

L'abonnement a-t-il sa place dans le futur de la mobilité ?

Filière d'études : BSc en Ingénierie automobile et du véhicule | Orientation : Technique du véhicule
Encadrant : Prof. Robert Ackermann
Partenaire industriel : AMAG AG, Cham

Ce mode de consommation occupe une place toujours plus grosse dans notre société. En 2022, environ 50% des suisses et suissesses vivent avec des abonnements musicaux ou audiovisuels. Si l'on regarde le marché de l'automobile sur ces 20 dernières années, le leasing est passé d'inconnu à majoritaire dans la façon de „consommer la voiture“. Le parallèle est vite tiré, est-ce que le marché de l'automobile suisse peut fonctionner avec l'abonnement ?

Ce travail de Bachelor s'ancre dans une nouvelle ère de la consommation. En effet, certaines sociétés de divertissement de films ou séries, de musique, ou encore de téléphonie ont su occuper une place de plus en plus importante en Suisse. Le marché de l'automobile, qui est en perpétuel mouvement, a possibilité de tirer des leçons dans ce qu'il se fait à l'extérieur.

Ce travail a été réalisé en coopération avec le groupe AMAG SA. Il a pour premier but d'analyser tous les facteurs qui surviennent lors de la possession d'une voiture en Suisse. Dans un second temps, ce projet se penche sur tous les frais qui entrent en jeu lors d'un abonnement de véhicule. Puis, l'analyse s'est penchée sur les diverses possibilités de garanties pour le parc de véhicule. Est-il préférable d'externaliser la gestion de la garantie ou de créer sa propre garantie ? Un programme a ensuite été développé pour calculer des mensualités précises liées au kilométrage et à l'âge du véhicule.

Toutefois, de nombreuses questions ont surgi lors de l'élaboration de ce programme : Comment intégrer le système de taxation du canton dans lequel réside le client ? Quels sont les coûts d'entretiens qu'aura le véhicule loué ? Comment intégrer la perte de valeur que le véhicule aura durant cette location ? Que faire si le véhicule est encore sous garantie, ou a une extension de garantie ? Que faire si le véhicule a encore, par exemple, 7 mois et 34000km de services gratuits ?

Toutes ces questions rendent ce programme complexe, car il a fallu traduire ces questions en langage mathématique, puis en langage informatique afin de les intégrer au programme. Une fois terminé, il permet d'analyser les diverses possibilités d'abonnement et d'observer dans quelles conditions il serait rentable pour l'entreprise de louer un véhicule. Bien sûr, toutes les formes de locations ne peuvent être rentables. Par exemple, l'entreprise sera en perte si un client souhaite louer un véhicule neuf sur une durée de

trois mois, sans compter les mensualités exorbitantes qu'il devra payer dû à la perte de valeur. De plus, ce travail comporte une analyse de la concurrence, car plusieurs entreprises d'abonnement de véhicule sont déjà implantées en Suisse.

Ce projet de Bachelor se penche majoritairement du côté de l'entreprise, sans pour autant négliger le côté du client. En effet, une enquête quantitative a été diffusée et plus de 120 retours ont été analysés.

Avant de conclure le résumé de ce travail, nous souhaitons vous exposer les avantages de l'abonnement de véhicule pour l'entreprise et également pour le client :

- Entreprise : 100% de fidélité sur la voiture ; parc automobile en constante rotation ; revenu mensuel stable, mais aussi une possibilité de devenir moins dépendant de la vente de véhicules neufs.
- Client : une mensualité à payer et le carburant, rien de plus ; gain de temps pour l'entretien, l'entreprise s'organise pour vous ; frais liés à la voiture 100% prévisibles, pas de mauvaises surprises durant l'année

Finalement, nous pensons sincèrement que l'abonnement de véhicule a toute sa place sur le marché de l'automobile suisse. Pour comprendre en détail le raisonnement qui nous pousse à affirmer cela, nous vous invitons à lire notre thèse de Bachelor (BSc Thesis) réalisée pour la BFH.



Arnaud Franco Fracheboud
079 850 16 37
arnaudfracheboud@gmail.com