

Initiatives

Location courte durée

Le réseau Eurli recrute

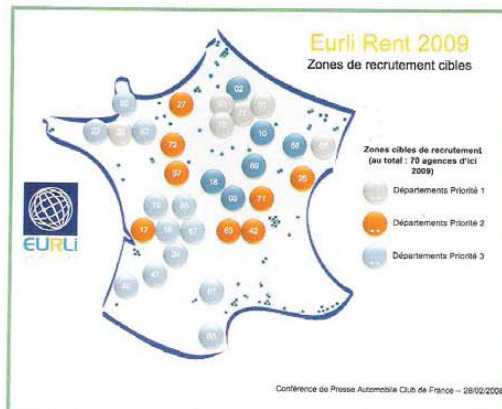
L'EUROPéenne des Loueurs Indépendants (Eurli) a décidé de monter en puissance. Le réseau veut augmenter sa visibilité tout en recrutant de nouveaux adhérents.

Créé en 1989, le réseau Eurli s'apprête à franchir un nouveau cap. Rassemblant des entreprises indépendantes spécialisées dans la location courte durée, Eurli accélère aujourd'hui son développement en mettant en place de nouveaux outils de communication et en recrutant de nouveaux adhérents. Créé au départ pour mutualiser les achats de ses adhérents, Eurli compte aujourd'hui 40 entreprises adhérentes dont 10 sont actionnaires de la structure commune. Les adhérents d'Eurli sont à la tête d'une flotte de près de 18 000 véhicules, dont un total de 11 000 utilitaires. Selon les chiffres publiés par le CNPA, Eurli possède la deuxième flotte d'utilitaires en France et ce, juste derrière Europcar. En s'appuyant sur cette base, le réseau veut désormais monter en puissance et cherche à élargir ses rangs en recrutant de nouveaux venus. Pour



Alexandre Khatibian,
Directeur
général du
réseau Eurli.

autant, l'enseigne ne souhaite pas se lancer dans une campagne de recrutement tous azimuts, mais souhaite maintenir son équilibre. Par leur dynamisme, les candidats devront renforcer le réseau tout en densifiant la couverture géographique. Priorité est donnée à Paris, à l'Île-de-France et à la région du grand Ouest. Eurli recrutera des professionnels déjà installés et qui ont, au minimum, un potentiel d'achat de 30 véhicules par an. Le réseau souhaite ainsi passer de 160 à 230 agences à l'horizon 2009. Les candidats intéressés peuvent prendre contact avec les



Les adhérents d'Eurli sont à la tête d'une flotte de près de 18 000 véhicules, dont 11 000 utilitaires. Le réseau veut passer de 160 à 230 agences à l'horizon 2009.

responsables du réseau et ce, notamment par le biais du site www.eurli.com.

Des outils et des procédures

Si Eurli a été créé pour mutualiser les achats de ses adhérents, le réseau leur a permis ensuite d'échanger leurs meilleures pratiques entre eux. Autre étape dans le développement, Eurli a mis en place des procédures internes avec les outils appropriés pour fluidifier la gestion de chaque adhérent au jour le jour. Pour ses adhérents, Eurli a créé un outil Extranet adapté au métier de la location courte durée. Cette activité fait appel à des mécanismes complexes dans les processus opérationnels, en particulier en matière de gestion de parc. Pour piloter efficacement l'ensemble des étapes du cycle de vie du véhicule, il est désormais impératif de recourir à des outils professionnels assurant en permanence une parfaite traçabilité

et une visibilité des opérations réalisées. Avec DML Logiciels & Services, Eurli Rent a mis au point une solution applicative répondant à ce cahier des charges et permettant aux adhérents d'accéder à leurs données en toute fiabilité. Cet outil rassemble cinq fonctions principales. La première : « consulter les protocoles » permet d'accéder aux contenus des différents accords passés avec les fournisseurs. La rubrique « consulter vos engagements » permet d'accéder aux prévisions et engagement sur les différentes marques. Le tableau de bord récapitule les situations personnalisées de l'adhérent avec ses performances, ses ratios. La rubrique « achats » liste les ordres donnés et intègre la facturation. Enfin, l'adhérent peut accéder en ligne aux résultats et aux engagements du réseau.

Un label de qualité

Nouvelle étape débutée il y a quelques mois, Eurli initie une

campagne de communication pour construire l'image de réseau. Plaquettes, supports de site Internet destinés aux clients ont ainsi été créés ces derniers mois en utilisant la nouvelle charte graphique. L'interactivité du site doit être renforcée en 2008 et de nouveaux services devront voir le jour dont une centrale de réservation.

Ces opérations de communication s'accompagnent de la création d'un label pour valoriser l'image d'Eurli à la fois auprès de ses partenaires (constructeurs, concessionnaires) et auprès de la clientèle (particuliers et entreprises) qui exige de plus en plus de sécurité et d'engagement, mise en place d'un slogan - « À Eurli, louez en toute sécurité » - répond à cette double exigence. Pour Denis Martin, PDG du réseau, ce label doit contribuer au renforcement de la confiance : « Beaucoup de clients potentiels sont encore hésitants à faire le choix de la location car ils craignent que cela soit compliqué voire risqué. Avec le label Eurli nous voulons tout simplement partager avec nos clients, grâce



Denis Martin,
Président-
directeur
général du
réseau Eurli.

à des engagements simples et précis, ce que nous expérimentons tous les jours avec succès dans nos agences. »

Cette montée en puissance du réseau Eurli arrive à point nommé puisque le marché de la location courte durée renoue avec la croissance. Ainsi, en 2006, la profession a enregistré plus de 7,8 millions de locations, soit une progression de 9,4 % par rapport à 2005. L'automobile devient de plus en plus un outil de déplacement banalisé qu'il faut gérer au plus juste. Dans ce contexte, la location courte durée a toute sa place.

Eric Gibory

“ Avec le label Eurli, nous voulons partager avec nos clients ce que nous expérimentons avec succès dans nos agences. ”

Denis Martin