

# USINENOUVELLE.com

Automobile

## Après Peugeot, Citroën se met à louer ses voitures. Une offre appelée Facility.

Le 07 septembre 2010 par Yann Le Houelleur

► Peugeot, PSA, Citroën



© Fotolia

La marque aux chevrons s'apprête à lancer Facility, permettant d'obtenir une voiture dans un délai de trois heures, sous forme de location. Cette offre s'inspire de MU, une initiative mise en route par Peugeot en février 2009 et qui s'étend maintenant à plusieurs pays européens.

Il s'agit, c'est indéniable, d'un phénomène de société : un nombre croissant de personnes préfèrent recourir à des véhicules sans pour autant en être les propriétaires. Et elles optent pour un panachage de leurs moyens de locomotion, mariant éventuellement l'usage de la voiture à celui d'autres modes de transports, y compris le train.

Autrement dit, de nouvelles attentes et exigences se font jour chez les consommateurs.

Pour ne pas rater le coche de ces évolutions, le groupe PSA a développé une activité, aspirant à être un pionnier en la matière : proposer la location de «voitures à la carte», s'appuyant sur le réseau dense de ses concessionnaires. Un an et demi après que Peugeot ait mis sur la route un projet appelé MU, c'est maintenant au tour de sa marque sœur, Citroën, de proposer un service de location de voitures. Ce service, appelé à démarrer dans quelques jours, s'appelle Facility. Concrètement, tous les véhicules de la gamme Citroën seront mis à disposition, y compris la C-Zero qui fera son apparition sur les routes françaises à la fin de l'année.

Avantage de Facility par rapport à MU : les clients n'iront pas chercher la voiture louée chez le plus proche concessionnaire, mais celle-ci sera «déposée» devant leur porte dans un délai de trois heures au maximum après avoir composé un numéro donné («call car»).

«Dans un premier temps, explique-t-on au siège de Citroën, Facility s'appliquera aux grandes villes françaises.» Puis viendra le moment, pour la marque aux chevrons, plus précisément en 2011, de lancer un portail Internet, qui permettra aux clients intéressés de louer des voitures pour des besoins plus spécifiques. Ils pourront ainsi programmer toutes sortes de déplacements d'un point à un autre sur la carte, au gré de leurs besoins quotidiens.

### UNE APPARENTE CONTRADICTION

On pourrait pousser le bouchon de la provocation jusqu'à se demander si à travers de telles initiatives un constructeur automobile tel que PSA ne se tire pas une balle dans les pneus (ou plutôt une balle dans les pieds...) Autrement dit, ne vaudrait-il mieux pas pousser les gens à acheter des voitures plutôt qu'à en louer? «Il n'existe aucune concurrence entre les deux activités», garantit-on chez Citroën comme chez Peugeot. «Nous continuerons toujours à vendre des véhicules, mais l'expansion de nos affaires passe inéluctablement par l'offre d'une gamme toujours plus large de services à la clientèle.»

Quel est le bilan de MU, dix-huit mois après son démarrage ? Trois-mille clients détiennent un compte de mobilité auprès de MU en France et un millier d'autres dans des pays limitrophes comme l'Allemagne, la Belgique, la Grande-Bretagne. Les motivations de location sont multiples, qu'il s'agisse d'effectuer un déplacement professionnel, de passer un week-end dans un coin de province bucolique ou de découvrir les offres de Peugeot en matière de cabriolets... Mu a même prévu un partenariat avec un spécialiste du voyage, Masson, pour ceux qui envisagent de prendre le train en complément d'escapades en voiture.

Quatre-mille clients, cela peut sembler peu, «mais on a déjà atteint les objectifs initialement fixés», suggère-t-on chez Peugeot.

D'où l'idée d'étendre ce savoir-faire à l'autre marque du groupe.

