

EURLI VEUT RIVALISER AVEC LES LEADERS

Loueurs

14/3/2008

The image shows a screenshot of the EURLI website. On the left, there is a blue sidebar with a navigation menu. The main content area features a large image of a tree in a field with the text 'EURLI, réseau de loueurs indépendants...'. Below this, there are three columns of text under the heading 'ESPACE RECRUTEMENT'.

RESEAU EURLI
RESEAU EUROPEEN DE LOUEURS INDÉPENDANTS

- Présentation
- Actualités
- Recherche Agence
- Gamme de véhicules
- Partenaires

DEVENIR ADHÉRENT
ESPACE ADHÉRENT
ESPACE PARTENAIRE
Contact

ESPACE RECRUTEMENT

REJOIGNEZ NOUS
Vous êtes dans la profession ou vous pensez le faire. Changez de brique!

SUIVEZ LE GUIDE !
Pour tout savoir sur le réseau, le guide adhérent 2008 est arrivé !

NOUVEAUX MEMBRES !
Découvrez nos nouveaux membres et notre actualité réseau.

Encore peu connu, l'Européenne de loueurs indépendants (EurlI) entend sortir de l'ombre. A la recherche de nouveaux loueurs indépendants, elle souhaite devenir une alternative aux grands réseaux de location de courte durée franchisés.

Une première bonne résolution pour les dirigeants d'EurlI (Européenne de loueurs indépendants) : communiquer pour étendre son maillage. Cette société créée en 1989 rassemble aujourd'hui 40 entreprises de loueurs indépendants courte durée (soit 160 agences de location) réparties de façon hétérogène sur toute la France. EurlI cible désormais deux grandes zones pour

passer de nouveaux partenariats : l'Ile-de-France et le Grand-Ouest (de la Bretagne au Sud-Ouest). Selon une étude du loueur, les indépendants représentent à ce jour un tiers des agences présentes sur le territoire français. "Chaque client est un gaulois qu'il faut romaniser", ironise **Denis Martin**, président-directeur général d'EurlI. Car il s'agit de convaincre des sociétés de loueurs qui n'ont pas souhaité s'intégrer ou qui ont été "déçus" par les grandes franchises types Europcar, Avis ou Hertz. "Tout notre intérêt est de conserver leur savoir-faire local. Après, nous leur permettons de sortir d'un certain isolement et de profiter de nos services afin d'accroître leur productivité", ajoute Denis Martin. EurlI permet surtout de mutualiser les achats de véhicules mais aussi leurs reprises. Chaque année, le réseau achète 75 000 véhicules (dont 60 % de VU). Aujourd'hui, les dirigeants d'EurlI voient plus loin. Ils entendent proposer de nouveaux services à leurs adhérents comme la création d'une centrale de réservation, un système de gestion partagée ou encore la mise en relation avec des assureurs. "Le fait d'appartenir à un réseau doit donner un plus au loueur", précise Denis Martin. Ainsi, chaque nouvel adhérent (ayant versé une cotisation annuelle de 15 000 euros) présente une charte d'engagement à ses clients attestant de la qualité du service de location sur quatre étapes clés : l'accueil, la signature du devis, la remise des clés et la restitution du véhicule. La location de courte durée étant en très grosse progression en France, (en 2006, 2,9 millions de français ont fait appel à un loueur de courte durée), EurlI affiche sereinement ses objectifs : fédérer 70 nouvelles agences d'ici 2009.

Photo : EurlI qui mutualise déjà les achats de véhicules avec les constructeurs va étendre ses services.