

# Location de voitures

## Données sur la branche

Aujourd'hui en Israël, il y a 240 agences de location de voitures. La plupart d'entre elles appartiennent à de grandes sociétés/centrales qui coiffent des dizaines d'agences/succursales à travers le pays. Une partie mineure: des agences indépendants et représentant de petites compagnies de location (jusqu'à 8 succursales à travers le pays). De même, il y a 21 grandes sociétés de leasing. Le volume du marché est évalué à 200.000 véhicules de toutes sortes de locations

## Division secondaire de la branche

Dans la branche de location de voiture on peut faire la division suivante:

**Compagnies de location internationales:** ces compagnies font partie du système mondial de location de voitures. Elles opèrent en Israël dans tous les domaines de location et de leasing, et ainsi organisent la location de voitures à travers le monde par l'intermédiaire des agences qui appartiennent à la chaîne.

**Compagnies de location locales:** compagnies relativement petites qui ont jusqu'à 8 représentations. Ces compagnies desservent le marché local et les compagnies d'assurance par des accords de longue durée en leur procurant un véhicule de rechange, en cas d'accident ou de vol du véhicule assuré.

**Compagnies de leasing (crédit-bail):** se spécialisent dans le service donné aux sociétés commerciales. Ces compagnies sont liées aux banques ou à d'autres sources de financement qui donnent un appui financier à l'affaire

## Caractéristiques du marché

La branche de location de voitures se caractérise par plusieurs aspects:

Il y a de la concurrence dans la branche, mais les conditions de location entre les différentes compagnies se ressemblent beaucoup.

La plus grande partie du chiffre d'affaires vient de la location de voitures aux compagnies d'assurances et de la branche leasing opérationnelle. L'information sur le tarif dans ces domaines, est secrète.

## Clientèle: la détermination du marché ciblé, son volume, segmentation

Le marché est composé de plusieurs sub-divisions:

- ◀ Touristes et clients occasionnels – les clients qui louent une voiture pour quelques jours selon leur besoin.
- ◀ Compagnies d'assurances – fournissent un véhicule de rechange quand la voiture de l'assuré a été volée ou accidentée. En général l'assuré reçoit une voiture pendant 22 jours (depuis le 2ème jour de l'accident et pas plus de 23 jours)
- ◀ Compagnies commerciales – ces compagnies emploient la plupart du temps les services de leasing (les avantages de cette formule sont détaillés dans le paragraphe "recommandations"). Les compagnies commerciales louent une voiture sur la base "par jour" pour des employés ou des visiteurs de l'étranger qui viennent pour des occasions particulières.

Location de véhicule commercial / camion léger – un petit nombre de compagnies se spécialise dans ce domaine, qui dessert les compagnies commerciales et les particuliers qui ont besoin de transporter de l'équipement.

## **Moyens de marketing**

La plupart de moyens de marketing dans le cadre de la branche se tournent vers les clients commerciaux. Aujourd'hui plusieurs compagnies proposent la formule leasing même aux particuliers.

- ◀ Publicité à l'étranger: par l'intermédiaire des agences de voyages, d'annonces, de pages jaunes de divers pays.
- ◀ Publicité en israel: dans les guides spécialisés, les aéroports et les magazines pour touristes, la presse commerciale, la télévision et la radio.
- ◀ Marketing par l'intermédiaire des agences de voyages et de vacances: les compagnies de locations de voitures ont proposé des paquets de tourisme et de vacances de "hôtel et véhicule". Le client recevait un véhicule qu'il conduisait lui-même pour une semaine et des coupons d'attractions dans les hôtels qui participaient à la promotion.
- ◀ Emploi de personnel de vente: principalement pour le marché des institutions et du commerce.

## **Fournisseurs**

Dans la branche, on achète les véhicules directement des importateurs. Etant donné que la compagnie achète un grand nombre de véhicules régulièrement pendant l'année, elle reçoit des prix spéciaux et de grandes remises allant de 6-25% du prix du véhicule. La plupart du temps, on peut recevoir un appui financier de la banque pour l'achat de véhicules allant de 60-90% du prix du véhicule.

## **Orientation de développement à l'avenir**

Aujourd'hui la branche qui se développe est celle du leasing. Dans ce cadre on propose aux conducteurs un véhicule en location pendant 36 mois avec option de l'acheter à la fin de la période à un prix convenu ou le rendre et continuer l'affaire avec un nouveau véhicule.

## **Obstacles à l'entrée dans la branche**

Les obstacles à la mise sur pied d'une affaire de location de voitures sont:

- ◀ L'obtention d'un permis pour la location de voitures ou leasing délivré par le responsable des compagnies de location de voitures au Ministère des Transports.
- ◀ Financement: l'entrée dans l'affaire demande de posséder une flotte de voitures suffisamment grande.
- ◀ Diffusion dans le pays: dans cette branche l'affaire doit faire partie d'une chaîne ou trouver un arrangement de relations réciproques avec des affaires similaires. Seulement de cette façon, on peut donner aux clients les services nécessaires comme: un véhicule de rechange dans le cas d'une panne / d'un accident, la réception du véhicule au point de départ et le retour à un autre point.
- ◀ Permis de commerce: permis du commerce de l'Autorité locale obligatoire.
- ◀ Investissement en rapport avec le terrain pour entreposer les véhicules et le préparer pour une nouvelle location: nettoyage, lavage, vérification de la voiture, etc.. le terrain doit avoir 100m<sup>2</sup>, il est préférable que la plus grande partie soit pavée. Il doit avoir une clôture, être protégé et éclairé.
- ◀ Réfection et adaptation du bâtiment pour en faire un bureau.

## **Personnel**

Administration et vente: en général c'est le propriétaire de l'affaire qui en est le directeur. On emploie jusqu'à 5 employés/les secrétaires qui s'occupent des contrats de location et 5 autres employés pour le bon état de marche de la voiture, sa révision pendant la location et pendant le retour..

## **Investissement requis**

Les principaux éléments nécessaires à la mise sur pied d'une nouvelle affaire sont:

- ◄ Achat d'une flotte de véhicules: pour les petites affaires de 30 à 200 véhicules.
- ◄ Pour les grandes compagnies au-delà de 1000 véhicules. La plus grande compagnie dans la branche possède 30.000 véhicules.
- ◄ Système informatisé pour l'administration de commandes et de la flotte des véhicules.
- ◄ Réfection et préparation du terrain: la préparation d'un terrain pour la location de voitures ne demande pas d'installation spéciale en dehors ce qui a été cité ci-dessus.
- ◄ Acquisition d'une concession: être concessionnaire d'une compagnie de location internationale demande un investissement encore plus grand. Le concessionnaire doit construire un bureau et un système de soins du véhicule d'une grande qualité.
- ◄ Les compagnies de location en général n'assurent pas leurs véhicules avec une assurance totale. C'est pourquoi dans les premiers pas de l'affaire, on a besoin d'un appui financier dans le cas de dommages et ou de vol.

## **Profits dans la branche**

Facteurs influençant sur le profit de la location de voitures

- ◄ Paiement à des agents secondaires: les agents secondaires reçoivent une commission de 15-20% pour la location de voitures à des particuliers pour une courte période (jusqu'à 10 jours) de 10-15% pour de longues périodes.
- ◄ Utilisation de la voiture: (nombre de jours dans l'année où la voiture est louée). Dans les grandes compagnies le pourcentage d'utilisation est de 70-80% dans l'année, dans les petites compagnies le pourcentage est de 85%. Le pourcentage augmente d'autant plus que la compagnie a d'accords avec des clients commerciaux et que les périodes de location sont plus longues.
- ◄ Réduction pour l'achat de véhicules: les compagnies de location reçoivent une remise de 3-5% au moment de l'achat de véhicules. Si l'achat est de 10 véhicules ou plus, la remise peut arriver aussi à 25% chez certains importateurs. Dans de nombreux cas, on signe un contrat d'achat annuel qui engage la compagnie à acheter un grand nombre de véhicules pendant l'année. Ce contrat assure à l'acheteur, une plus grande remise.
- ◄ Paiement pour la concession: en général 5% du volume de ventes.
- ◄ Niveau d'assurance: la plupart des compagnies de location font seulement une assurance obligatoire et une pour tierce personne. Pour le leasing le prix de l'assurance totale est inclus dans le paiement du client.

## **Conditions de paiement d'usage**

Le paiement d'usage des clients occasionnels se fait par carte de crédit, celle-ci servant de garantie devant des situations particulière du conducteur comme des contraventions et des dégâts de la voiture.

Le paiement des clients commerciaux, sur la base d'agréments mensuels se fait sur des débits mensuels selon l'usage: mois courant + 30 ou 60 jours.

Dans le leasing le paiement est mensuel, selon l'accord de location pendant 3 ans.

## **Permis, autorisation et règlements appropriés:**

Obtention d'un permis délivré par le responsable des compagnies de location du Ministère des Transports.

L'affaire doit recevoir les Permis de commerce de l'Autorité locale et du Ministère des Transports et une autorisation du Ministère de l'Environnement

## **Risques**

La bonne administration du stock des véhicules: la possibilité d'un grand pourcentage d'utilisation du véhicule permettent de plus grands bénéfices.

Le coût de l'achat dépend du nombre de véhicules que la société s'engage à acquérir de l'importateur et de la période de l'achat. Étant donné qu'il y a avantage dans le nombre (la remise dépend de l'engagement), un grand engagement peut créer un grand stock de véhicules et des problèmes de liquidité.

Dépréciation rapide des véhicules: le véhicule est loué à divers chauffeurs. C'est pourquoi il faut le maintenir très souvent et faire participer comme il faut le client aux dégâts (ou la compagnie d'assurance dans le cas où le client a pris une assurance supplémentaire)

## **Assurances**

Assurance du véhicule: l'assurance du véhicule loué comprend: l'assurance obligatoire et l'assurance de tierce personne. Il n'est pas d'usage de faire une assurance totale sauf dans le cas de voitures particulièrement chères et /ou pour les petites compagnies

Assurance de véhicules en transfert:

Assurance de biens supervisés

En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent en ce qui concerne les assurances exigées

## **Adresses utiles**

Ministère des Transports, Jérusalem – Inspecteur du Trafic - 02 – 6228600

Ministère des Transports, Jérusalem – le responsable pour les compagnies de location de voitures 02 – 6228211

Ministère des Transports, Tel Aviv – Eti Reiten, responsable pour l'importation 03-5657117

## **Recommandations**

- ◀ Arriver à des accords de contrats avec de compagnies commerciales pour des locations de voitures ou leasing d'un certain volume.
- ◀ Arriver à des accords avec des marchands de voitures d'occasion pour la reprise de véhicules tout de suite après avoir été enlevés de la circulation.
- ◀ Acheter des voitures sur la base d'accords annuels avec des importateurs avec une grande remise.
- ◀ Créer de paquets avec les agences de voyages, les chaînes d'hôtel et d'autres branches de tourisme qui incluent des locations de voitures aux touristes.
- ◀ Les clients satisfaits reviennent et amènent leurs amis. Insister sur la qualité et la confiance afin d'élargir l'éventail des clients.
- ◀ S'assurer d'un personnel qualifié et compétent.
- ◀ Dans la décision de l'emplacement de l'affaire il faut considérer des nombreux éléments, parmi eux: la proximité des grands centres touristiques, les hôtels, les aéroports, les directions des compagnies commerciales, l'accès, etc.
- ◀ Il est recommandé de s'adresser à Mati local pour monter une affaire et la mettre en marche.

