

Sommaire

FICHE D'IDENTITÉ :	P. 1
LES ÉVÉNEMENTS DE LEASEPLAN FRANCE :	P. 3
LES ENGAGEMENTS LEASEPLAN :	P. 4
EXPERTISES LEASEPLAN :	P. 7
LES OFFRES ET SERVICES LEASEPLAN :	P. 9
LES E-SOLUTIONS :	P. 13
L'ORGANISATION :	P. 16
TROIS QUESTIONS À DIRK PISSENS, PRÉSIDENT DE LEASEPLAN FRANCE :	P. 19
PROFIL LEASEPLAN :	P. 21
CONTACTS PRESSE :	P. 22

Fiche d'identité |

LeasePlan Corporation

Créée aux Pays-Bas en 1963, LeasePlan Corporation est spécialisée dans la location longue durée et la gestion pour compte de véhicules particuliers et d'entreprises. Détenue par un consortium composé du Groupe Volkswagen (50 %), et de FLEET INVESTMENT B.V. (Friedrich Von Metzler Bank) (50 %), LeasePlan Corporation dispose d'un réseau international de sociétés spécialisées dans les services automobiles.

LeasePlan Corporation emploie près de 6 200 personnes à travers le monde. Le groupe est présent dans 23 pays européens ainsi qu'en Australie, au Brésil, en Inde, en Nouvelle-Zélande, aux Emirats Arabes Unis, aux Etats-Unis, et au Mexique. Par des alliances, le groupe est aussi représenté en Afrique du Sud et dans les Pays Baltes.

A la fin de l'année 2009, l'ensemble des filiales LeasePlan Corporation gérait une flotte totale de près de 1 309 000 véhicules.

LeasePlan est le leader européen de la gestion de flottes et l'un des acteurs majeurs des services automobiles dans le monde.

En million d'euros |

	31.12.2007	31.12.2008	30.12.2009
Total de l'actif	16 345	17 699	17 100
Nombre de voitures (x 1 000)	1 315	1 391	1 309
Nombre de salariés	5 971	6 249	6 071
Ratio Tier 1	8,3 %	9,8 %	12,8 %
Ratio BRI	11,5 %	13,2 %	14,9 %
Bénéfice net	255,4	202	165

*Cette rubrique comprend le portefeuille des leasings opérationnels et financiers ainsi que la flotte en location.

**Le rapport de rendement est égal aux charges d'exploitation divisées par le revenu d'exploitation, en excluant les correctifs de valeur sur créances.

LeasePlan France

Créée en 1978 et filiale à 100 % de LeasePlan Corporation, LeasePlan France est un acteur majeur de la LLD (Location Longue Durée) en France. Il s'agit de la 5^{ème} filiale de LeasePlan Corporation. L'année 2008 a donc marqué les 30 ans de présence de LeasePlan en France qui compte actuellement trois agences régionales : Ile-de-France, Lyon et Strasbourg. Son ambition est de se positionner comme l'acteur de référence sur le marché de la LLD en France grâce à des solutions et services innovants.

En 2008, LeasePlan France décide de renforcer sa position en prenant le contrôle de DCS Fleet, appartenant à MercedesBenz Financial Services France. Au-delà des chiffres, c'est la complémentarité de la clientèle et des services de DCS Fleet qui intéressait LeasePlan.

Désormais, LeasePlan France et DCS Fleet représentent ensemble plus de 10 % de parts de marché de la LLD sur le territoire français (source : SNLVLD), avec une flotte financée qui atteint 120 000 véhicules, un CA global qui approche les 600 millions d'euros et un effectif de 460 personnes.

LeasePlan France en chiffres en décembre 2009

- Salariés : 460
- Flotte : 112 000
- Portefeuille clients : environ 12 000
- Répartition de la flotte : 62 % de VP ; 38 % de VUL
- Répartition de la clientèle : TPE (19 % de la flotte)
PME (22 % de la flotte)
GE (59 % de la flotte)

L'activité VO : une spécificité LeasePlan

Depuis 1990, LeasePlan France est le seul opérateur du marché à posséder un centre de véhicules d'occasion intégré, rassemblant sur un même site la majorité des véhicules restitués partout en France par ses clients. Installé à Maurepas dans les Yvelines, le centre VO assure 4 fonctions principales :

- la logistique responsable des restitutions, transports et exploitation parcs
- l'inspection des véhicules (prestation externalisée auprès de SGS)
- la revente des véhicules d'occasion
- l'administration des ventes

L'organisation commerciale permet de revendre tous les types de véhicules, de façon industrielle ou au détail :

- Marchands VO
- Enchères
- Export
- Garages
- Utilisateurs
- Particuliers, via internet

LeasePlan Corporation a lancé courant 2007 CARNEXT, un outil de gestion commerciale et logistique, dorénavant et déjà utilisé par 17 pays en Europe.

L'activité VO en quelques chiffres...

Surface de stockage à Maurepas:	5 hectares
Capacité de stockage :	1 950 véhicules
Nombre de ventes annuelles:	environ 29 000 véhicules en 2008
Effectif collaborateurs :	31

Les Événements de LeasePlan France

2008 – Mai :

Acquisition de DCS Fleet, filiale de Mercedes Benz Financial Services France. Cette acquisition permet à LeasePlan France de se positionner à la cinquième place du marché en France.

2008 - Octobre :

Lancement du programme GreenPlan pour l'environnement.

2009 – Mai :

Lancement programme Savings Accelerators

2009 – Septembre :

Lancement du site CarNext : le site du véhicule d'occasion pour les particuliers : www.carnext.fr

2009 – Octobre :

LeasePlan et l'Automobile Club Prévention propose un programme de formation à la conduite éco-responsable et à la réduction du risque routier professionnel

2010 - Mars :

Lancement de l'outil FleetBalance

2010 - Juillet :

Lancement de PowerFleet

2010 - Septembre :

Nomination du nouveau Directeur Financier : Nicolas Guérin

2010 - Novembre :

Déménagement de LeasePlan France au 274, av Napoléon Bonaparte, 92 562 Rueil-Malmaison

2011 - Janvier :

Prise de fonction de Dirk Pissens en tant que président de LeasePlan France

Nomination du nouveau Directeur Commercial : Franck Llagostera

Les engagements LeasePlan |

L'Engagement Client

Véritable pionnier sur le secteur de la location longue durée automobile dans les domaines de la satisfaction client et de la qualité de services, LeasePlan France dispose d'une Charte de Service Client et dispose d'une certification ISO 9001 - version 2000.

Cette certification couvre la totalité de son activité de « Conception et développement de service de gestion de flotte automobile pour les véhicules de moins de 3,5 tonnes » et la totalité de ses entités.

La qualité, une volonté historique pour LeasePlan

- 1995** : Obtention de la Certification AFAQ ISO 9002 / 1994 pour Dial France et Loc-Action. Pour Leaseplan France Approche participative, mise en place du système Qualité (G.T.I : Groupe de travail interne).
- 1996** : Sensibilisation de l'ensemble des collaborateurs à la Qualité et mise en place du système documentaire pour LeasePlan France.
- 1997** : Obtention de la Certification AFAQ ISO 9002 / 1994 par LeasePlan France.
- 2001** : Réalisation d'audits de surveillance de l'AFAQ pour l'ensemble du groupe.
- 2002** : Renouvellement de la Certification AFAQ ISO 9002 et fusion des systèmes LeasePlan, Dial et Loc-Action. Lancement d'un jeu Qualité en interne.
- 2003** : Lancement du plan « Satisfaction Clients & Efficacité », dont une des étapes est l'obtention de la certification ISO 9001 version 2000.
- 2003** : Obtention du certificat AFAQ ISO 9001 édition 2000 par le Groupe.
- 2007** : Renouvellement de la certification AFAQ ISO 9001 édition 2000.
- 2009** : LeasePlan s'octroie la première place d'une enquête qui classe les entreprises selon l'accueil qu'elles réservent à leurs clients.

La Charte de Service Client

LeasePlan est le premier loueur à s'engager auprès de ses clients sur des critères mesurables qui vont au-delà des strictes conditions générales de location. Cette Charte de Service Client a été élaborée sur la base de baromètres de satisfaction clients et d'études menées, auprès des conducteurs de véhicules professionnels et des gestionnaires de parcs. Elle est l'aboutissement des processus d'amélioration et de la mise en place d'indicateurs de satisfaction.

Grâce à la Charte de Service LeasePlan, chaque client bénéficie d'un engagement de services conçu sur les éléments clés de ses attentes, pour ensuite évaluer le respect de cet engagement et réagir immédiatement en cas d'insatisfaction. En imaginant cette Charte, LeasePlan a souhaité devenir un véritable partenaire pour ses clients, afin de travailler en totale transparence.

La Charte de Développement Durable LeasePlan

L'action de développement durable s'organise autour de la politique des 3 P : Profit, People et Planet. Ces 3 axes d'engagement sont déclinés en plusieurs actions, menées au sein des activités de l'Entreprise.

Les politiques environnementales

Greenplan : Le Groupe LeasePlan est entré dans une dynamique de développement durable en 2008 avec le programme GreenPlan.

- Sur sa flotte en propre : dans le cadre de sa politique environnementale, LeasePlan France a décidé de réduire son empreinte carbone sur sa flotte, actuellement à 138g de CO₂. Elle se conforme ainsi aux règles fiscales environnementales existantes et à venir.
- Sur les ressources naturelles comme le papier, l'eau, l'électricité...
- Sur ses matériels d'impression : LeasePlan France a décidé de renouveler son parc de copieurs, respectant les normes environnementales du marché. Ce changement s'est inscrit dans le programme de développement durable de l'entreprise.
- Sur son nouveau bâtiment : un des objectifs majeurs de 2010 a été le déménagement des collaborateurs dans un nouveau bâtiment, qui permettra l'économie : de sources d'énergie (électricité, gaz, vapeur, air comprimé), de ressources naturelles (eau).
- Sur ses flux des documents : avec ses fournisseurs et partenaires, LeasePlan France privilégie l'échange d'informations par mail et l'envoi de fichiers électroniques. Mise en place de programme e-business (rightfax).

Charte fournisseurs : LeasePlan France a mis en place une Charte auprès de ses fournisseurs partenaires. L'objectif étant d'inciter les fournisseurs et partenaires à une participation active dans la démarche de développement durable.

Le recyclage : LeasePlan France utilise toutes les opportunités de recyclage. C'est le cas notamment des matériaux informatiques et de téléphonie (téléphone, écrans, ordinateurs, imprimantes...) qui sont systématiquement repris par une entreprise spécialisée dans ce type de recyclage.

Les politiques sociales et éthiques

LeasePlan a mis en place un certain nombre de mesures qui permettent de garantir une vie meilleure au sein de l'entreprise. Nos comportements et nos actes vis à vis de nos clients internes et externes ont un impact direct sur leur perception de notre entreprise. Il est essentiel que chacun de nos clients sache que : quels que soient leurs besoins - It's easier to leaseplan. Nos 4 valeurs LeasePlan guident toutes nos actions et symbolisent les fondamentaux de notre identité. Celles-ci nous permettent de construire et de renforcer nos liens avec nos clients internes et externes.

- **Expertise :**

« Je veux être le meilleur dans tout ce que je fais »

- **Commitment :**

«Je prends en possession de livrer ce que je promets »

- **Passion :**

« Je contribue avec passion à la réussite de LeasePlan »

- **Respect :**

« Je traite les autres comme je veux être traité »

La sécurité routière : LeasePlan collabore avec son partenaire, l'Automobile Club Prévention, société spécialisée depuis plus de 30 ans dans le conseil et la formation aux risques routiers professionnels via ses modules de stages d'éco-conduite.

Engagement ChildPlan : En tant qu'entreprise responsable et solidaire, LeasePlan Corp s'engage pour les enfants défavorisés dans les pays en développement à travers le programme ChildPlan. Chaque filiale participe par des actions locales avec ses collaborateurs.

Politique handicap : LeasePlan France a la volonté de développer sa politique Handicap.

Expertises LeasePlan |

GreenPlan

Lancé au 2nd semestre 2008 en France, GreenPlan permet notamment de préconiser un choix de véhicules «verts» à faible émission de CO₂ en fonction d'un référentiel d'offres de véhicules avec une mise en évidence des gains de coût.

Ainsi, LeasePlan entend contribuer à la réduction des effets des transports sur l'environnement en fournissant aux entreprises et aux conducteurs de voitures de société des outils qui leur permettront d'agir concrètement.

Actuellement, les clients disposent de plusieurs moyens pour tendre vers une flotte plus respectueuse de l'environnement :

- via FleetReporting, ils obtiennent un état de leur flotte -ou par véhicule- concernant les émissions de CO₂
- grâce à l'Eco2Calculator, LeasePlan peut effectuer un diagnostic de la flotte en fonction des émissions de CO₂ et des coûts liés au carburant. Ce calcul tient compte du delta entre le théorique annoncé par les constructeurs et la consommation réelle de carburants grâce à la prise en compte de paramètres comme l'usage et l'âge du véhicule, le comportement du conducteur...
- LeasePlan s'est associé à l'Automobile Club Prévention, expert depuis 30 ans et leader sur le marché de la formation et du conseil en prévention du risque routier pour proposer à ses clients le programme de formation à la conduite Eco-responsable Automobile GreenPlan.

En avril 2009, LeasePlan et l'alliance Renault-Nissan s'engagent pour un futur zéro émission en Europe. Cette initiative vise à déployer massivement la mobilité électrique. Par cette entente (Memorandum of Understanding), les deux parties s'engagent à étudier les moyens de promotion de l'usage des véhicules électriques et les modalités d'approche commerciale afin de toucher les clients flottes. LeasePlan est le premier spécialiste de la location longue durée partenaire de l'Alliance Renault-Nissan dans cette démarche.

En septembre 2010, cette entente se concrétise par une exclusivité pour LeasePlan d'être le premier loueur à disposer de la Leaf élue voiture de l'année 2011.

Expertise V.U. : des véhicules utilitaires sur mesure

Pour professionnaliser la gestion d'une flotte véhicules utilitaires, LeasePlan propose une offre sur-mesure et évolutive. Grâce à l'expertise globale LeasePlan, la solution Véhicules Utilitaires est précisément adaptée aux besoins des métiers pour permettre à ses clients d'être productif tout en réalisant des économies et en assurant la sécurité des collaborateurs. Pour anticiper les attentes des gestionnaires de parc, LeasePlan a construit la van policy en 4 phases : Diagnostic, Décision, Mise en œuvre, Suivi des réalisations et a réuni autour de cette problématique VUL des partenaires spécialistes métiers et aménagement.

Savings Accelerator = maîtrise des coûts :

Avec le programme Savings Accelerator, LeasePlan aide à identifier et à exploiter les opportunités de réduction des coûts pour une flotte. Ce programme permet de réduire les coûts automobiles, sans que les conducteurs et l'environnement en pâtissent.

L'outil d'évaluation du Savings Accelerator permet d'analyser tous les postes de coûts d'utilisation et d'identifier les principaux leviers d'optimisation.

L'étude Savings Accelerators se déroule selon les étapes suivantes :

- 1- Evaluation initiale de la flotte
- 2- Elaboration de conseils en vue de la réduction des coûts, sur la base de l'état actuel de la flotte
- 3- Présentation des éventuelles opportunités d'économies
- 4- Fixation conjointe des priorités et mise en œuvre du plan de réduction des coûts
- 5- Suivi des résultats obtenus

FleetBalance :

L'outil Fleet Balance est une solution intégrée qui va évaluer, hiérarchiser et optimiser tous les aspects d'une flotte automobile, dans une optique à long terme.

Pour aider à trouver le juste équilibre de la flotte, LeasePlan propose un test facile et rapide afin de mieux cerner les priorités du client. Celui-ci se décompose en trois étapes :

- 1- L'équilibre idéal : définition du niveau d'ambition
- 2- L'équilibre du moment : évaluation de la situation à l'instant T
- 3- Le juste équilibre

Les offres et les services LeasePlan |

Le parc automobile représente dans les sociétés la deuxième ou troisième charge de l'entreprise, se plaçant souvent juste après la masse salariale. Sa gestion faisant appel à de nombreuses expertises, l'entreprise n'a pas toujours en interne les ressources pour gérer ce poste dans des conditions optimales.

LeasePlan, leader européen de la Location Longue Durée, s'impose aujourd'hui comme un acteur clé du marché français, grâce à des solutions et des services novateurs. En effet, LeasePlan propose l'offre la plus large et la plus flexible du marché.

« Afin de proposer des offres et services toujours plus aboutis, LeasePlan fait de l'innovation son fer de lance. Notre dernier outil de gestion de parc automobile, baptisé FleetBalance illustre parfaitement la stratégie d'innovation du groupe avec encore de nouveaux outils à venir en 2011 » déclare Dirk Pissens, Directeur Commercial LeasePlan France.

Les offres LeasePlan

LeasePlan propose une gamme de produits baptisée ReRelease. Les coûts automobiles pour l'entreprise sont parfaitement lissés pendant toute la durée du contrat. Enfin, la restitution des véhicules se fait en toute transparence et ne représente plus un risque financier.

Pour toutes les prestations, le client bénéficie de la puissance d'achat du groupe LeasePlan, ainsi que du savoir-faire de ses équipes. En lissant les charges, le client améliore la gestion de sa trésorerie et maîtrise les coûts réels de fonctionnement du véhicule.

ReRelease possède un véritable panel exhaustif de produits :

- **Partner Plan**

Cette solution allie une souplesse totale et une clarté financière dans le cadre d'une co-gestion à coût réel d'exploitation. L'entreprise peut, annuellement, modifier son contrat de location dans les meilleures conditions et profiter des économies réalisées sur la bonne gestion du parc.

- **Comfort Plan**

Basée sur la mutualisation des coûts d'une flotte, cette solution garantit un coût fixe forfaitaire pendant la durée du contrat. Ce contrat permet avant tout de lisser la gestion budgétaire du parc automobile.

- **Fluidy Pass**

Le produit FluidyPass offre toute latitude pour le client de maîtriser ses coûts et d'éviter les imprévus. Ce produit totalement flexible et transparent permet une totale maîtrise budgétaire pour le gestionnaire de parc.

- **FlexyPass**

Grâce à cette solution de gestion forfaitaire, LeasePlan est à même de satisfaire tous les besoins de ses clients en proposant des services sur mesure, FlexyPass est la solution idéale pour les entreprises dont les flottes comprennent moins de 20 véhicules ou pour les entreprises, ayant entre 20 et 250 véhicules mais qui ne souhaitent qu'un produit financier.

- **LeasePlan Go**

Cette marque, lancée en mars 2006, s'adresse aux TPME (Très Petites et Moyennes Entreprises), aux professions libérales, aux artisans et aux particuliers. Avec LeasePlan Go, LeasePlan cible une clientèle nouvelle. En effet, en France, le nombre de véhicules utilisés à des fins professionnelles est estimé à 6,5 millions et les TPME représentent 56 % de ce parc. Les particuliers quant à eux, représentent un potentiel encore plus important. Afin de séduire ces nouveaux clients, LeasePlan a conçu une offre où les notions de services et de bénéfices pour les conducteurs prennent toutes leurs significations. L'offre LeasePlan Go s'appuie sur cinq principes : efficacité, souplesse, proximité, économie et mobilité. En effet, le client choisit le véhicule quelle que soit sa marque, ses options et ses accessoires. LeasePlan gère l'ensemble des prestations : démarches administratives, entretien, réparation, assistance, assurance...

Le client a la possibilité de choisir la durée de son contrat (de 12 à 60 mois) ainsi que le kilométrage du véhicule. Il peut également effectuer des modifications illimitées et gratuites à tout moment, afin de les adapter à son utilisation réelle. Grâce à la fin flexible du contrat, le client a 3 mois pour restituer le véhicule à sa convenance. Le loyer forfaitaire permet une prise en charge de tous les frais. Cela permet ainsi au client de budgéter les coûts de façon linéaire.

LeasePlan Go est également une solution financière qui ne nécessite pas d'endettement et qui demande peu ou pas d'apport initial. Le loyer est fixé en fonction du véhicule choisi, du kilométrage annuel, de la durée du contrat et des services dont le client souhaite bénéficier.

LeasePlan propose également :

- **L'externalisation totale**

Cette prestation est aujourd'hui de plus en plus demandée par les entreprises. L'externalisation totale prend en charge, au-delà de tous les services liés au Fleet Management, la facturation multi-loueurs de toutes les prestations et la relation avec les conducteurs. Elle permet de gérer en direct les commandes passées par les utilisateurs et toutes les opérations afférentes à la vie du véhicule jusqu'à la restitution, sans intervention administrative du client. Elle permet également de consolider, quel que soit le mode de financement (crédit-bail, LLD, achat) la totalité des factures concernant le parc automobile, grâce à un mandat de gestion délivré par le client.

- **LeasePlan International**

Créée en 1990, la filiale LeasePlan International a pour mission de coordonner l'offre du Groupe à travers le monde. Elle s'appuie sur des collaborateurs qui transmettent les informations « terrain » à la structure internationale et, inversement, diffusent au niveau local les meilleures pratiques du groupe. Le contrat LeasePlan International s'appuie sur l'expertise mondiale de LeasePlan. Les entreprises multinationales accèdent à des prestations homogènes, quelle que soit leur localisation.

LeasePlan International gère aujourd'hui 260 000 véhicules pour 96 clients et compte dans son top 5 clients : Suez, IBM, ISS International, Johnson Controls et Nestlé.

LeasePlan France propose également aux sociétés françaises ayant un parc inférieur à 1 500 véhicules dans au moins deux pays un contrat international sur la gestion de leurs flottes ICS (International Coordination Service). Grâce à un interlocuteur international, ICS centralise et coordonne la gestion globale de toutes les flottes de l'entreprise.

Les Services LeasePlan

Une large gamme de prestations pour garantir la mobilité des conducteurs.

- **La couverture en cas de sinistre**

La gestion d'un sinistre automobile nécessite de nombreuses opérations spécifiques (responsabilité civile, protection juridique, bris de glace, garantie des personnes transportées, perte financière...) et surtout une véritable expertise. LeasePlan France propose un contrat adapté et compétitif dont le coût est intégré aux loyers. L'ensemble des formalités administratives intervenant dans la gestion des sinistres est pris en charge par les équipes du département des opérations.

- **L'entretien**

Pour disposer d'une flotte opérationnelle en permanence et optimiser ses frais d'entretien, l'entreprise peut confier la gestion des prestations d'entretien courant, de réparations mécaniques et de sécurité au réseau de LeasePlan.

- **L'assistance**

7] sur 7, 24H sur 24, LeasePlan France prend en charge le conducteur et ses passagers dès l'immobilisation du véhicule. Une prestation qui comprend le dépannage, le remorquage, le véhicule de remplacement et l'hébergement.

- **Le véhicule de remplacement**

Panne, effraction, vol, accident, autant de situations où il est essentiel de redonner rapidement leur mobilité aux collaborateurs. LeasePlan France met à disposition du conducteur un véhicule de remplacement dans les meilleurs délais en fonction de la formule contractuelle. De plus, LeasePlan France, fort de ses accords de partenariat avec plus de 2 500 agences de location courte durée, propose un véhicule à des conditions tarifaires avantageuses.

- **Les pneumatiques**

LeasePlan France conseille sur les fréquences de remplacement des pneumatiques et donne, sur simple appel du partenaire, l'accord pour une intervention dans l'un des 1 200 centres sélectionnés. La sécurité passe aussi par les pneumatiques. LeasePlan propose à tous ses clients d'équiper leur flotte de véhicules de pneumatiques hiver. Les pneumatiques doivent être changés lorsque la température extérieure descend en dessous de 7°C et lorsque les routes deviennent enneigées ou verglacées. Ils permettent une distance de freinage réduite : à 80 km/h sur route mouillée, la distance de freinage est réduite de 6 mètres, soit la longueur d'environ deux véhicules. Ils procurent également plus d'adhérence au véhicule, afin d'éviter les risques d'aquaplanage et une meilleure motricité. LeasePlan propose le service pneumatique à domicile. En prenant rendez-vous 48 h avant l'opération, l'un des deux partenaires, Euromaster ou Speedy, peut intervenir directement sur le lieu choisi par le client, pour auditer le parc auto, contrôler les pneumatiques ou les remplacer.

- **Le carburant**

Poste de charge important, le carburant requiert un suivi régulier et précis. LeasePlan France propose donc une prestation au travers de la Travel Card co-brandée avec les principaux pétroliers. LeasePlan France gère environ 80 000 cartes pour ses clients. LeasePlan négocie avec les pétroliers et gère tous les aspects administratifs.

- **L'atelier mobile**

Pour faciliter la vie de ses clients, LeasePlan propose un atelier mobile sur le site même des entreprises. Développé en partenariat avec Euromaster, ce service offre une prestation complète, chaque jour de semaine de 8 h à 18 h. L'intervention est opérée par des techniciens qualifiés qui sont à même de réaliser les prestations suivantes :

- remplacement des pneumatiques,
- contrôle visuel de la géométrie,
- contrôle visuel systématique de l'état de freinage sur l'avant du véhicule,
- réalisation de certaines interventions d'entretien,
- sur demande, visite du parc pour estimation générale de l'état des véhicules et vérification des pressions.

Dédié aux parcs roulants de la Région Parisienne, ce service est proposé aux clients qui disposent d'une aire de stationnement privative en surface. Les interventions dans les parkings souterrains et sur la voie publique ne sont pas autorisées.

Sur simple appel téléphonique, l'atelier mobile garantit un traitement privilégié et une intervention directement sur site à l'heure convenue avec le client.

Les e-solutions |

- **LeasePlan Online**

Ce nouveau portail LeasePlan Online est à la disposition de tous les clients LeasePlan. Il permet de bénéficier de tous les outils e-business LeasePlan (Espace Gestionnaire, FleetReporting, VisuaLease, PowerFleet et SituaLease), sans perdre de temps grâce à un accès unique et à une navigation simple.

- **Espace des Gestionnaires**

Le portail, point d'entrée unique pour le client, lui permet d'accéder à l'ensemble des outils en ligne nécessaires à la bonne gestion de leur flotte au quotidien. Il s'articule autour de 2 types d'informations. D'une part, il donne accès à l'ensemble des informations utiles à la gestion d'un parc auto. D'autre part, LeasePlan France met en avant des offres et des services spécifiques.

- **VisuaLease**

VisuaLease permet aux clients de LeasePlan de composer leur « politique véhicules » en ligne. Consultable depuis le Portail des Gestionnaires de Parc, VisuaLease offre la possibilité de visualiser en quelques clics plus de 6 000 modèles de véhicules particuliers et utilitaires disponibles sur le marché.

Cet outil permet ainsi de sélectionner les véhicules selon des critères précis (prix, nombre de portes, type de carrosserie, fiscalité, carburant, éléments de sécurité...). Grâce à VisuaLease, il est également possible d'imprimer ou d'exporter une fiche synthétique reprenant les principales caractéristiques du ou des véhicules sélectionnés. À tout moment, il est possible d'effectuer de nouvelles comparaisons, d'ajouter des modèles dans les listes, de gérer des listes en fonction de nombreux critères.

- **PowerFleet**

Convivial, intuitif et interactif, cet outil permet d'accéder en un clin d'œil aux informations clés de sa flotte : état du parc, suivi commandes, historique consommation carburant, mise à jour des données conducteurs, kilomètres ou organisation de votre flotte par site / sous-site.

Il abrite désormais l'outil ExpertLease et les rapports de restitution pour plus de simplicité et de fluidité.

PowerFleet permet ainsi :

- d'être informé par mail en cas de dommages constatés sur les véhicules restitués,

- de visualiser les photos de dommages et le devis associé.

Il est de plus possible de suivre chaque véhicule conducteur par conducteur, ou par site, sous-site, ainsi que d'organiser son PowerFleet en fonction de son organisation interne.

FleetReporting

FleetReporting est le nouvel outil d'aide à la décision de LeasePlan. En effet, grâce à lui, la gestion d'un parc automobile devient particulièrement simple et accessible par l'intermédiaire d'outils en ligne spécifiques et faciles à maîtriser.

Toutes les opérations s'effectuent en ligne grâce à un véritable tableau de bord synthétique de la flotte, ainsi qu'à un aperçu des informations disponibles dans FleetReporting. Avec le tableau de bord, toutes les informations indispensables concernant la flotte de l'entreprise sont accessibles : évolution ou modification de la flotte, données financières, entretien, niveau de CO₂, déviation kilométrique...

Autre atout de ce nouvel outil, il offre la possibilité de visualiser le carnet de route de chacun des véhicules constituant la flotte de l'entreprise. Grâce à une recherche par immatriculation, nom du conducteur ou centre analytique, l'entreprise dispose de toutes les informations spécifiques concernant chaque conducteur et chaque véhicule.

FleetReporting donne également accès à un niveau d'analyse très précis et détaillé. La rubrique « Rapports » permet d'éditer tous les rapports sous différents formats : Excel, PDF ou ActiveX. En sélectionnant « Ma Flotte » dans le menu, une multitude de rapports est proposée : listing des véhicules sur la route, en commande, en fin de contrat... Les rapports financiers et les rapports d'anomalies sont également disponibles.

FleetReporting génère automatiquement un certain nombre d'alertes accompagnées de tableaux synthétiques. FleetReporting permet également de générer des rapports spécifiques adaptés à tous les besoins. Enfin, en fonction des demandes de l'entreprise, le contenu, le format ainsi que la date (ou la fréquence) des rapports peuvent être envoyés directement par e-mail sans avoir besoin de consulter FleetReporting.

- **SituaLease**

Grâce à SituaLease, trouver un partenaire LeasePlan en quelques clics devient particulièrement simple. SituaLease permet de rechercher des prestataires suivant leurs spécialités et de les localiser facilement. Interactif et accessible par l'intermédiaire du Portail des Gestionnaires de Parc, SituaLease permet des requêtes qui aboutissent à l'identification d'un partenaire et à la mise à disposition du calcul d'itinéraire et de la cartographie associée. Toutes ces données peuvent être imprimées ou transférées par e-mail. La base de SituaLease, riche d'environ 20 000 prestataires, classés par lieu et par type d'activité, est mise à jour régulièrement.

- **CarNext**

LeasePlan permet d'acheter un véhicule d'occasion CarNext, pour un client LeasePlan ou un particulier. Les véhicules proposés par LeasePlan ont moins de 4 ans et 90 000 kms. Ce sont des véhicules de première main, de retour de location longue durée et sélectionnés pour leur état très satisfaisant.

- **Le Portail des Conducteurs**

La vocation pratique de ce portail, unique en son genre, est d'offrir des réponses à toutes les questions que peuvent se poser au quotidien les conducteurs de véhicules LeasePlan. Différentes rubriques abordent l'ensemble des situations liées à la location du véhicule (assurance, entretien, immatriculation, livraison, carburant, pneumatiques...) et toutes les options envisageables en cas de problème (bris de glace, gestion de sinistre, immobilisation, PV, véhicule de remplacement...). Véritable boîte à outils, ce portail propose aussi d'accéder au service LeasePlan de recherche de prestataires (SituaLease), à des services de préparation d'itinéraire et d'informations et de conseils en sécurité routière (en partenariat avec Michelin), de prévision météo et d'information sur le trafic en s'appuyant sur l'expertise d'Infotrafic.

LeasePlan complète ce service par de nombreux conseils en matière de sécurité et d'environnement, enjeux majeurs de son engagement auprès des conducteurs.

Le Portail des conducteurs est aussi un magazine qui permet aux conducteurs de toujours rester informés. Auto, environnement, informations générales, sport, ciné... les news de toutes sortes y sont traitées.

L'organisation |

Une organisation commerciale dédiée

LeasePlan France s'appuie sur la force de son organisation commerciale pour répondre parfaitement aux besoins de ses clients et ce, quelles que soient leur taille et/ou leur organisation. Pour cela, LeasePlan a opté pour des canaux de ventes direct et indirect.

Ventes directes :

Pour les particuliers, artisans, commerçants, TPE : LeasePlan Go

Cette cellule composée de télévendeurs est dédiée aux parcs de moins de 20 véhicules et, est capable de fournir des réponses rapides et souples.

Pour les entreprises régionales et nationales : la proximité de 2 Agences Régionales

Ces agences, basées en Ile-de-France et à Lyon, s'adressent aux entreprises ayant des parcs de 20 à 250 véhicules. Leur positionnement en région, près de leurs clients, favorise la relation et accroît encore la notion de service.

Pour les entreprises publiques, para-publiques et collectivités locales : le Département des Marchés Spéciaux

Ce département est dédié aux Entreprises et Etablissements Publics ainsi qu'aux Administrations Centrales de l'Etat. Il est une véritable cellule spécialisée, dédiée, gérée par des spécialistes des marchés dits spéciaux. Il apporte également son expertise aux Directions Régionales dans le cadre d'appels d'offre, lancés par les Collectivités Locales (communes, Conseils Généraux et Régionaux, etc.).

Pour les grandes entreprises nationales : la Direction Grands Comptes

La Direction Grands Comptes est une structure de coordination nationale et internationale maîtrisant parfaitement les flottes d'envergure (plus de 250 véhicules).

Pour le marché VU (Véhicule Utilitaire)

Une cellule dédiée sait répondre aux demandes spécifiques des entreprises de tout type en matière de VU : Conseil, choix, aménagements spéciaux, offres, etc.

Pour les marchés multinationaux : LeasePlan International

LeasePlan International propose aux multinationales une gestion cohérente et consolidée de leur parc, quels que soient les pays dans lesquels elles sont implantées. Basée en France pour la région Europe du Sud (France, Italie, Espagne, Portugal, Grèce) et Brésil, LeasePlan International a représenté en 2006, une croissance interne de 36 000 véhicules dans le monde.

Ventes indirectes :

Depuis plus de 20 ans, LeasePlan France commercialise son offre via des réseaux d'apporteurs d'affaires et de partenaires qui prescrivent des solutions de LLD. La Direction Commerciale «Indirect» se compose de 2 pôles :

Loc-Action est l'offre conçue pour les concessionnaires automobiles et prescrite par les concessionnaires.

La Direction des Partenariats propose une palette d'offres LLD « sur-mesure » à des constructeurs, groupes de distribution automobile, réseaux bancaires et/ou d'assurances, etc. Après un partenariat signé avec KIA Motors France en juillet 2007 qui porte sur une offre LLD « clé en main » spécialement conçue pour être prescrite par les 140 concessionnaires du réseau KIA, c'est au tour de Honda de concrétiser un partenariat en octobre 2008 avec LeasePlan et son dispositif Loc-Action. Les 92 concessionnaires du réseau automobile Honda en France dispose désormais d'une offre LLD « clé en main » homogène, conçue pour être prescrite en toute facilité et simplicité.

L'offre LLD Honda / Loc-Action particulièrement attractive, permet à chaque concessionnaire de proposer à ses clients et prospects entreprises - PME , P.MI, TPE, et TPI – tous les avantages de la LLD et de la gestion de parc automobile, comme pourrait le faire un loueur, sans avoir à gérer les modalités d'application, celles-ci étant prises en charge par Loc-Action.

Un service conducteur intégré

LeasePlan est un des seuls loueurs à mettre à disposition via un numéro unique, une plate-forme intégrée. Depuis mars 2007, une équipe dédiée au service des conducteurs a été mise en place chez LeasePlan en partenariat avec Actel, spécialiste du téléservice et du télémarketing.

L'objectif est de répondre via un numéro unique 0800 239 239 aux besoins et à l'assistance du conducteur, ou à ses questions, sur l'ensemble des prestations et services LeasePlan, afin de lui simplifier la vie au maximum.

Les quatre Interlocuteurs LeasePlan France



Dirk Pissens

Président de LeasePlan France depuis janvier 2011

De 2006 à 2010, Dirk Pissens était Directeur des Ventes et Marketing de LeasePlan France. Avant de prendre cette direction, Dirk Pissens occupait le poste de PDG de Mitsubishi France de fin 2003 à fin 2005.

De juillet 1999 à fin 2003, il était PDG de Volvo Automobile France. Entré chez Volvo en 1991, il a occupé différents postes au sein de la filière financière en Bénélux avant de devenir PDG de Volvo cars Belgium en 1996.

Dirk Pissens a commencé sa carrière chez Fabrimital Anvers, où il a travaillé pendant 7 ans à la direction financière avant de devenir Directeur Financier de Amstrad Belgium en 1987 et Directeur Financier Europe pour Magnetrol International en 1989. Il est diplômé d'une école de commerce de Bruxelles.



Franck Llagostera

Directeur Commercial

Franck Llagostera a débuté sa carrière dans Location Longue Durée à GE Fleet Services en 1994 en tant que Conseiller Commercial. Il reste dans la société jusqu'en 2008 où il évolue dans toutes les fonctions commerciales. De Directeur Marché Grands Comptes puis Key Solution Manager, il devient le Directeur Commercial Espagne avant de terminer en qualité de Directeur Commercial Grands Comptes France.

En juillet 2008, il intègre la société Lomatic SAS (société de prestation de services auprès d'une clientèle BtoB) et endosse la responsabilité de Directeur Location où il a pour objectif de restructurer l'entreprise et animer l'activité.

La mission de LeasePlan de Franck Llagostera est de renforcer les liens avec les clients en élargissant l'offre et de s'atteler à faire de LeasePlan la référence de la mobilité globale. Pour mener à bien cette démarche, il est épaulé par une équipe de 170 collaborateurs.



Nicolas Guérin

Directeur Financier

Diplômé de l'ESCP et titulaire d'un Master of Sciences en Finance de l'Université d'Atlanta en 1990, il a débuté sa carrière à Jakarta (Indonésie) en tant qu'adjoint du représentant en Asie du Sud-Est d'Electricité de France.

Il intègre en 1995, la société Accenture où il passe six ans dans le domaine de la gestion financière jusqu'au poste de Senior Manager. En 2000, Nicolas Guérin rejoint le groupe Société Générale comme Inspecteur Principal à la direction de l'Inspection Générale.

Il crée en 2005 la compagnie de réassurance ALD Re à Dublin, qu'il développe activement comme Directeur Général dans 24 pays européens.

Il est appelé en 2008 au Comité Exécutif de la holding ALD International, 2ème acteur européen de la LLD derrière LeasePlan, où il supervise des dossiers transverses dans le domaine des assurances et des risques, en sus de la Direction Générale Déléguée finances de la compagnie ALD Re.



Emmanuel Foreau

Directeur des Achats et Opérations

Diplômé de l'école supérieure de vente de la CCI de Versailles, Emmanuel Foreau a rejoint le groupe Dial en 1995 pour y occuper des fonctions commerciales. Il entre en 2000 dans le groupe DaimlerChrysler et participe au développement de DCS Fleet.

Après avoir occupé différentes fonctions commerciales, il en prendra la direction Commerciale et Marketing en octobre 2005. Sa nouvelle nomination au sein du Comité de Direction est le premier signe de l'intégration de DCS par LeasePlan.

La mission de la nouvelle Direction des Achats et Opérations est de négocier et de gérer les accords fournisseurs en délivrant un support à forte valeur ajoutée aux équipes de front office et dans le but d'optimiser la qualité de service.

Le principal focus du nouveau Directeur de la DAO est de satisfaire les clients finaux, tant conducteurs que gestionnaires de parc, à travers l'optimisation des processus et de l'organisation.

3 questions à... |

Dirk Pissens, Président LeasePlan France

L'année 2010 est-elle importante en termes de nouveaux services pour LeasePlan ?

« Oui, car ces 2 dernières années, LeasePlan a développé des programmes d'expertise, particulièrement novateurs. Le programme FleetBalance par exemple, permet à un gestionnaire de parc, en répondant à quelques questions, de déterminer l'orientation de sa flotte en faveur de l'un ou l'autre des trois critères : People, Planet, Profit.

Un ingénieur commercial LeasePlan accompagne le Gestionnaire dans cette démarche et détermine avec lui quel programme LeasePlan est le plus adapté en fonction des objectifs de la société.

Le programme Savings Accelerators de maîtrise du coût total de détention d'une flotte de véhicules permet aux entreprises d'identifier et d'exploiter les opportunités de réduction des coûts des véhicules grâce aux outils et aux experts LeasePlan.

A l'occasion du Siseg 2010, nous avons développé **l'approche Van Policy** ; le financement et la gestion d'un parc de véhicules utilitaires représentant des enjeux majeurs pour nos clients. Ces enjeux doivent être pilotés budgétairement et opérationnellement, afin d'apporter une offre répondant précisément aux besoins métier de nos utilisateurs. Nos clients gagnent ainsi en productivité, tout en réalisant des économies et en optimisant la sécurité de leurs collaborateurs.

La solution Véhicules Utilitaires est précisément adaptée aux besoins métiers de l'entreprise.

C'est pour les sociétés, la garantie d'obtenir une réponse 100 % adaptée à ses besoins, avec un package de solutions pour chacun des VU.

Enfin, dans le cadre de notre démarche GreenPlan, LeasePlan Corporation a signé un accord européen avec Nissan en septembre 2010 ; à partir de 2011 nous disposerons en effet de Leaf en exclusivité. D'ailleurs le nouveau siège de LeasePlan France dans lequel nous venons de nous installer à Rueil-Malmaison intègre des bornes de recharge pour les véhicules électriques. »

Quelles seront les bases de votre stratégie pour 2011 ?

« LeasePlan est aujourd'hui un acteur mondial de premier plan dans le domaine de la location longue durée et des prestations de service liées à la gestion d'une flotte automobile. Pour la France, mon objectif est que LeasePlan mise sur l'innovation et devienne l'acteur de référence de la mobilité globale et cela pour toutes les entreprises qu'elles soient multinationales, PME ou TPE. Bien entendu nous voulons conserver notre rôle d'expert auprès des entreprises, raison pour laquelle nous avons mis en place une cellule de consultants, qui aura pour objectif d'intervenir à la demande sur différents thèmes, en toute objectivité, notamment afin d'optimiser le coût de détention (TCO) de flotte automobile des entreprises.

Nous voulons renforcer encore nos liens avec nos clients ; nous élargirons notre offre en intégrant des propositions liées à la gestion des déplacements et à la mobilité des conducteurs de nos entreprises clientes. »

En termes structurels, quelles sont les évolutions récentes ou à venir pour LeasePlan France ?

« D'abord, il faut souligner la très bonne intégration de DCS Fleet, société que nous avons rachetée en 2008, qui est finalisé après deux ans de travail.

L'intégration des équipes s'est très bien passée. Les collaborateurs de DCS Fleet font aujourd'hui partie de la famille LeasePlan. L'entreprise DCS Fleet elle, a continué à apporter la même qualité de service à ses clients.

Un autre fait marquant de l'année est l'ouverture récente d'une nouvelle agence à Lyon, qui intègre les équipes LeasePlan et DCS Fleet pour pouvoir mieux traiter tous les clients en régions. Enfin, en novembre 2010, l'évolution majeure était le déménagement du siège de LeasePlan France, à quelques centaines de mètres de l'actuel, toujours à Rueil-Malmaison. Ce bâtiment respectueux de la politique de développement durable du Groupe LeasePlan a été aménagé dans le but de faciliter les échanges et la réactivité de nos équipes ; permettant ainsi de satisfaire toujours mieux nos clients.

Pour l'avenir, notre premier objectif restera la croissance interne, mais nous restons prêts, si de belles opportunités externes se présentaient, à les étudier attentivement.»

Profil LeasePlan |

À propos de LeasePlan France

Le Groupe LeasePlan s'est établi en France en 1978 et compte aujourd'hui parmi les meilleures sociétés de crédit-bail multi-marques sur le marché avec un parc automobile géré dépassant allègrement les 100 000 véhicules. LeasePlan offre une gamme complète de solutions de gestion de parc personnalisées (Re-lease) à des sociétés internationales, locales et régionales partout en France, ainsi que des solutions standardisées plus flexibles pour les parcs automobiles plus réduits et pour les particuliers, via son réseau de partenaires Loc-Action et son centre de services de vente par téléphone et par Internet LeasePlan Go.

À propos de LeasePlan Corporation

LeasePlan est une société néerlandaise de services financiers, spécialisée dans la gestion de parcs automobiles. Depuis sa création en 1963, la société a connu une croissance durable et opère désormais dans 30 pays. LeasePlan est d'ailleurs le leader mondial de la gestion de flottes automobiles. La compagnie emploie au total plus de 6000 personnes. La banque néerlandaise d'épargne en ligne, LeasePlan Bank, appartient au groupe LeasePlan Corporation N.V, qui est lui-même supervisé par la Banque Centrale néerlandaise. Ainsi LeasePlan Bank bénéficie du programme néerlandais de garantie des dépôts.

La société est désormais détenue par Volkswagen Bank GmbH (50%) et Fleet Investments B.V. (50%), une société d'investissement détenue par le banquier allemand Friedrich von Metzler.

Contact Presse |

LeasePlan France :

274, avenue Napoléon Bonaparte
92562 Rueil Malmaison - France

Chargée de Communication Interne et Externe,

Sabrina Berrier : +33 (0)1 56 84 22 67

sberrier@leaseplan.fr

Agence A Comm Automobile :

17 bis, rue de Normandie - 92600 Asnières

Marie-France Mutti : +33 (0)1 40 89 92 80

mf.mutti@acommauto.com