

Automobile Encore presque confidentiel au début des années 2000 (avec à peine 5.000 véhicules), la LLD (Location Longue Durée) vient de franchir la barre de 40.000 véhicules en circulation après une décennie de croissance effrénée. Le potentiel de croissance est encore inentamé, notamment auprès des groupes privés locaux (PME et grands comptes) ou encore les ménages marocains qui sont, contrairement à d'autres marchés plus matures, presque absents de ce mode de financement et d'exploitation des véhicules. PAR **SALIM MANSOURI**

Le marché de la LLD finit l'année 2018 en beauté

Le secteur de la Location Longue Durée (LLD) est décidément sur les chapeaux de roue. En effet, à l'issue d'une décennie de croissance annuelle moyenne à deux chiffres (plus précisément à près de 10,5%), le parc des véhicules en LLD mis en route a dépassé, à fin 2018, la barre de 40.000 véhicules contre à peine 15.000 unités dix ans auparavant et 5.000 véhicules en 2001. Cette évolution vigoureuse s'est faite naturellement au grand bonheur des acteurs de ce métier et notamment les huit loueurs qui font plus de 75% du marché et qui forment les filiales des groupes bancaires, dont le leader incontesté avec plus de 25% de parts de marché ALD Maroc (groupe Société Générale), Arval (BMCI), Wafa LLD (Attijariwafa bank), Locasom (BMCE Bank of Africa) et Chaâbi LLD (BCP) ainsi que les trois autres « indépendants » et franchisés d'enseignes internationales Europcar, Avis et Hertz.

Il faut dire que le marché a trouvé dans la PME et plus généralement les groupes locaux, un nouveau relais de croissance après avoir été longtemps porté par la demande émanant des filiales de groupes internationaux (chez qui le recours à la LLD est un réflexe de groupe quasi-naturel pour peu qu'une offre structurée et efficiente existe au pays d'implantation) et les grandes institutions publiques et parapubliques qui ont énormément accéléré leur conversion à la LLD au cours des dernières années (au détriment des autres modes de financement que sont le leasing et l'autofinancement qui n'apportent aucune solution à la problématique cruciale de la gestion et la réparation du parc), au point



de représenter aujourd'hui près de 40% du marché presque à part égale avec le segment des multinationales.

Malgré cet essor continu, le marché recèle encore un potentiel non négligeable de progression, sachant que les entreprises en activité achètent annuellement entre 60.000 à 65.000 véhicules pour leur parc (entre renouvellement et expansion), dont à peine 10% sont captés par les opérateurs de la LLD, alors que dans des marchés plus matures (Européens et Nord-américains notamment), ces professionnels s'accaparent jusqu'à 50% voire 60% des mises en circulation de véhicules par les entreprises. L'autre relais de croissance est celui du segment des particuliers. Certes, les quelques tentatives de positionner la LLD auprès des acheteurs personnes physiques, notamment celle mise en place en 2013 par Locasom en s'appuyant sur le savoir-faire commercial de Salafin (également filiale de BMCE Bank), ont fait pschitt jusqu'à présent. Mais les spécialistes du secteur estiment que les ménages marocains devront de plus en plus opter pour la LLD à l'avenir, à l'instar de ce qui se passe dans les pays européens où la voiture devient

une commodité comme une autre, dont l'usage et l'exploitation comptent davantage que l'aspect proprement patrimonial. Si une telle tendance du marché venait à se confirmer, c'est la barre des 100.000 véhicules qui sera désormais à la portée en quelques années seulement. Pour l'instant, les avantages principaux de l'offre LLD, lesquels sont surtout incarnés dans les services (de plus en plus sophistiqués), la solution de financement idoine et l'externalisation du risque d'exploitation du parc de véhicules (qui engendre souvent des coûts cachés non négligeables), font de plus en plus mouche auprès des entreprises. Du côté des particuliers, on fait encore la fine bouche.

Enfin, l'autre cheval de bataille des loueurs en LLD, est la montée en efficacité et en rentabilité de l'intervention sur le marché des véhicules d'occasion (dit marché VO). Aussi, si la cession des véhicules récupérés en fin de contrat de LLD sur le marché VO a toujours constitué un accélérateur de marge nette pour les loueurs (voire pour certains loueurs qui bradaient les loyers, l'essentiel de leurs marges...espérées), les acteurs de plus en plus structurés cherchent aujourd'hui à en faire une activité à part entière. Chez ALD Maroc par exemple, qui arrive à écouler chaque année quelque 2.000 unités sur le marché VO (ce qui en fait le premier vendeur de voitures d'occasion au Maroc), cette Business Unit a fortement gagné en rentabilité depuis la mise en place d'un système de vente aux enchères électroniques (dont 75% au profit d'acheteurs grossistes et 25% directement aux clients particuliers) et de show-rooms dédiés. ■