

LES PARTICIPANTS À LA TABLE RONDE



Cédric ALEXANDRE

(Président de Fast Lease) :

« Les PME ont des problématiques différentes en fonction de la taille de leur parc et la destination des véhicules ; plusieurs acteurs peuvent intervenir avec des offres distinctes ».



Nicolas CHRISTODOULOS

(Responsable des relations loueurs longue durée chez Toyota France) :

« Cette proximité dont tout le monde parle reste l'apanage des réseaux des constructeurs. L'effet de levier est plus fort lorsque le loueur, le réseau et le constructeur ont le même discours et la même approche ».



Laurent HAUDUCOEUR

(Consultant chez Cogecar) :

« La location longue durée est un produit ancien, vieux de plus de quarante ans. Les évolutions n'ont lieu qu'à la marge. Un vrai travail doit être fait par les loueurs pour convaincre les PME ».



Damien HERMAN

(Directeur technique chez Via Location) :

« La proximité, c'est l'assurance d'un accompagnement avec un coût maîtrisé. Après, les décideurs sont alors enclins à passer à la LLD ».



Jean-Charles HOUYVET

(Directeur d'Ekinox, groupe STVA) : « Le rôle de STVA est d'apporter son aide aux entreprises à l'entrée du parc avec un coût logistique le plus faible possible mais aussi à la sortie avec le souci de valoriser au mieux le véhicule à la vente, parfois en allant jusqu'au marché de deuxième vie avec une rénovation totale ou partielle ».



Alexis LAFITTE

(Chef des ventes de la région IDF chez Athlon Car Lease) :

« Pour que l'offre d'un loueur soit compétitive auprès d'une PME il faut prendre en compte trois éléments : une proximité qui fait la différence au quotidien ; une grande réactivité ; des innovations par rapport aux offres de mobilité ».



Pierre Mathieu LANFRANCHI

(Directeur Citroën Business Finance) :

« La LLD auprès des PME existe depuis très longtemps chez Citroën. Le maître mot est la proximité ; c'est pourquoi nous nous appuyons sur le réseau de la marque ».



François LE MOING

(Directeur de l'agence Paris Ile de France chez GCE Car Lease) :

« La LLD a tout pour convaincre les dirigeants de PME. Qui, aujourd'hui, achète encore son ordinateur ou son copieur ? Il faut que les dirigeants de PME n'hésitent pas à nous consulter pour leur parc de véhicules ».



Olivier MONOT

(Directeur général d'ING Car Lease) :

« Globalement, les produits LLD « full services » sont parfaitement adaptés aux PME. La conquête de ce marché par les loueurs ne se fera que via une grande proximité avec ces clients ».



Jérôme MUNK

(Directeur commercial de Parcours) :

« La clientèle des PME a un souci : elle veut du beau pas cher. Son attente en termes de reconnaissance et de disponibilité est très forte ».



Alain PECRIAUX

(Directeur des ventes chez ALD Automotive) :

« Nous avons pris en compte l'importance de la proximité dans la relation avec les PME en délocalisant des commerciaux terrain pour être plus proches de nos clients et être plus réactif ».



Edouard RANCE

(Dirigeant du cabinet ERCG) :

« Les petites PME ont une approche artisanale de la gestion de leur flotte alors que les grosses PME ont une approche industrielle. C'est l'opposition entre la souplesse, la proximité et le process ».



Hervé TORTELIER

(Directeur du développement commercial chez Fraikin) :

« Depuis toujours, Fraikin assure une proximité forte grâce à son réseau indépendant. Nous poursuivons la multiplication de nos sites pour accompagner nos clients ».



Joël ZUSSINI

(Directeur de l'activité télématique projets grands comptes chez Traqueur) :

« Outre la proximité, la flexibilité passe par l'offre de mise à disposition de l'entreprise de véhicules mutualisés. Les nouvelles technologies permettent un meilleur suivi et une remontée précise de nombreuses informations ».