

TABLE RONDE

UN MARCHÉ EN DEVEN

5 L'ESSENTIEL EN POINTS

- Le 1^{er} janvier 2009, il sera rendu obligatoire trois heures de formation pour la conduite d'une 125 cm³ à partir d'un permis B.
- 200 euros par mois, c'est environ le prix d'une offre LLD pour une 125 cm³ sur 24 mois.
- Les "mesures nécessaires" doivent être prises par le chef d'entreprise pour assurer la sécurité de son parc deux-roues.
- Les constructeurs deux-roues développent des solutions de motorisations hybrides ou électriques.
- Treize constructeurs chinois sont classés dans les trente premiers de la catégorie 125 cm³ (11,5% du marché).

MÊME SI L'AUTOMOBILE RESTE LE MOYEN DE DÉPLACEMENT PRÉFÉRÉ DES ENTREPRISES, LA CIRCULATION TOUJOURS PLUS DENSE ET LA DIFFICULTÉ À STATIONNER EN CENTRE-VILLE RESTENT DES PROBLÈMES MAJEURS. DEPUIS 2000, LA MULTIPLICATION PAR TROIS DES IMMATRICULATIONS DES 125 CM³ EST UN INDICATEUR DE CES GÊNES. PLUS QUE JAMAIS, LES DEUX-ROUES SE POSENT COMME UN MOYEN DE DÉPLACEMENT COMPLÉMENTAIRE À L'AUTOMOBILE DANS LES GRANDS CENTRES URBAINS.

Le marché des deux-roues en entreprise reste encore difficile à appréhender. Si tous les intervenants autour de la table, acteurs directs de ce secteur, sont convaincus de la pertinence de cette solution, surtout à Paris, aucun ne se risque à donner une évaluation du marché. **Frédéric Perrier**, gérant de la société de location courte et longue durée Business Bike, estime "que 50 % du marché national se situe en Ile-de-France, là où les difficultés de circulation et de stationnement sont les plus importantes. Mais il ne s'agit pas de louer à n'importe quelle condition ni à n'importe qui. Notre devoir de conseil est primordial". Un point

de vue que partage **Cédric Alexandre**, Pdg du loueur Fast Lease : "Le loueur intervient avant tout comme conseil auprès de notre clientèle. Celle-ci est principalement composée de scooters 125 cm³, ainsi que de quelques gros scooters ou de motos routières pour les chefs d'entreprise et les professions libérales". Nul doute que le secteur est porté par le fort développement du marché des 125 cm³, lui-même porté par l'équivalence avec le permis automobile qui permet à tout un chacun de conduire un deux-roues de moins de 125 cm³. Cet essor est également ressenti par Peugeot Motocycles, comme l'explique son respon-



sable commercial grands comptes, **Gurwann Le Fouler** : "Si notre marché historique a toujours été celui des deux-roues utilitaires 50 cm³, comme avec La Poste, le secteur des 125 cm³ représente une nouvelle demande qui concerne davantage les véhicules de série". Pour **Philippe Haziza**, directeur commerce et développement d'Elat, cet essor est sensible : "Nous proposons des deux-roues en LLD depuis 1989, sur le même modèle des automobiles. Pour l'anecdote, cette « diversification » coulait de source puisque les deux dirigeants de l'entreprise sont motards. Aujourd'hui, nous constatons une augmen-