

# Louer une voiture et fixer soi-même le prix de la location

**Rhône.** Pour gagner de nouveaux clients, un loueur de voitures a lancé une offre inédite où les consommateurs fixent le prix de la location. La réalité est plus nuancée.

Quand les entreprises serrent leurs budgets et quand les particuliers contrôlent leurs dépenses, le marché de la location de voitures ralentit. Il résiste, selon la dernière enquête du Conseil national des professions de l'automobile, mais il affecte l'activité des sociétés de location de voitures. En 2013, le loueur de voitures France Cars prévoit par exemple une hausse de 4 % de son chiffre d'affaires, à 68 millions d'euros, contre une progression de 20 % au cours des années précédentes, indique son président, Thierry Jardin.

C'est dans ce contexte que cette société lilloise en développement, qui dispose de trois points de vente à Lyon, Bron et Caluire-et-Cuire, a lancé au mois de juin une offre inédite. Au moment de régler la facture après avoir rendu son véhicule,

le client fixe le prix de la location. Le concept marketing n'est pas nouveau (lire ci-contre), mais il permet à France Cars de « faire un coup » en termes de communication pour accroître sa notoriété et gagner de nouveaux clients. France Cars n'a ni la même notoriété ni la même puissance que Hertz ou Avis.

**Sur 400 clients, une facture moyenne de 16 €**

La réalité de l'offre proposée depuis le mois de juin par France Cars doit cependant être nuancée. Si le client détermine bien le prix de la location, le loueur lui demande de payer les frais de carburants et une assurance multirisques de 22 €. L'offre porte par ailleurs uni-



France Cars a des agences à Lyon, Bron et Caluire-et-Cuire. Photo D. R.

quement sur la location d'un véhicule utilitaire de la marque Nissan, partenaire de l'opération. Lancée en juin, l'offre devrait s'arrêter en octobre, à moins d'être prolongée jusqu'en décembre. En tout cas, l'initiative de France Cars, qui revendique la première place des loueurs

français indépendants, a manifestement été un succès. Du 6 juin au 31 août, elle a rapporté 400 clients en Rhône-Alpes au loueur de voitures. « Les clients ont payé en moyenne 16 €, indique Thierry Jardin. Le patron de France Cars assure n'avoir jusque-là rien gagné dans cette opération, d'autant

« Pay what you want ! »

« Pay what you want » ou « payez ce que vous voulez ». L'opération conduite par France Cars repose sur un concept marketing que le groupe de rock anglais Radiohead aurait été le premier à tester en 2007, pour le téléchargement online d'un nouvel album au prix souhaité par le public. Depuis, le même concept a été repris et utilisé dans d'autres secteurs d'activité, comme la restauration, aussi bien pour la communication que pour relancer la consommation.

plus que la société lilloise a décidé d'emblée de distribuer à ses 350 salariés l'intégralité des prix de location payés librement par ses clients ?

France Cars compte bien maintenant que ces nouveaux clients reviennent dans ses 62 agences de location en France. ■

Frank Viart