

# LE LEASING AUTOMOBILE RENTABLE ET RESPONSABLE !

Selon l'OVE (2023), 68% des entreprises envisagent d'électrifier leur flotte d'ici à 2023. Face à cette révolution, comment les acteurs du leasing s'adaptent-ils ? Rencontre avec Thomas Jacsont, dirigeant de LocaLease, entreprise engagée pour une mobilité plus durable.

**Informations Entreprise : Comment l'essor du télétravail et l'impact de la COVID ont-ils influencé les habitudes de consommation de vos clients en matière de leasing de véhicules ?**

**Thomas Jacsont :** En réponse à l'après-COVID et à l'essor du télétravail, nous avons constaté un changement notable dans les habitudes de consommation automobile.

Autrefois, nos contrats se concentraient principalement sur des véhicules à haut kilométrage. Cepen-

dant, lors du renouvellement de ces contrats, l'adoption de kilométrages plus modestes s'est fait sentir, traduisant une tendance à une moindre mobilité de nos utilisateurs, en particulier chez les cadres.

Ceci nous a également permis de proposer des alternatives plus écologiques. Auparavant, pour un client roulant 90 000 km par an, il n'était pas envisageable de proposer un véhicule électrique en raison des limitations d'autonomie. Mais avec une réduction à 30 000 km par an, le véhicule électrique devient une option sérieuse.

Suite à cette évolution, nous avons vendu et recommandé un nombre significatif de véhicules électriques à nos clients. Les entreprises qui ont adopté ce changement réalisent d'importantes économies : moins de kilomètres parcourus, moins d'essence consommée, des collaborateurs moins fatigués. Par ailleurs, les contrats de location sont désormais moins coûteux et plus écologiques grâce à l'adoption des véhicules électriques.

**I.E : Pouvez-vous expliquer les avantages du leasing par rapport à l'achat direct ou au crédit bancaire ?**

**Thomas Jacsont :** Le leasing offre un avantage indéniable en préservant la trésorerie des entreprises, comparativement à un achat ou à un crédit bancaire.

En effet, le financement d'un leasing se présente comme une charge mensuelle, évitant ainsi d'alourdir excessivement l'endettement de l'entreprise et laissant

une marge de manœuvre financière pour ses activités opérationnelles.

Chez LocaLease, nous pensons que l'aspect conseil est essentiel. Selon les besoins spécifiques du client, nous sommes susceptibles de recommander des véhicules dont le loyer est plus élevé que prévu.

En effectuant un calcul du coût total de possession, nous constatons souvent que ces véhicules à loyer plus élevé reviennent finalement moins chers sur le long terme. C'est fréquemment le cas des véhicules électriques, comme ceux de Tesla.

Bien que le leasing d'une Tesla puisse être plus cher que d'autres marques, l'intégralité des loyers est déductible des charges, ce qui permet de réaliser d'importantes économies d'impôts. De plus, ces véhicules ne sont pas assujettis à la taxe sur les véhicules de société. Notre rôle de conseiller consiste donc à optimiser le choix du client, tant d'un point de vue fiscal que financier.

**I.E : Justement, quelle est l'évolution de la demande de vos clients en termes de véhicules écologiques et comment LocaLease répond-elle à cette demande ?**

**Thomas Jacsont :** Avec la mise en place des Zones à Faibles Émissions, nous vendons nettement moins de véhicules diesel, ce qui n'est pas plus mal.

Il serait assez ironique de fournir un véhicule à un utilisateur qui ne peut pas circuler dans la ville où il réside. Chez LocaLease, nous avons toujours prôné une démarche écologique. C'est pourquoi nous avons tendance à recommander des véhicules à faibles émissions de CO<sub>2</sub>, qu'ils soient électriques ou hybrides.

Aujourd'hui, la demande pour ces véhicules plus verts provient directement des clients, car ils comprennent que plus écologique signifie également plus économique, que ce soit en termes de consommation ou de taxes.

Il est d'ailleurs important de noter que tous nos clients ne sont pas forcément des écologistes convaincus. Toutefois, la plupart d'entre eux sont des dirigeants d'entreprises, attentifs aux coûts. Un véhicule écologique peut avoir un impact environnemental

Thomas Jacsont



plus important, selon son lieu de production et autres paramètres. Cependant, pour le dirigeant d'entreprise, ce qui compte, c'est de savoir si le véhicule répond à ses besoins, aux besoins de l'utilisateur, et s'il coûte le même prix, voire moins cher. Aujourd'hui, la réponse est majoritairement positive, que ce soit en termes de consommation électrique, de taxes, ou de coût d'utilisation.

**I.E : Comment aidez-vous vos clients à naviguer dans les subtilités du marché, notamment en ce qui concerne les différents types de taxes et de bonus écologiques ?**

**Thomas Jacsont :** Le rôle d'un courtier en leasing a beaucoup évolué. Si il y a dix ans, sa fonction se limitait à trouver le véhicule choisi par le client au meilleur prix, aujourd'hui, la complexité du marché automobile, et en particulier celui du leasing, requiert une expertise plus poussée.

Il y a de nombreux paramètres et taxes à prendre en compte, du malus sur le poids du véhicule aux bonus écologiques sous conditions d'éligibilité. Par exemple, si vous choisissez une Tesla, vous avez droit à un bonus écologique de 3000€. Mais si vous optez pour une peinture métallisée sur cette même Tesla, vous perdez ce bonus.

Ces subtilités, nous les connaissons car nous nous formons constamment à ces changements. Nos collaborateurs sont également formés sur ces détails,

ce qui nous permet de simplifier le processus pour nos clients, généralement des dirigeants d'entreprise qui n'ont pas le temps de se plonger dans ces complexités.

**I.E : Comment LocalLease parvient-elle à établir et à maintenir la confiance de ses clients dans un secteur aussi compétitif que le leasing automobile ?**

**Thomas Jacsont :** Contrairement à beaucoup d'entreprises qui prétendent être les meilleures, je ne vais pas vous dire que nous sommes parfaits.

Ce que je peux vous assurer, c'est que nous avons toujours placé la satisfaction du client au cœur de notre ADN. Pour y parvenir, il ne suffit pas de trouver la bonne solution, il faut également être extrêmement réactif, assurer un suivi rigoureux et être là pour le client quand il rencontre une difficulté, quelle qu'elle soit.

Ces quatre piliers, qui font partie intégrante de notre ADN, sont partagés par toute l'équipe. Chaque fois qu'un problème se pose pour un client, ce n'est pas un seul collaborateur qui tente de le gérer personnellement. Au contraire, dès qu'une question ou une difficulté surgit, toute l'équipe se mobilise pour trouver une solution. Chez LocalLease, nous sommes fermement convaincus que c'est cette attitude qui permet d'établir une véritable relation de confiance avec nos clients.

## Chiffres clés

- + 1 million : le CA en euros
- 11 : le nombre de collaborateurs
- 2000 : le nombre de clients à la route
- 1.3 millions : le nombre de visiteurs depuis la création du site internet
- 2014 : date de création de LocalLease
- 38 : le nombre de marques disponibles
- 210 millions : d'euros de véhicules financés depuis la création de LocalLease

**I.E : Quels sont les projets futurs pour LocalLease et comment comptez-vous améliorer encore l'expérience de vos clients ?**

**Thomas Jacsont :** Notre vision est d'évaluer constamment et d'offrir les meilleures solutions à nos clients.

Ainsi, nous souhaitons développer notre entreprise en deux axes : interne et externe.

En interne, nous nous efforçons d'améliorer les compétences de nos équipes existantes tout en recrutant de nouveaux collaborateurs. En externe, nous cherchons à établir des partenariats avec des entités locales, notamment des centrales d'achat, pour offrir nos services à des clients qui ne nous connaissent pas encore.

Par ailleurs, nous cherchons continuellement des moyens pour faciliter la vie de nos clients dans le monde du leasing. Récemment, nous avons lancé une application nommée 'LocalLease Check Out', qui permet aux clients d'effectuer une pré-restitution de leur véhicule en 15 minutes seulement, directement depuis leur téléphone. Nous savons que la restitution est une étape souvent redoutée en leasing, notamment en raison des frais de remise en état potentiels.

Notre application utilise l'intelligence artificielle pour guider les clients à prendre 15 photos de leur véhicule, qui leur indiqueront précisément ce qui pourrait leur être facturé lors de la restitution. Ainsi, nos clients ont un contrôle direct sur cette étape et peuvent juger de l'état de leur véhicule par eux-mêmes. Ce sont là quelques-unes des manières dont nous envisageons l'avenir.

