

## TABLE RONDE

►► *faveur*". C'est là que la différence se fait. Si les rejets au kilomètre entre voiture et deux-roues sont équivalents ou supérieurs, les temps de trajet sont au moins deux fois plus courts. De quoi largement compenser l'écart. Autre avantage : les deux-roues ne perdent pas de temps à se garer. Là encore, c'est autant de carburant économisé et de rejets de CO<sub>2</sub> en moins.

De nouvelles solutions alternatives aux moteurs thermiques classiques existent. Ainsi, la société Sweet'Elec propose des

scooters électriques. Comme l'explique **Patricia Braillon**, gérante de la société Sweet'Elec : "La notion de pollution par les deux-roues est tout aussi importante que dans l'automobile. Tous les jours, nous recevons des demandes de la part de municipalités pour passer aux deux-roues électriques. Il faut dire que notre produit affiche des performances très proches de celles d'un scooter thermique avec 90 à 100 km d'autonomie et une vitesse de pointe d'environ 100 km/h. Sans oublier un coût d'utili-



### INTERVIEW

## JEAN-PHILIPPE DAUVIAU DIRECTEUR MARKETING PIAGGIO FRANCE

#### *Kilomètres Entreprise : Quelle est la place de Piaggio en France ?*

**Jean-Philippe Dauviau** : Piaggio est challenger avec une part de marché 2007 de 10,5% en scooters 50 cm<sup>3</sup>. Piaggio est leader en scooter 125 cm<sup>3</sup> et cylindrées supérieures avec 24% de parts de marché en 2007.

#### *KME : Que représente le marché "entreprise" pour la marque Piaggio en France ?*

**J-P.D** : Le marché entreprise considéré par Piaggio se limite aux flottes de deux-roues traitées en direct par notre équipe commerciale. Les ventes "locales" faites aux entreprises par le réseau de concessionnaires ne sont pas prises en compte. C'est pourquoi nous ne nous avancerons pas à communiquer des chiffres.

#### *KME : Quels sont vos objectifs dans ce secteur ? Est-ce un secteur en évolution ?*

**J-P.D** : Nos objectifs sont confidentiels, mais nous estimons ce secteur en progression constante.

#### *KME : Quel est votre client type ? Quels sont les produits que demandent les entreprises ?*

**J-P.D** : Le client type correspond à une entreprise publique ou privée à la recherche d'une flotte de véhicules pour équiper des livreurs, réparateurs, techniciens... Les produits demandés sont en général des produits stables, fiables, faciles d'accès à une majorité de personnes, pouvant être équipés d'un coffre additionnel à l'arrière ou parfois à l'avant. Dans notre gamme, c'est le Piaggio Liberty 50 ou 125 qui correspond le mieux à ce type de demande.

#### *KME : Avez-vous des chiffres sur la location de deux-roues pour votre marque ?*

**J-P.D** : Nous travaillons avec quelques loueurs indépendants, mais le chiffre du parc circulant est très variable et saisonnier, puisque souvent ce sont aussi des concessions commerciales.

#### *KME : Avez-vous des chiffres de vol pour votre marque ?*

**J-P.D** : Il est très difficile d'obtenir des chiffres de vol. Les compagnies ne les communiquent pas.

#### *KME : Est-ce que votre modèle MP3 (à trois roues) aura d'autres évolutions (motorisations, freinage ABS ou autres technologies...) ?*

**J-P.D** : Le MP3 se décline en 125-250-400 cm<sup>3</sup> ; une version 500 cm<sup>3</sup> existe également sous la marque Gilera. En 2007, le scooter à trois roues (toutes versions confondues) a atteint une part de marché de 6%, soit 5200 exemplaires. Beaucoup de professions libérales ou autres professionnels s'intéressent à ce concept pour la sécurité qu'il procure. Piaggio travaille sur l'amélioration du véhicule en lui-même, ainsi que sur des versions complémentaires. Sur le plan technologique, il est possible de lui ajouter un ABS. Cependant, cette alternative n'est pas encore décidée. Le MP3 procure déjà un excellent niveau de sécurité active. L'ajout d'un ABS alourdirait le prix et ne serait peut-être pas compensé par des volumes additionnels.

#### *KME : Est-ce que vous allez proposer sur le marché des modèles plus "écologiques" (type hybride ou électrique) ?*

**J-P.D** : Une version hybride thermique-électrique du MP3 existe sur la cylindrée 250. La commercialisation ne se fera pas avant fin 2008. L'intérêt du concept réside dans sa capacité à fonctionner sur chaque mode électrique ou thermique, ou même les deux motorisations simultanément. Dans ce cas, l'électrique vient justement compléter le thermique dans ses phases d'accélération (où il est le plus faible et consommateur de carburant) limitant ainsi la consommation à moins de 2 litres aux 100 km. Il existe également des versions 50 cm<sup>3</sup> et 125 cm<sup>3</sup> installées sur des scooters classiques en test en Italie.