



Mazda axe sa stratégie sur l'optimisation de la valeur résiduelle de ses véhicules

Saint-Germain-en-Laye, le 14 octobre 2010. Le prix d'acquisition d'un véhicule et sa dépréciation constituent les deux postes de coût clés pour les gestionnaires de flotte ; c'est pourquoi Mazda Motor Europe s'efforce aujourd'hui d'offrir les meilleures valeurs résiduelles du marché.

Les gestionnaires de flotte se basent généralement sur le coût total d'exploitation, qui inclut la valeur résiduelle, pour choisir les véhicules qui composeront leur parc. Si l'on considère toute la durée de vie en service d'un véhicule, la dépréciation représente environ 45 % de son coût, suivie du carburant (28 %), de l'entretien et des réparations (13 %), des primes d'assurance (8 %) et des pneus (6 %).

Par conséquent, la valeur de dépréciation d'un véhicule a un impact majeur sur la décision d'achat d'un gestionnaire de flotte. Ceci est particulièrement vrai dans le cas des Mazda2, Mazda3, Mazda6 et CX-7, les experts plaçant ces modèles au premier, deuxième ou troisième rang de leur segment respectif selon les marchés. Même si les principaux marchés de flotte ciblés par Mazda en Europe sont la Belgique, la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas, l'Espagne et le Royaume-Uni, Mazda Motor Europe fournit également des véhicules à des flottes d'autres pays.

Selon Nicola Murphy, Directrice Coût total d'exploitation et flottes chez Mazda Motor Europe : « A court-terme, notre objectif est de placer les modèles Mazda en première partie de tableau. A moyen-terme, nous visons systématiquement les trois premières places. »

Les toutes dernières données prévisionnelles sur les valeurs résiduelles à 3 ans/90 000 km publiées par EurotaxGlass, groupe spécialisé dans la fourniture de données, solutions et conseils pour l'industrie automobile, révèlent que Mazda réalise déjà la majeure partie de ses objectifs. Par exemple :

- La **Mazda2** bénéficiera d'une valeur résiduelle de 37,2 % en France, la plaçant à la deuxième place sur son segment devant les Honda Jazz, Nissan Micra, Opel Corsa, Peugeot 207, Renault Clio et Toyota Yaris.

Département Presse - Mazda Automobiles France SAS

34, rue de la Croix de Fer - 78 122 Saint-Germain-en-Laye Cedex
Tél: 01 61 01 65 95/92 - Fax: 01 61 01 65 60
www.mazda-presse.fr



COMMUNIQUÉ DE PRESSE MAZDA AUTOMOBILES FRANCE SAS

- La **Mazda3** diesel bénéficiera d'une valeur résiduelle de 42,9 % en France, 45,3 % aux Pays-Bas et 46,3 % en Espagne, la plaçant à la deuxième place sur son segment derrière la Volkswagen Golf, mais devant les Honda Civic, Opel Astra, Peugeot 308 et Toyota Auris.
- La **Mazda6**, le modèle qui a permis à la marque de pénétrer le marché de flotte, continue de bénéficier de fortes valeurs résiduelles. Les versions diesel affichent les meilleures valeurs résiduelles en Espagne (46,3 %), en Allemagne (41,5 %) et au Royaume-Uni (38,1 %) devant les Honda Accord, Opel Insignia, Renault Laguna et Volkswagen Passat. Les versions essence se placent en deuxième position en Espagne (39,7 %) et au Royaume-Uni (38,5 %).
- Le **Mazda CX-7** diesel affiche la plus forte valeur résiduelle en Italie avec 49,8 %, se plaçant devant les Honda CR-V, Renault Koleos, Toyota RAV-4 et Volkswagen Tiguan, et se classe second au Royaume-Uni (43,6 %).

« Une valeur résiduelle prévisionnelle cible est définie pour chaque modèle sur chaque marché lors de son lancement, explique Nicola Murphy. Nous analysons ensuite le coût total d'exploitation de nos véhicules sur toute leur durée de vie en service. Celui-ci varie par exemple en fonction de la dimensions des pneus, des programmes d'entretien, de la tarification des pièces, des primes d'assurance et de la politique tarifaire. »

Mazda sait pertinemment qu'en raison de la prédominance des marques nationales sur certains marchés, il lui sera difficile de se classer aux premières places dans tous les pays.

Néanmoins, selon Nicola Murphy, en communiquant sur notre politique en matière de flotte et de valeur résiduelle et en positionnant stratégiquement nos modèles par rapport à la concurrence, Mazda Motor Europe a réussi à influencer sur les valeurs résiduelles et les coûts totaux d'exploitation. Le constructeur mise par exemple sur l'octroi de primes, les volumes, la diversité des canaux de distribution, la stratégie tarifaire et les coûts d'utilisation des véhicules.

Steffen Schick, directeur général de la division Global Services de EurotaxGlass, a déclaré : « En capitalisant sur ses clients fidèles, Mazda a progressivement développé sa présence dans le secteur des flottes grâce à une approche rigoureuse de la gestion de la dépréciation, ce qui lui a permis de préserver la valeur résiduelle de ses véhicules et donc de renforcer son image de

Département Presse - Mazda Automobiles France SAS

34, rue de la Croix de Fer - 78 122 Saint-Germain-en-Laye Cedex
Tél: 01 61 01 65 95/92 - Fax: 01 61 01 65 60
www.mazda-presse.fr



COMMUNIQUÉ DE PRESSE *MAZDA AUTOMOBILES FRANCE SAS*

marque. Nous sommes convaincus que les activités de renforcement de la marque mises en œuvre actuellement contribueront à améliorer encore les valeurs résiduelles. »

Et Nicola Murphy d'ajouter : « Chaque pays se concentre sur les ventes en leasing et aux clients finaux à long terme à la fois pour les flottes de grande envergure et les PME locales. Notre objectif est de maintenir l'activité avec les sociétés de location à un niveau de volume défini et de gérer soigneusement le « recyclage » des véhicules de manière à ne pas grever la valeur résiduelle. »

A propos de la stratégie de location de Mazda, elle déclare : « Les ventes de location, si elles sont utilisées correctement, peuvent jouer un rôle stratégique clé dans l'amélioration du statut d'un véhicule lors de son lancement et sur l'augmentation de la demande des clients particuliers et des clients de flotte, car elles peuvent permettre aux clients de tester un modèle qui ne leur est pas familier. »

« Si l'on combine toutes ces actions et que l'on poursuit notre étroite collaboration avec les équipes produits Mazda pour veiller à ce que les valeurs résiduelles et le coût total d'exploitation constituent des critères clés lors du développement de nouveaux modèles, notre marque pourra atteindre ses objectifs en la matière. »

Pour bénéficier de données clés lors des entretiens avec les gestionnaires de flottes et les sociétés de location et ainsi mieux orienter leur choix de véhicules, il est possible de se référer à CarCost-Expert de EurotaxGlass. Cet outil en ligne calcule le coût total d'exploitation de tous les modèles sur chaque marché et l'exprime en cents par kilomètre. Et Mlle Murphy de conclure : « Même si certains gestionnaires de flotte continuent de se focaliser sur le tarif ou les remises lors du choix de leurs véhicules, nous constatons actuellement que le coût total d'exploitation constitue de plus en plus un critère de décision majeur. »

« Le coût total d'exploitation est le seul vrai critère déterminant le rapport qualité/prix. Par conséquent, il s'avère plus judicieux d'opter pour un véhicule avec un prix de vente légèrement supérieur mais avec une forte valeur résiduelle, de faibles coûts d'entretien et une consommation de carburant réduite. En expliquant clairement à ses clients ce que leur coûtera leur véhicule sur toute sa durée de vie en service, Mazda parvient à accroître ses ventes. »

Département Presse - Mazda Automobiles France SAS

34, rue de la Croix de Fer - 78 122 Saint-Germain-en-Laye Cedex
Tél: 01 61 01 65 95/92 - Fax: 01 61 01 65 60
www.mazda-presse.fr



COMMUNIQUÉ DE PRESSE **MAZDA AUTOMOBILES FRANCE SAS**

M. Schick convient également de l'importance pour Mazda et ses clients de flotte de se focaliser sur le coût total d'exploitation.

Il déclare à ce propos : « Mazda s'est efforcé pendant longtemps d'améliorer sa compétitivité en terme de coût total d'exploitation. Pour ce faire, la marque a misé sur un développement continu de sa gamme de modèles, composée de produits phares tels que le MX-5, et de produits concurrentiels sur les segments généralistes, à l'instar des Mazda3 et Mazda6. »

« Lors du choix de leurs véhicules, l'objectif final des gestionnaires de flotte est d'assurer la mobilité à des coûts d'exploitation optimum, qu'ils traitent avec des constructeurs généralistes ou de luxe et qu'il s'agisse de véhicules loués et achetés. »

« La dépréciation d'un véhicule constitue le facteur clé déterminant le coût total d'exploitation, et donc les tarifs de location. Le prix affiché et les remises ont certes un impact sur les coûts de financement totaux. Cependant, au vu de notre expérience, les différences de valeur résiduelle entre les véhicules ont souvent un impact plus grand sur le coût total d'exploitation que les différences de prix et de remises. »

« Mais les coûts d'exploitation reposant sur la consommation de carburant, l'entretien, la maintenance et les réparations, ils peuvent également varier considérablement d'un véhicule à l'autre. Dans certains pays, les catégories d'assurance et les taxes influent également sur le coût d'exploitation total. »

###

Contacts presse Mazda France :

Manuel Bortone
Directeur des Relations Extérieures
01 61 01 65 95
manuel.bortone@mazda.fr

Jennifer Fabbri
Attachée de presse
01 61 01 65 92
jennifer.fabbri@mazda.fr

Département Presse - Mazda Automobiles France SAS

34, rue de la Croix de Fer - 78 122 Saint-Germain-en-Laye Cedex
Tél: 01 61 01 65 95/92 - Fax: 01 61 01 65 60
www.mazda-presse.fr