



LLD et LCD : Évolution et tendances de la voiture connectée

À l'heure où les secteurs de la location courte et longue durée de véhicules convergent, la télématique et la connectivité constituent les principaux outils de leur succès

GEOTAB[®]

Indice

- La transformation la plus importante de la mobilité depuis les années 1900 4
- LLD et LCD : une évidence..... 5
- Des solutions intermédiaires intéressantes..... 6
- Plus qu'une pandémie 7
- Des alternatives en plein essor 8
- La télématique et la connectivité comme moyens d'action 9
- Au fur et à mesure que la technologie se transforme, de nouvelles opportunités de marché se développent 10
- Une concurrence qui pourrait se transformer en « coopétition »..... 12
- À propos de Geotab 13

Dans le cadre de la grande transformation de la mobilité, les secteurs de la location courte durée (LCD) et de la location longue durée (LLD) des véhicules sont en pleine convergence.

Leurs approches parallèles en faveur d'une plus grande flexibilité, qui se traduisent par des solutions à plus long terme pour les sociétés de location, et des solutions à plus court terme pour les bailleurs, ont longtemps été motivées par la demande du marché.

Toutefois, cette transformation rapide et de qualité s'opère aujourd'hui grâce aux progrès technologiques, notamment en matière de télématique et de connectivité.

Ces deux technologies adjacentes ont atteint une maturité suffisante, non seulement pour optimiser les solutions de mobilité existantes, mais aussi pour transformer en profondeur le paradigme de la mobilité lui-même.

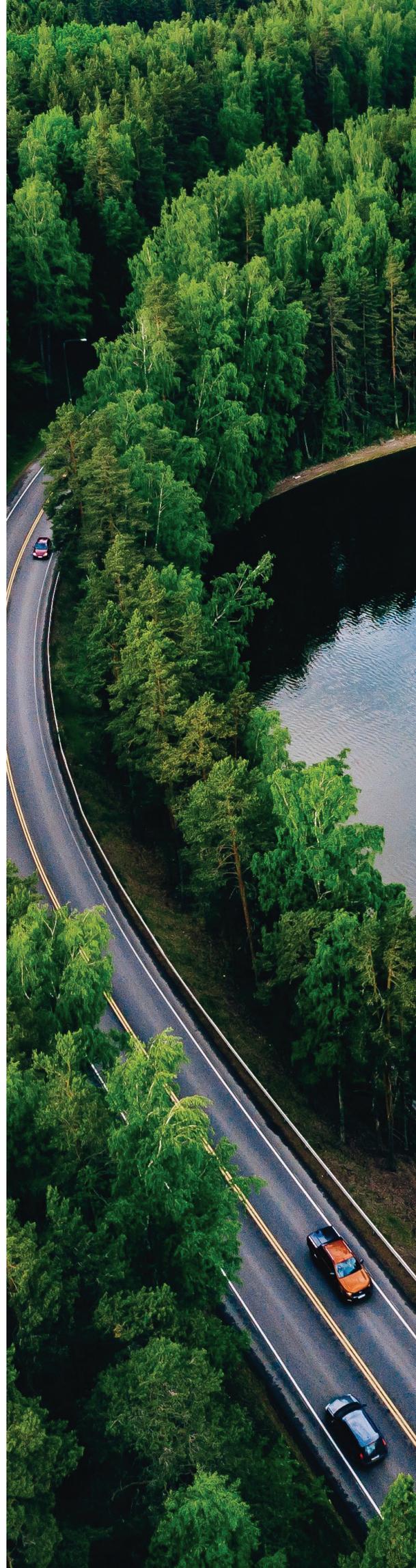
C'est applicable en particulier là où l'innovation peut être la plus profitable, à savoir la gestion des véhicules partagés et électriques.

Sur les marchés automobiles les plus matures d'Europe, les ventes aux entreprises (principalement la LCD et la LLD) ont dépassé celles des particuliers et sont devenues le segment de marché le plus important.

Selon Deloitte, en 2020, rien que sur les cinq grands marchés européens, celui des flottes réelles (c'est-à-dire les flottes d'entreprise, principalement en LLD) totalisait 3,83 millions de véhicules. Il s'agit du Royaume-Uni (1,18 million), de l'Allemagne (992 000), de la France (814 000), de l'Italie (529 000) et de l'Espagne (319 000).

Pendant ce temps, les sociétés de location de voitures européennes se remettent de l'impact du coronavirus. Leurs petites flottes, réduites jusqu'à un tiers par rapport à 1,5 million en 2019, luttent **pour répondre** à la forte demande. Le marché de la location de voitures en Europe occidentale reste dominé par cinq acteurs principaux : Europcar (27 %), Avis Budget (18 %), Hertz et Sixt (qui représentent 16 %), et Enterprise (10 %).

*Tant pour les sociétés de LCD que celles de LLD, comprendre le rôle (et le potentiel) de la télématique et de la connectivité est **essentiel au succès** dans un nouvel écosystème de mobilité émergent, et convergent.*





La transformation la plus importante de la mobilité depuis les années 1900

L'écosystème de la mobilité subit actuellement sa transformation la plus importante depuis la commercialisation de masse de l'automobile, commencée dans les années 1900. Tout au long du XX^e siècle et pendant une bonne partie du XXI^e, la voiture a été la pierre angulaire d'un modèle de transport extrêmement productif, qui est aujourd'hui contraint de faire face à ses limites, dont certaines sont la conséquence même de son succès.

Ces limites sont accentuées par la mégatendance d'urbanisation actuelle. **L'ONU prévoit** que la part de la population mondiale vivant dans les zones urbaines passera de 55 % en 2018 à 68 % en 2050. Si nous maintenons le paradigme du transport centré sur la voiture et fondé sur les combustibles fossiles, cela ne fera qu'accroître les problèmes de congestion et de pollution, qui atteignent déjà des niveaux jugés insoutenables.

Selon **l'INRIX, société de recherche sur les transports**, la congestion routière a coûté en moyenne 1 374 dollars aux conducteurs aux États-Unis (904 livres sterling au Royaume-Uni et 408 euros en Allemagne) en 2019. Il est intéressant de noter que la baisse des déplacements domicile-travail due aux confinements et au travail à domicile a réduit considérablement ces chiffres en 2020 : 394 dollars aux États-Unis, 291 livres sterling au Royaume-Uni et 235 euros en Allemagne.

« La Covid a changé le monde pour toujours. De plus en plus de gens vont travailler principalement à domicile. Toutes les entreprises déplacent leurs services vers le Cloud. Les gens acceptent plus facilement d'interagir virtuellement, ce qui a des conséquences inévitables sur les voyages d'affaires. Ils ne vont pas disparaître, mais ils vont diminuer. Les entreprises qui dépendent des voyages d'affaires devront s'adapter et évoluer. Les employés voudront moins de véhicules et devront trouver d'autres solutions pour leurs déplacements. Nous allons assister à une augmentation de la location et d'alternatives plus que la propriété. »

Neil Cawse – PDG, Geotab

En ce qui concerne la pollution, en Europe, les transports routiers **représentent à eux seuls 21 %** de toutes les émissions de gaz à effet de serre, qui doivent être considérablement réduites pour atteindre les objectifs climatiques de l'Accord de Paris de 2015.

La nécessité de disposer de moyens de transport plus efficaces et plus respectueux de l'environnement contribue à l'abandon du modèle de transport centré sur la voiture. Le nouveau modèle vise à élaborer des solutions durables et centrées sur l'utilisateur, si possible les deux à la fois. Cela fait écho à l'évolution des besoins et au désir de mobilité des utilisateurs. Ces derniers recherchent des solutions plus adaptées à la demande et qui répondent à leurs besoins de mobilité personnalisés.

Cette mégatendance est à l'origine de profonds changements dans tout l'écosystème de la mobilité, y compris dans les secteurs de la LLD et de la LCD automobile.



LLD et LCD : une évidence

Dans le passé, le choix était plus simple. Si vous vouliez posséder une voiture pendant plusieurs années, vous optiez pour la LLD. Si vous aviez besoin d'une voiture pour quelques semaines, vous vous orientiez vers la LCD. Bien que ces principes restent une évidence, les frontières entre ces deux secteurs commencent à s'estomper.

Le contrat type de location longue durée (LLD) dure trois ou quatre ans, ce qui représente entre 90 000 et 120 000 km. Sa longue durée se traduit par une prévisibilité, ce qui présente des avantages tant pour le fournisseur que pour le client des véhicules. Dans le cas de la LLD opérationnelle, le client bénéficie également de l'externalisation d'une série de services liés à la flotte, notamment l'administration, la réparation et l'entretien, ainsi que la remise sur le marché. Les avantages en termes de coût total de possession sont considérables, ce qui explique pourquoi la LLD opérationnelle représente une si grande part du marché automobile européen, en particulier chez les grandes entreprises.

Le Baromètre 2020 de **l'Arval Mobility Observatory** a révélé que 36 % des grandes entreprises et 43 % des très grandes entreprises de certains pays (principalement en Europe) ont recours à la location longue durée opérationnelle comme méthode privilégiée de financement des véhicules. Cela laisse encore suffisamment de place pour la croissance : le baromètre 2021 montre que 61 % des entreprises ont l'intention de développer le crédit-bail opérationnel dans les trois prochaines années, contre 39 % en 2020. Une grande partie de cette augmentation s'explique par l'intérêt croissant des PME.

La location courte durée (LCD) est une proposition différente. Elle offre un large choix en termes de marques et de modèles, ainsi qu'une grande flexibilité en termes d'utilisation. Cependant, ces avantages impliquent un coût supplémentaire. Les entreprises de LCD commencent un mois typique avec seulement 20 % de leur capacité réservée. Cela reflète un marché par nature volatil, où la demande est souvent très saisonnière. Cette incertitude est calculée dans l'offre, qui fixe une limite maximale à la période de location qu'un client est prêt à payer, généralement quelques jours et pas plus de quelques semaines.

En raison de sa nature volatile, le marché de la LCD de véhicules a été durement touché par la pandémie. Selon **Statista**, le nombre d'utilisateurs de véhicules de location courte durée en Europe est passé de 58,9 millions en 2019 à 27,5 millions en 2020. La reprise sera lente, mais la croissance devrait reprendre en 2024, avec 61,3 millions d'utilisateurs de véhicules de location.



Des solutions intermédiaires intéressantes

Il est vrai que la distinction entre les deux n'a jamais été absolue : les sociétés de LLD proposent elles-mêmes des voitures temporaires (jusqu'à la livraison du véhicule acheté en LLD) et les sociétés de LCD proposent des voitures de remplacement (en cas d'accident ou de panne du véhicule principal loué). Ces formules ne sont pas si différentes les unes des autres. Ces possibilités de chevauchement à explorer ont toujours existé.

Toutefois, il est vrai que le succès des sociétés de LCD et de LLD, a historiquement laissé un champ d'action inexploré et inexploité. Les demandes du marché pour des offres flexibles couvrant ce secteur sont longtemps restées sans réponse. Mais à l'heure actuelle, un grand nombre de solutions intermédiaires intéressantes viennent combler ce vide.

Europcar, leader sur le marché européen de la LCD et de l'abonnement de véhicules, en est un bon exemple. La société a regroupé ses connaissances en matière de location longue durée, souvent limitées à des offres très locales, et les a présentées sous la forme d'une gamme de trois produits à déployer sur tous les marchés : **SuperFlex**, **Flex** et **DuoFlex**. SuperFlex propose une période minimale d'un mois, Flex de trois mois, et DuoFlex ajoute un deuxième véhicule à la formule Flex.

En ce qui concerne la LLD, pratiquement tous les principaux fournisseurs proposent une solution intermédiaire : **ALD Flex**, **Arval Mid-Term Rental** et la **LLD LeasePlan** sont que quelques exemples de formules proposées par les bailleurs qui couvrent des gammes de contrat de quelques mois à quelques années.

La plupart de ces formules à moyen terme ont toutes un point commun, un engagement minimum : les contrats peuvent être résiliés pratiquement immédiatement, offrant ainsi aux clients la flexibilité optimale qu'ils recherchent.

Ce type d'offre est parfaitement adapté à l'environnement économique volatil de fin de pandémie et post-pandémique, dans lequel les projets et les embauches sont plus susceptibles d'être temporaires, et les entreprises, grandes ou petites, ne sont pas disposées à s'engager dans des contrats de véhicules à long terme.

« La valeur des données résultent du fait qu'elles nous éclairent sur ce qui se passe dans nos flottes et nos organisations, et sur la façon dont nous pouvons améliorer leur fonctionnement de manière significative. »

Neil Cawse –
CEO, Geotab

Plus qu'une pandémie

La croissance du télétravail

L'un des principaux effets de la pandémie, outre la forte volatilité des marchés, a été l'essor du télétravail, une tendance née d'une nécessité, qui a soudain révélé qu'un grand nombre de tâches essentielles pouvaient être effectuées sans être physiquement présent au bureau. Selon un [rapport de l'EAE Business School](#), le nombre d'entreprises en Europe dont le personnel travaille à domicile est passé de 4 % en 2019 à 88 % aujourd'hui.

Bien que ce chiffre soit susceptible de diminuer quelque peu, la tendance du télétravail laissera sans doute une marque indélébile sur les politiques de mobilité de l'entreprise, ce qui mènera à des flottes d'entreprises plus petites, moins de voitures de fonction et une demande accrue d'alternatives de mobilité. Cependant, la pandémie n'a fait qu'accélérer une tendance préexistante à la mobilité alternative, qui était déjà alimentée par trois facteurs importants.

De la propriété à l'utilisation

Premièrement, une tendance générationnelle : les jeunes utilisateurs de la mobilité sont moins intéressés par la possession d'un véhicule que par son utilisation. Ils préfèrent une mobilité partagée, intelligente, des budgets de mobilité et une mobilité comme service (Mobility as a service) : des termes différents qui se rejoignent, à savoir une demande d'accès facile à des alternatives au modèle « classique » d'une voiture par personne.

La montée du passage à l'électrique

Deuxièmement, les gouvernements aux niveaux local, national et européen mettent la pression sur les véhicules à moteur à combustion interne et adoptent des réglementations et des mesures incitatives pour promouvoir des alternatives plus durables, principalement l'option électrique. Alors que les véhicules électriques **devraient atteindre la parité des prix d'ici 2023** et que les problèmes d'autonomie et d'infrastructure sont en train d'être résolus, les flottes d'entreprise, les sociétés de LCD et de LLD font partie des pionniers de l'électrification.

Nouveaux segments de marché

Troisièmement, comme les marchés traditionnels de LLD et de LCD ont mûri, les fournisseurs sont désireux d'accéder à de nouveaux segments. Dans le cas des sociétés de location longue durée, cela a entraîné l'expansion du segment B2B (comme le partage de véhicule d'entreprise) et le développement des segments B2C (par exemple, la LLD privée) et B2E (par exemple, les offres de LCD privée aux employés soutenues par l'entreprise). Et pour les sociétés de LLD et de LCD, il s'agissait également d'explorer le potentiel des produits à moyen terme dans l'espace de marché intermédiaire.



Des alternatives en plein essor

Lorsque la pandémie s'est déclarée, certains observateurs ont craint que le secteur de la mobilité, en période de crise, ne revienne à de vieilles certitudes et ne recommence à s'appuyer sur le paradigme basé sur les combustibles fossiles et centré sur la voiture.

S'il est vrai que, selon certains indicateurs, la mobilité partagée a pâti, notamment en ce qui concerne les transports publics, ce n'est certainement pas le cas dans tous les domaines. En 2020, et malgré la pandémie mondiale, les services de partage de véhicule ont en fait augmenté de 10 % dans le monde entier et continueront de se développer. **Selon Berg Insight**, les services de partage de véhicule représenteront 971 000 véhicules dans le monde d'ici 2025. Cette année-là, le partage de véhicule d'entreprise atteindra près de 135 000 véhicules.

« La pandémie a donné lieu à un regain d'intérêt pour le virtuel, le Cloud et les données. Ce sont tous des sujets que nous abordions auparavant, mais la crise nous a démontré leur valeur pour notre propre entreprise, et pour le monde en général. »

Neil Cawse – PDG, Geotab

Cette croissance remarquable a été rendue possible grâce à la télémétrie et la connectivité, dont elle dépend. La technologie soutenant le partage de véhicule a évolué, passant de simples systèmes de réservation en ligne à des plates-formes numériques capables de gérer toutes les activités opérationnelles, de la réservation à la gestion de la flotte en temps réel, en passant par l'analyse des besoins d'entretien et de l'équipement embarqué des véhicules, ainsi que la facturation.

De même, la tendance à la transition électrique semble avoir bénéficié de la pandémie, plutôt que d'en avoir souffert. **Selon l'AIE**, les ventes de voitures électriques neuves ont atteint un record de 3 millions en 2020, une hausse de 41 % par rapport à 2019 et ce, au cours d'une année où le marché automobile mondial a rétréci de 16 %.



La télématique et la connectivité comme moyens d'action

L'essor des alternatives de mobilité a été rendu possible par les progrès technologiques de la télématique.

Quelques exemples :



En utilisant les données GPS, la télématique peut localiser les véhicules et analyser leur vitesse et leur direction, à la fois dans le passé et en temps réel.



La télématique permet également le suivi de sécurité, afin d'empêcher ou de limiter le vol d'un véhicule ou de son chargement. Certains systèmes permettent la désactivation à distance du véhicule.



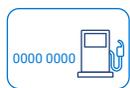
D'autres interfaces de données peuvent fournir un aperçu de la gestion du carburant (utilisation, coût).



Les paramètres critiques qui étaient auparavant accessibles uniquement en atelier peuvent désormais être consultés en temps réel. Ce niveau de diagnostic automobile permet une bien meilleure planification de la maintenance, réduisant ainsi les temps d'arrêt.



Une surveillance étroite permet également aux sociétés de LCD et LLD de garder un œil sur la façon dont leurs véhicules sont traités.



De nombreux fournisseurs de systèmes télématiques offrent l'intégration de cartes de carburant. Une telle carte peut être liée à une personne, à un véhicule ou aux deux. La carte est liée à un nombre limité de stations-service (et leurs produits associés).

Toujours selon Berg Insight, nous sommes au milieu d'une période de cinq ans qui verra le nombre de boîtiers télématiques pratiquement doubler, passant de 10,6 millions d'unités à la fin de 2019 à 19,9 millions en 2024. Au cours de la même période, leur pénétration du marché (dans les voitures de fonction et les véhicules commerciaux) passera de 19,8 % à 35,4 %.

Il est intéressant de noter que, si les boîtiers d'origine (c'est-à-dire intégrés par le constructeur automobile) devraient presque doubler (pour atteindre 3,5 millions), les boîtiers du marché secondaire (qui constituent le reste) représenteront toujours la part la plus importante du total.



Au fur et à mesure que la technologie se transforme, de nouvelles opportunités de marché se développent

L'utilisation de la télématique pour connecter une flotte de véhicules présente de nombreux avantages, qui peuvent se résumer par le slogan de Geotab : la gestion par la mesure (Management by measurement en anglais).

La télématique génère des données exploitables, en temps réel et sur de longues périodes. Elle peut aider les entreprises à améliorer un grand nombre de mesures, telles que la conformité aux normes, la sécurité, la productivité et la durabilité. La télématique contribue à améliorer la satisfaction des employés et des clients, à réduire le coût total de possession et à maximiser le retour sur investissement.

Mais la télématique offre plus que des améliorations progressives, aussi importantes soient-elles. Elle peut également changer la donne, en prenant en charge de nouveaux produits et services à valeur ajoutée qui ne seraient pas possibles sans la surveillance et les données qu'elle génère.

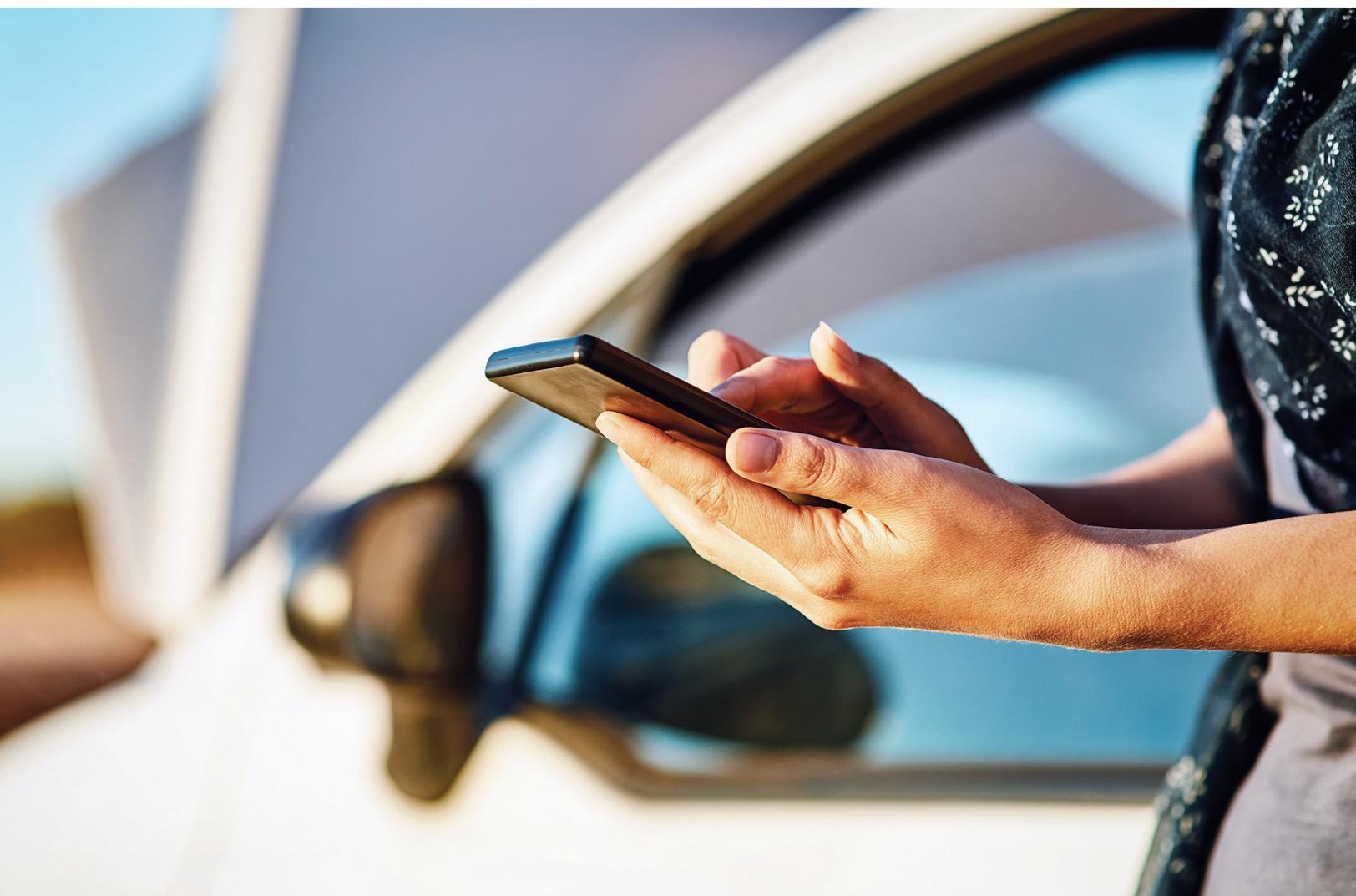
« Notre devise chez Geotab, c'est que vous ne pouvez pas gérer ce que vous ne mesurez pas. Il s'agit d'un processus en trois phases. Tout d'abord, on collecte les données. Ensuite, on les étudie : où, comment et pourquoi ? Quelles sont les performances des véhicules ? Combien d'entre eux sont des véhicules électriques ? Ces informations sont une force, car elles nous permettent de mieux comprendre ce qui se passe. La dernière phase consiste à utiliser les connaissances pour agir, pour mieux gérer son entreprise. »

Neil Cawse – PDG, Geotab

Prenons l'exemple du passage à l'électrique. Comme les véhicules électriques (VE) sont relativement nouveaux, certaines craintes subsistent encore, notamment celle de savoir si les véhicules ont une autonomie suffisante pour atteindre leur destination ou si des stations de recharge sont disponibles sur le trajet. La télématique est un excellent moyen d'atténuer ces craintes. Elle permet le contrôle de la **charge disponible** afin d'identifier les véhicules prêts pour la location, et alerte les opérateurs dès que les véhicules sont rendus pour être rechargés. D'ailleurs, les informations en temps réel sur les VE s'avéreront tellement cruciales que le passage à l'électrique et la télématique iront de pair. La voiture du futur sera durable car elle sera connectée.

Un autre exemple, la **solution Keyless** de Geotab. Cette solution de plateforme utilise le système télématique pour intégrer une fonction de clé numérique. Outre l'optimisation de la gestion des véhicules partagés et mis en commun des flottes, le fait de ne plus avoir besoin de clé matérielle pour ouvrir et démarrer le véhicule a d'autres avantages : l'élimination de la remise physique (et des bornes physiques) du processus permet également de créer de nouveaux modèles commerciaux dans le domaine du partage de véhicule et de la location de véhicules à moyen terme. L'intégration de logiciels avec les partenaires de réservation en est un exemple : l'expérience de location se fait entièrement en ligne. À terme, l'objectif est d'offrir aux utilisateurs de mobilité la flexibilité dont ils ont besoin, en mettant à la disposition des fournisseurs de mobilité, y compris les sociétés de LCD et de LLD, une boîte à outils leur permettant d'élargir leurs offres pour répondre à ces besoins.

Un troisième exemple est le taux d'utilisation des voitures de fonction, qui, selon certaines études, oscille entre 20 et 40 %, mais qui peut descendre jusqu'à 6 %. Le principe du partage et la mise à disposition, par le biais de la télématique, de données sur l'utilisation des véhicules, permettent enfin de résoudre ce problème.



Une concurrence qui pourrait se transformer en « coopétition »

Les secteurs de la LLD et de la LCD ont l'habitude de s'adapter et de survivre, et il ne fait aucun doute qu'ils sauront résister au passage de la gestion des actifs (centrée sur les véhicules) à l'activité de service (centrée sur des produits différents en fonction des clients finaux).

Dans le nouveau paradigme de la mobilité, les deux industries sont de plus en plus en concurrence sur les mêmes nouveaux marchés. Mais, à l'avenir, la concurrence ne sera pas le seul modèle. La location longue durée et la location courte durée, entrent dans la même arène équipée de compétences exclusives qui pourraient être considérées comme complémentaires.

Bien que la concurrence se poursuive, des partenariats dans des domaines limités sont possibles, les sociétés de location offrant la flexibilité des produits que les sociétés de LLD peuvent avoir du mal à générer, et inversement, en offrant leur vaste expérience en matière de recommercialisation et de refinancement au profit des sociétés de LCD. Cet aspect deviendra de plus en plus important, car les véhicules auront plusieurs cycles de vie (par exemple, grâce à la LLD de voitures d'occasion) et pourront donc être remis en vente plusieurs fois.

« Voilà notre avenir : s'assurer que les données du véhicule se trouvent au bon endroit et au bon moment, avec visibilité et contrôle. Ce partage très efficace des données ouvre la voie à toute une série de cas d'utilisation intéressants. »

Neil Cawse – PDG, Geotab

Un point important à cet égard : pour les utilisateurs finaux du marché privé, qui occupe une place de plus en plus importante, ce sont les sociétés de location qui ont un avantage en termes de reconnaissance de la marque, plutôt que les sociétés de LLD.

Il reste à voir si de telles formes complexes de « coopétition » se développeront. Ce qui est certain, c'est que sur un marché où les certitudes absolues cèdent la place à des réalités de marché plus subtiles, aux diverses nuances de gris, ce sont les entreprises les plus aptes à regrouper divers services qui sortiront gagnantes.

Les sociétés de LCD et de LLD savent que l'avenir est incertain et elles souhaitent prévenir l'émergence de concurrents high-tech, extrêmement flexibles et très axés sur l'utilisateur final... en assurant elles-mêmes ce rôle. C'est la puissance analytique fournie par la télématique et la connectivité qui fera toute la différence.



À propos de Geotab

La plateforme Geotab connecte les véhicules via une plateforme sécurisée, afin de fournir aux flottes des analyses et leur permettre une optimisation. Cette plateforme ouverte bénéficie de nombreuses solutions tierces qui permettent aux petites et grandes entreprises d'avoir des solutions adaptées à leurs besoins. Traitant plus de 40 milliards de points de données par jour, Geotab exploite le Big Data et le machine learning pour améliorer la productivité des flottes tout en réduisant leur consommation énergétique, et en maximisant la sécurité des conducteurs en conformité avec la réglementation. Les produits utilisant la technologie et la plateforme Geotab sont distribués dans le monde entier par l'intermédiaire de revendeurs agréés.

Découvrez notre solution pour la **LCD** et la **LLD** et suivez-nous sur **@GEOTAB** et **LinkedIn** pour en savoir plus.

©2021 Geotab Inc. Tous droits réservés. Geotab et le logo Geotab sont des marques déposées de Geotab Inc.

GEO TAB[®]

[f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [🎧](#) | geotab.com/fr