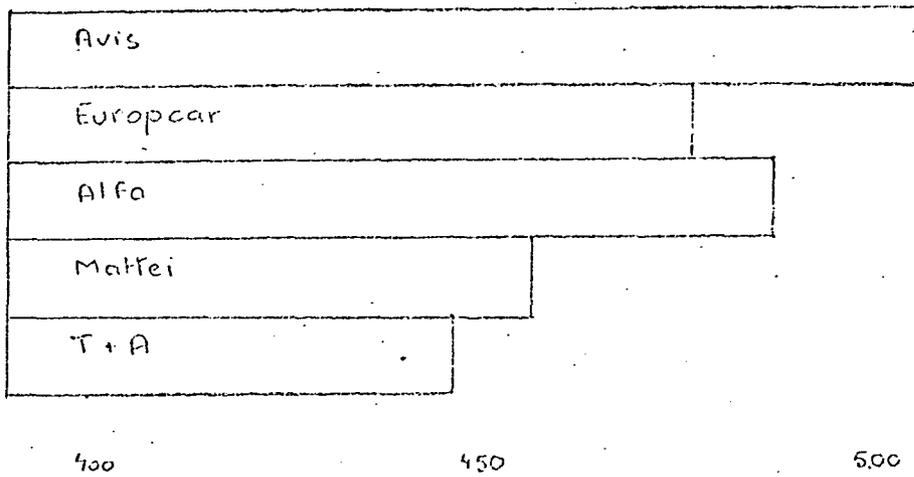
230 F

Location d'une voiture 1 jour . 100 Km (1^{er} Juin 1975)

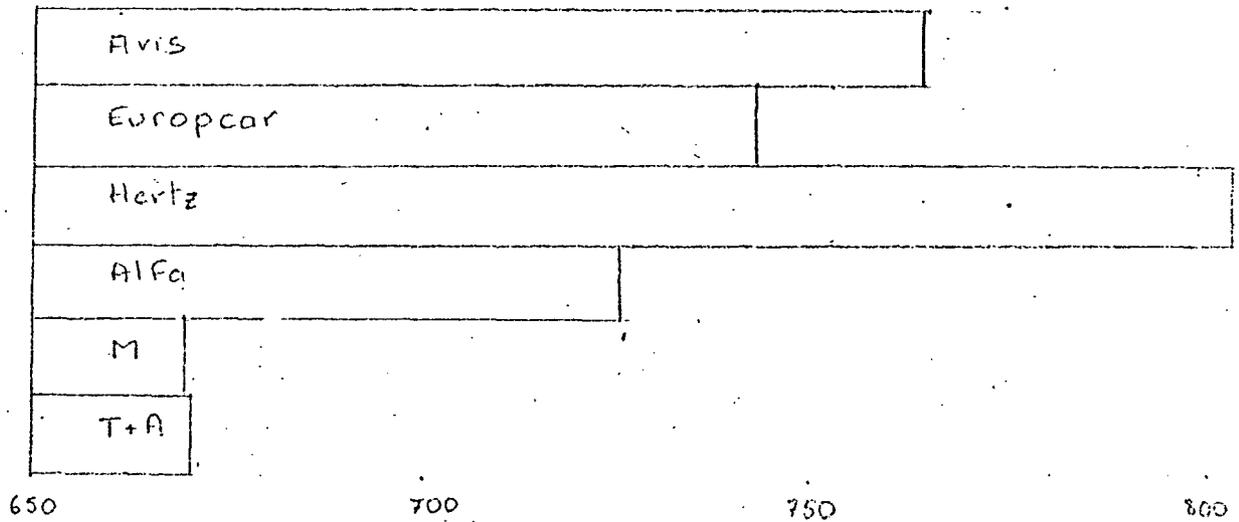


Mattei (Fiat 126)

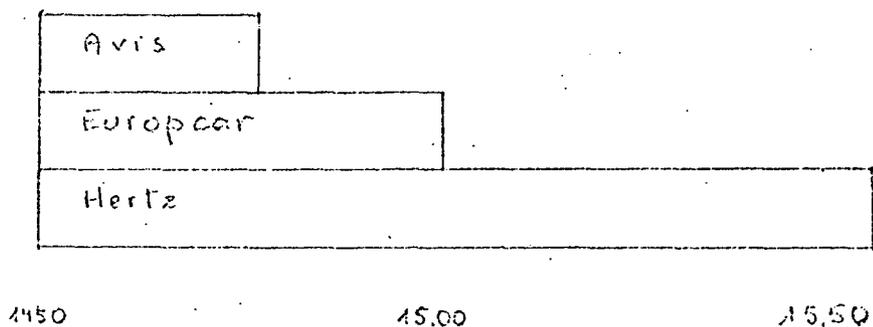
R 4



R.16



Mercedes 230



Location d'une voiture . 1 Semaine - 700 Km (1^{er} trim. 1975)

COMPARAISON ENTRE TARIF/SEMAINE ET TARIF/SEMAINE-KILOMETRAGE ILLIMITE

(2ème sem. 1974).

	R5 TL	R12 TL	R16 TL
Kilométrage illimité H.T.	483	616	742
Montant total T.T.C.	656	817	968
Tarif par semaine H.T.	225	240	280
Suppression de franchise H.T.	9,2	9,2	9,2
Montant T.T.C.	348	366	414
Prix du Km (T.T.C.)	0,348	0,444	0,468
Kilométrage corres- pondant à un même Tarif	885	1015	1183

Remarque :

Les prix pour la location kilométrage illimité correspondent à un tarif basse saison.

Les forfaits ne conviennent qu'au delà d'un trajet supérieur à la distance moyenne parcourue (700 km).

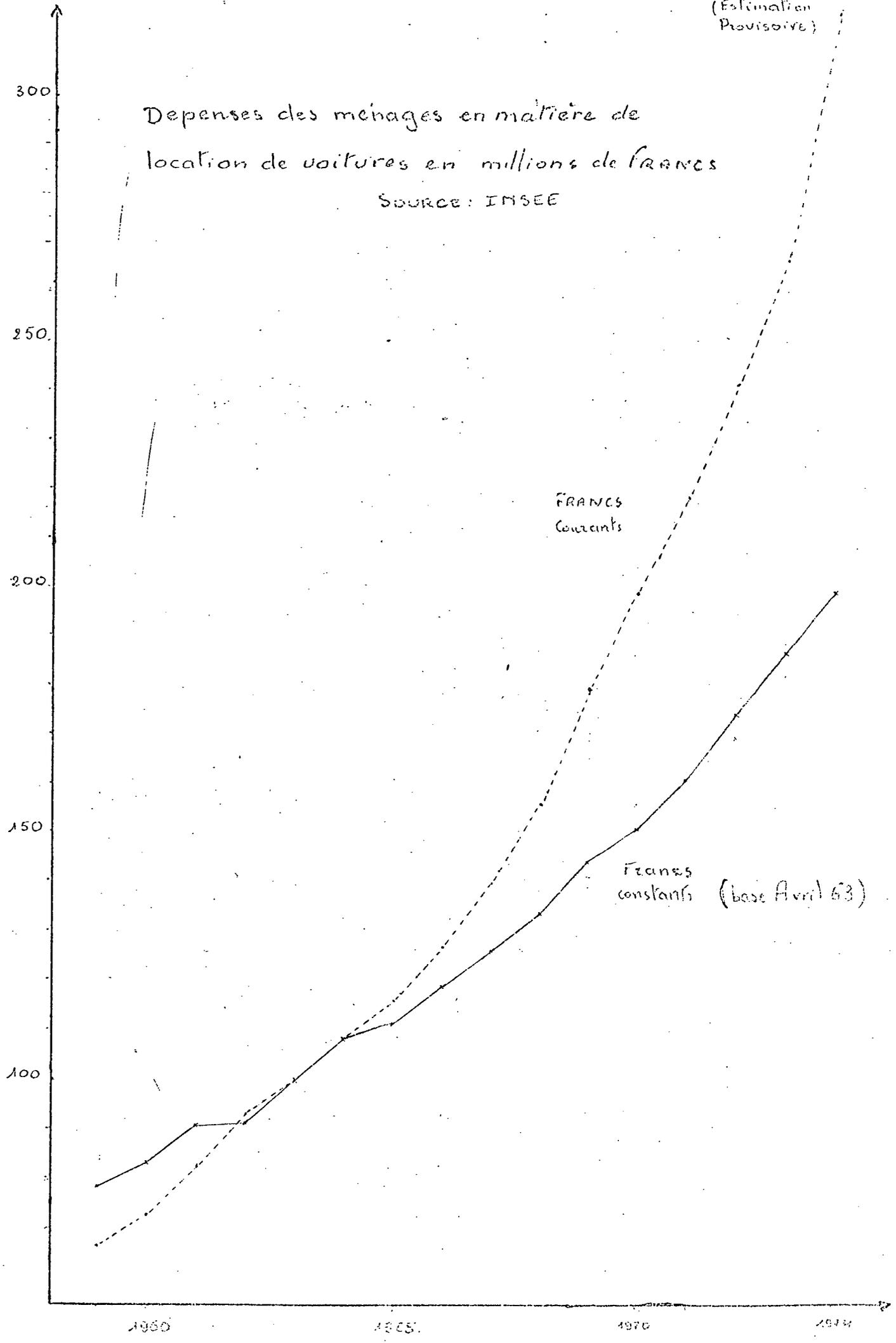
En haute saison (Juin à Septembre), l'augmentation du prix du forfait correspond à un supplément de 265 km pour la R.5., 378 km pour la R.12. et 395 pour la R. 16.

(Ces éléments sont tirés du tarif EUROPCAR).

(Estimation
Provisoire)

Depenses des menages en matiere de location de voitures en millions de francs

Source: IMSEE



	1970	1971	1972	1973	1974
Immatriculations VP + CIC	1 296.741	1 468.871	1 637.472	1 745 795	1 524.739
Sociétés de location + Société de taxi + divers	15.413	18.217	20.790	26.986	21 511
Estimations Location pure	11 500	16.000	19.000	25.000	20 500
Repartition					
< 5 cv	5.151	6 184	6.628	10.180	8.641
6 - 7 cv	3.882	5.928	8.106	9.445	7.641
8 - 10 cv	3.376	4 422	4 146	4 884	3.234
11 cv et +	1.004	1.683	1.910	2.477	1.995
Pourcentage					
< 5 cv	38	34	32	38	40
6-7	29	38	39	35	35
8-10	25	24	20	18	16
11 cv et +	8	9	9	9	9
A	10/1000	12/1000	13/1000	15/1000	14/1000
B	9/1000	10/1000	12/1000	14/1000	13/1000

A: Part du service location (+ taxis + divers) par rapport au marché total

B: Part du service location pur (après estimations)

"Divers" représente les voitures-ambulance, les voitures "commerciales"

Achats annuels de voitures particulières par
les entreprises de location.

Source: Service des immatriculations

ACHATS DE VEHICULES RENAULT PAR DIFFERENTES SOCIETES DE LOCATION

- Du 1er Septembre 1972 au 31 Juillet 1973

	R 4	R 5 - R 6	R 12 R 12 BRENK	R 15 R 16 R 12 TR	R 16 TS R 16 TA R 15 TS	R 17	Total
Hertz				244			244
Europcar	312	276	121	235	163		1107
Alattei	460		54	211			725
Avi	366	305	396	840	367	10	2284
L.I.C.	65	15	10	14			104
Total	1203	596	581	1544	530	10	4464

- Du 1er Septembre 1973 au 31 Juillet 1974

	R 4	R 5 R 6	R 12 R 12 BRENK	R 15 R 16 R 12 TR	R 16 TS R 16 TA R 15 TS	R 17	Total
Hertz	375	565		650		60	1650
Europcar	368	432	191	244	75	35	1345
Alattei	280	222	95	110			707
Avi	218	414	370	817	190	11	2020
L.I.C.	20	30	5	10			65
Total	1261	1663	661	1831	265	106	5787

Source : Direction des Ventes Spéciales et Marchés.

MARCHES (Achat et reprise BUY-BACK) entre RENAULT et différentes entreprises de location (entre le 1er Janvier 1974 et le 31 Mars 1975).

	R.4	R.5	R.12	R.16	RIG _{TA}	RIG _{TS}	R.17	Total
--	-----	-----	------	------	-------------------	-------------------	------	-------

Europcar

Achat	372	424	249	201		76	29	1351
Reprise	49	79	27	54	4	8		221
								4130

Hertz

Achat	302	436		542			52	1332
Reprise	280	10	2	253			9	554
								778

Avis

Achat	186	351	348	763	111	82	12	1853
Reprise	139	114	102	429	16	7		807
								1046

Remarque : Ces chiffres sont à considérer avec la plus grande réserve. En effet, ces éléments rassemblés à partir de renseignements fournis par les concessionnaires RENAULT, ne sont pas exhaustifs.

Néanmoins on peut constater certains faits :

- Un haut pourcentage de reprise dans le cas des R.4.
- Un faible pourcentage au contraire pour les véhicules de haut de gamme. Ce qui correspond bien à la tendance qu'ont les loueurs de conserver plus longtemps les voitures de grande cylindrée.

- ANNEXE - X -

Taux d'amortissement mensuel basés, pour les voitures particulières, sur le prix net facturé pour les véhicules, augmenté des frais de transport, préparation, carte grise et essence.

RENAULT	- 4 -	5	- 6 -	- 12TL -	12TR -	16	- 15/17 -
- 6 mois	2.90	2.90	2.90	3.07	3.20	3.29	3.33
- 7 mois	2.81	2.81	2.81	2.98	3.20	3.19	3.22
- 8 mois	2.73	2.73	2.73	2.90	3.10	3.09	3.12
- 9 mois	2.67	2.67	2.67	2.53	3.00	2.99	3.02
- 10 mois	2.61	2.61	2.61	2.76	2.91	2.90	2.92
- 11 mois	2.55	2.55	2.55	2.69	2.82	2.81	2.84
- 12 mois	2.50	2.50	2.50	2.62	2.73	2.72	2.75
- 13 mois	2.45	2.45	2.45	2.55	2.64	2.63	2.66
- 14 mois	2.40	2.40	2.40	2.48	2.55	2.54	2.57
- 15 mois	2.35	2.35	2.35	2.41	2.46	2.45	2.48
- 16 mois	2.30	2.30	2.30	2.34	2.37	2.36	2.39
- 17 mois	2.25	2.25	2.25	2.27	2.29	2.28	2.31
- 18 mois	2.20	2.20	2.20	2.20	2.21	2.20	2.23

Taux cumulés d'amortissement

	Source RENAULT		Source AUTO-JOURNAL	
	R 4	R 16	R 4	R 16
6 mois	18	21		
12 mois	34,5	37,9	35	40
18 mois	47,9	47,9	40	45

ENQUETE SUR LES ENTREPRISES DE LOCATION DE VOITURES PARTICULIERES
EN 1972, PUBLIEE PAR LE S.A.E.I. (Département des Statistiques
des Transports). (Juin 1975)

PERSONNEL ET FRAIS DE PERSONNEL

Nombre de véhicules dans l'entreprise	Nombre d'entreprises.	Personnel	dont chauffeurs	dont administratifs	Frais de personnel
10 à 49	25	1 51	59	41	2 544
50 à 499	37	4 27	53	261	12 340
500 et plus	7	1 406		1 214	46 619
Total	69	19 82	112	1 516	61 503

FORME JURIDIQUE ET PARC

Nombre de véhicules dans l'entreprise	Forme Juridique			Parc		
	S.A.	S.A.R.L.	Autres	Nombre de véhicules P.	Autres véhicules	Kilométrage en 10 ⁶ km
10 à 49	1	11	13	678	23 123	25
50 à 499	13	23	1	5923		98
500 et plus	7			14 501	13 24	370
Total	21	34	14	21 102	2583	493

Remarque : Les tableaux reproduits ici, et à la page suivante ont été établis à partir de réponses fournies par certaines entreprises parmi celles n'effectuant que de la location de voitures.

Ces résultats ne sont donc pas significatifs, car non exhaustifs. Ils permettent cependant de fournir quelques idées sur les ordres de grandeur de différents postes.

COMPTES D'EXPLOITATION (en milliers de francs)- CHARGES.

Nombre de véhicules dans l'entreprise	Total des charges	stocks en début d'exercice H.T.	Achats H.T.	Frais de Personnel	Impôts et Taxes	Tanvaux Services extérieurs
10 à 49	9 318	53	815	2 544	1 763	200
50 à 499	83 033	207	11 755	12 340	17 415	17 509
500 et plus	327 562	8 843	71 506	46 619	46 509	71 970
Total	419 913	9 103	84 076	61 503	65 707	91 480

- PRODUITS.

Nombre de véhicules dans l'entreprise	Transport et Déplacement	Frais de Sous-Traitance	Frais de Gestion	Frais Financier	Amortissements et Provisions	Dépenses Assurances
10 à 49	160		698	386	878	502
50 à 499	869	2 220	36 511	12 888	15 779	44 233
500 et plus	5 579	464	166 999	91 055	50 268	117 700
Total	6 608	2 684	210 408	107 799	66 925	170 935

Nombre de véhicules dans l'entreprise	Total des Produits	stocks en fin d'exercice H.T.	CHIFFRES d'Affaires TRANSPORTS	Remises Obtenues	A	Produits Accessoire	Produits Financiers	B
10 à 49	9 781	58	9 520	62	133	5	-	-
50 à 499	86 620	208	78 505	18	5 340	14 988	10 511	-
500 et plus	342 004	51 866	323 839	405	-	12 099	11 835	353
Total	438 405	54 532	411 864	485	5 473	17 102	11 699	353

A : Produits des activités autres que le transport.

B : Travaux effectués par l'entreprise pour elle-même.

Evolution des coûts de location de
du 30 Septembre 1973 au 31 Décembre

Bases de l'Engagement C 13 (1969)	éléments C.I.F.A.			éléments EUROPCAR		
	30.9.73	31.12.74		30.9.73	31.12.74	
Salaires 9	14,94	18,22	22,01%	13,78	17,11	24,2 %
Appointements ... 8	12,11	13,71	13,27 %	11,34	13,27	17, %
Charges sociales. 8	12,81	14,57	13,72 %	11,81	14,28	20,9 %
Répar./entretien. 8	10,75	12,36	15,02 %	11,38	13,66	20, %
Assurances 20	20,19	20,19	-	20,	20,	-
Frais de gestion. 12	14,42	16,82	16,66 %	15,	17,25	15, %
Charges fiscales. 4	6,24	6,43	3,20 %	7,62	10,43	36,9 %
Amortiss ^t Autom... 20	26,54	34,06	28,37 %	29,13	36,15	24,1 %
Autres immobil... 4	4,	4,	-	4,54	5,22	15, %
Marge brute 7	7,	7,	-	7,	7,	-
100	129,	147,36	14,14 %	131,60	154,37	17,3 %

N° 3

10 Février 1975

voitures sans Chauffeur,
1974 (soit quinze mois).

éléments HERTZ			éléments MATTEI AUTOM.			moyenne des 4 Entreprises		
30.9.73	31.12.74		30.9.73	31.12.74		30.9.73	31.12.74	% d'augm du 30.9.73 au 31.12.74
26,49	31,05	17,2 %	36,99	41,62	12,54 %	14,11	16,69	18,28 %
12,45						14,62	17,4 %	12,02
17,47	20,86	19,4 %	10,72	14,59	36,18 %	12,31	14,20	15,35 %
20,57	25,40	23,5 %	21,65	21,84	0,87 %	12,63	15,37	21,69 %
13,14	15,01	14,2 %	16,43	20,34	23,84 %	20,65	21,85	5,81 %
4,86	5,40	11,1 %	4,22	4,75	12,59 %	14,81	17,35	17,15 %
22,31	26,15	17,2 %	30,	36,08	20,29 %	5,75	6,75	17,39 %
5,89	6,63	12,6 %	3,53	3,66	3,92 %	27,08	33,11	22,27 %
9,27	10,92	17,8 %	7,	7,	-	4,53	4,88	7,73 %
						7,	7,	-
32,43	156,04	17,82 %	130,54	149,88	14,81 %	130,89	150,93	15,31 %

ANALYSE DES CHARGES D'EXPLOITATION PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES

	1970	1972	1972
Frais de personnel	17,9	18,6	20,2
Amortissement du matériel	24,5	25,4	25,1
Frais de gestion	11,9	11,6	11,5
Entretien	7,9	8,6	10,2
Assurances	18,7	17,1	14,4
Charges sociales	8,4	8,8	9,5
Charges fiscales	4,1	4	4,4
Marge	6,6	5,9	4,7
Total	100	100	100

- Ces chiffres ont été obtenus à partir des éléments fournis par quatre entreprises (G.I.F.A., EUROFCAR, HERTZ et MATTEI AUTOMOBILE) au Service des Prix en vue des rajustements de tarifs.
- On remarquera surtout l'évolution du poste "Assurances" (voir chapitre 224 : Problèmes divers).

	1 ^{er} Janv. 1969	30 Sept 1969	30 Sept 1970	30 Sept 1971	30 Sept 1972	30 Sept 1973	30 Sept 1974
Augmentation cumulée des coûts	0	3,38	6,69	12,60	20,17	30,89	46,44
Majoration tarifaire, accordée			4,5	3,5	3	4	6
Majoration cumulée tarifaire			4,5	8,17	11,14	15,87	22,82
Augmentation du coût de la vie (Insee)		0	2,1	7,7	14,3	22,7	39,6
Augmentation du prix d'achat des voitures neuves	0				47		62,5

TABLEAU COMPARATIF DES AUGMENTATIONS ANNUELLES DE DIFFERENTS
POSTES CONCERNANT LA LOCATION DE VOTTURES

BIBLIOGRAPHIE ET ENQUETES

OUVRAGES

S.A.E.I.

Stratégie de développement de la voiture particulière - Mars 1975.

C.E.R.E.B.E.

Jeu automobile et espace-temps industriel - Décembre 1974.

C.R.E.S.I.

Rupture dans l'utilisation de l'automobile personnelle. Mars 1975.

S.O.G.R.E.P.

Le système de location de voitures en Corse - Mai 1971.

S.A.E.I. - Département des statistiques des transports - Enquête sur la structure des entreprises de transport routier en 1972. Résultats généraux.
Octobre 1974. Juin 1975.

I.N.S.E.E.

Les transports en France 1971, 1972. G27/1974 - Hommes et techniques :
la location de véhicules automobiles - Février 1968.

L'AUTO-JOURNAL : Janvier 1975

L'ARGUS DE L'AUTOMOBILE : 20 Février 1975 - 27 Mars 1975.

QUE CHOISIR ? BUDGET : Mars 1974.

DEPARTEMENT MARKETING DE L'EXPRESS :

Les lecteurs de l'Express et la location automobile.

PERSONNES CONSULTÉES

. Madame GLOOR. Directrice d'Inter Touring Service.

. Messieurs

- HAZENKNOPF, Directeur des Affrètements et des Transports Routiers à la Société de contrôle et d'exploitation des transports auxiliaires (S.C.E.T.A.).
- LEHIDEUX, Chef du Service marketing de la Société EUROPCAR.
- MATTEI, Président Directeur général de la Société MATTEI.
- BLITZ, Directeur général commercial de la Société HERTZ.
- DU TILLET, Chef de service de la Société AVIS.
- BRAC DE LA PERRIERE, Président Directeur général de la Société ALFA.
- NEAUD, Directeur général de la Société CITER.
- BASTIDE, Directeur du service des ventes spéciales et marchés de la Régie Renault..
- MENGELLE DOUJA , Directeur du service des équipements et des installations des Automobiles PEUGEOT.
- THAURONT, Chargé d'études à l'Institut de Recherche des Transports.
- VALMONT, Secrétaire général de la Branche loueurs de la Chambre Syndicale Nationale du Commerce et de la Réparation Automobile (C.S.N.C.R.A.).