FEDIL

Member News

ARVAL : RÉSULTATS 2018

Forte croissance organique en 2018

Arval propose ses solutions de Location Longue Durée avec services dans **29 pays** grâce à **près de 7 000 collaborateurs**.

L'an dernier, **la flotte louée d'Arval a crû de 8,2 % au total** pour atteindre **1 193 910 véhicules**. Le nombre de véhicules commandés a augmenté de 9 % par rapport à l'année précédente et s'établit à 353 302 véhicules. Le nombre de véhicules vendus en fin de contrat est resté stable par rapport à 2017 soit 254 207.

Les quatre principaux marchés d'Arval ont enregistré d'excellentes performances de croissance : France +5 %, Royaume-Uni +5 %, Espagne +19 % et Italie +8 %. Cette progression a également été soutenue par la croissance à deux chiffres de nombreuses autres régions comme le Benelux (+12 %), l'Europe du Sud (+16 %), l'Europe centrale (+14 %) et les pays nordiques (+25 %).

En 2018, Arval a progressé sur tous les segments de clients entreprises avec un taux de croissance de +4 % sur les segments Entreprises & Public et de 17 % sur les TPE/PME. Les clients internationaux d'Arval ont représenté une croissance organique de plus de 7% et correspondent désormais à plus de 25 % de l'ensemble des activités commerciales. Tout au long de l'année 2018, Arval a développé en Europe son offre à destination des particuliers, la flotte de véhicules loués sur ce segment de clientèle enregistrant un taux de croissance de +45 % entre 2017 et 2018. Aux Pays-Bas, Arval a lancé une boutique en ligne de véhicules pour les clients particuliers où ils peuvent sélectionner la voiture qui répond le mieux à leurs besoins et la louer en toute tranquillité via une offre de services « tout compris ». L'objectif est d'étendre cette nouvelle expérience client à plusieurs autres pays européens en 2019.

Bilan des offres commerciales d'Arval lancées en 2018

Fidèle à son engagement de demeurer un acteur innovant au sein de son industrie, Arval a lancé plusieurs nouvelles offres en 2018 :

- « **SMaRT**» : Arval a développé une approche innovante nommée SMaRT : *Sustainable Mobility and Responsibility Targets*. En réponse à un objectif de « mobilité verte » de plus en plus pressant dans de nombreux pays européens, cette proposition en 5 étapes est utilisée pour aider les clients à définir et à mettre en œuvre leur stratégie de transition énergétique dans leurs flottes. La méthodologie SMaRT est conçue pour répondre aux besoins évolutifs des clients dans la construction de leurs stratégies de transition énergétique et pour aider les gestionnaires de flotte dans leur exécution et suivi. Cette approche rejoint la promesse

d'Arval : offrir une expertise précieuse à ses clients à l'heure où verdir sa flotte devient essentiel.

- Offre « **Véhicule Electrique**» d'Arval : Grâce à ses partenariats stratégiques avec plusieurs constructeurs, fournisseurs d'énergie, d'infrastructures de recharge et de services, l'offre Véhicule Electrique d'Arval couvre l'ensemble de l'écosystème de la voiture électrique, y compris l'installation au domicile et sur le lieu de travail, les moyens de paiement intégrés (avec remboursement automatique de l'énergie rechargée au domicile), et les services digitaux associés (suivi de consommation et emplacements de bornes de recharge). Proposée à des tarifs attractifs, elle comprend également des périodes d'essai et des prestations supplémentaires dont la mise à disposition d'un véhicule thermique pour des périodes courtes comme les vacances. Elle est actuellement disponible dans 12 pays dont la France, le Royaume-Uni, la Belgique, la Norvège, les Pays-Bas et l'Allemagne, et est en train d'être déployée dans plusieurs marchés matures pour ce type de véhicules.
- « **Arval For Me**» : via cette solution digitale, Arval étend son offre aux particuliers en leur donnant accès à son savoir-faire, ses services à valeur ajoutée ainsi qu'à son réseau. L'offre Arval For Me permet à ses membres de disposer d'une gamme entière de services, dont l'entretien et les réparations (carrosserie, pneumatiques, pare-brise, etc.), associés à des prestations liées à la mobilité (véhicule de remplacement, service de récupération du véhicule à domicile, remorquage). Cette plateforme est actuellement disponible en Italie et en Espagne avec près de 12 000 membres.

Opportunités de croissance pour 2019

La stratégie d'Arval pour les prochaines années est centrée sur le maintien de la croissance, nourrie par davantage d'innovations et d'applications digitales conçues pour proposer une gamme plus étendue de services de mobilité à ses clients et prospects. Arval a récemment lancé sa nouvelle marque employeur pour souligner l'importance d'avoir des collaborateurs engagés pour porter cette stratégie et fournir à ses clients et conducteurs un service et une expertise de haut niveau.

La plateforme My Arval permet aux clients et aux conducteurs d'interagir et d'obtenir des informations et des services personnalisés et proactifs à tout moment et en tout lieu, selon leurs besoins.

Fort de son expérience solide en matière de Location Longue Durée et grâce à la richesse des données que l'entreprise collecte dans ce domaine tout au long du cycle de vie de ses véhicules, Arval bénéficie de grandes opportunités pour améliorer l'expérience de ses clients et conducteurs et proposer une véritable valeur ajoutée avec la force de son conseil. C'est en exploitant toujours mieux et de façon toujours plus exhaustive l'ensemble de ces données qu'Arval et ses partenaires pourront continuer à avoir une longueur d'avance et offrir aux clients et prospects les meilleurs conseils, services et innovations qui soient, y compris dans le domaine de la mobilité verte et alternative.

Sur le plan des Ressources Humaines, Arval vient juste de déployer sa promesse employeur « Arval, a place for people in action » (« Arval, partageons l'envie d'avancer »), s'engageant à donner à ses collaborateurs les ressources nécessaires pour encourager leurs idées, atteindre les meilleures performances et les faire grandir.

Alain Van Groenendael, CEO d'Arval, conclut : « *Dans la mesure où l'éventail unique de nos services à forte valeur ajoutée répond aux tendances positives du marché, nous avons bon espoir d'enregistrer une croissance significative en*

2019. Nos équipes sont engagées dans tous les pays et sur tous les segments, et atteindre 9 % de croissance cette année semble à notre portée. Notre offre intégrée, nos atouts solides et l'orientation stratégique axée sur la data et le digital nous permettront de relever les défis de nos clients en matière de mobilité, y compris celui concernant notre responsabilité dans la lutte contre le changement climatique. »

2018, une année de forte croissance pour Arval Luxembourg

En 2018, Arval Luxembourg conforte sa position d'acteur majeur sur le marché du leasing opérationnel au Luxembourg. La société enregistre en 2018 une **augmentation** solide de sa flotte de +**17 %,** portant à **plus de 7 000 le nombre de véhicules loués**. Cette croissance, qui est plus de 4 fois supérieure à la tendance du marché luxembourgeois du leasing opérationnel, vient confirmer la croissance amorcée depuis plusieurs années et reste en phase avec les objectifs futurs.

Arval Luxembourg a **confirmé** son label « **Best Workplace Luxembourg 2018** », décerné par l'institut « Great Place to Work », qui récompense la qualité des conditions de travail offertes à ses collaborateurs. Cette distinction, qui témoigne du bien-être des salariés d'Arval, est le fruit de la qualité des échanges entre la direction et ses collaborateurs.

L'offre de location pour des durées allant de 1 à 24 mois, **Arval Mid Term Rental**, lancée il y a plus de 2 ans sur le marché luxembourgeois, **confirme son succès** avec une progression de près de **25 %** du nombre de réservations. Cette solution répond aux besoins de flexibilité des entreprises luxembourgeoises liés à des pics d'activité, à une activité saisonnière, ou encore aux différentes phases du recrutement (période d'essai, contrats à durée déterminée).

En janvier 2018, Arval Luxembourg s'est **associé à BGL BNP Paribas** pour lancer, via son réseau d'agences, le **Private Lease**, une offre de **location de véhicules longue durée** s'adressant aux **particuliers** résidant au Luxembourg. « Grâce au Private Lease, les clients privés bénéficient désormais des avantages financiers et du confort d'un leasing opérationnel jusqu'ici réservés à une clientèle professionnelle » souligne Gerry Wagner, Directeur Général d'Arval Luxembourg.

A Gerry Wagner de conclure que « *les résultats enregistrés en 2018 confortent l'orientation stratégique que nous suivons depuis plusieurs années : proximité, qualité de service et innovation. Nous continuerons en 2019 sur cette voie en renforçant la qualité de service de notre équipe basée au Luxembourg et notre expertise en termes de mobilité. En ligne de mire, le taux de satisfaction très élevé que nous obtenons auprès de nos clients reste et restera notre objectif principal. »*

www.arval.lu

ARVAL
BNP PARIBAS GROUP