



MODES DE FINANCEMENT

Comment faire le bon choix

1

Chaque mode de financement dispose de ses avantages et de ses inconvénients. Il convient de déterminer les besoins précis de l'entreprise avant de choisir la solution la mieux adaptée.

2

La location longue durée permet de profiter de nombreux services associés au financement : entretien, carte carburant, assurance, pneumatiques... Tout est inclus dans le loyer.

3

Il est possible d'associer des prestations de service, identiques à celles proposées dans le cadre de la location longue durée, avec d'autres modes de financement.

4

Face à une multiplicité grandissante d'offres, il ne faut pas hésiter à faire jouer la concurrence entre les différents intervenants et ce quel que soit le type de financement sélectionné.

Principales différences entre modes de financement ?

Il existe différents types de financement pour l'acquisition des véhicules : crédit classique, location avec option d'achat (ou LOA), crédit-ballon, crédit-bail, location moyenne durée (ou LMD) et location longue durée (ou LLD).

Edouard Rance, fondateur du cabinet conseil ERCCG, nous explique les principales différences entre ces modes de financement : « le crédit classique est un emprunt affecté ou non à l'acquisition d'un bien ; le crédit ballon est un crédit avec un engagement de reprise de la part du vendeur du véhicule ; la location avec option d'achat et le crédit bail sont tous deux un système de location avec option d'achat. Le premier est destiné principalement aux particuliers, le second aux professionnels. A noter qu'avec ce système la carte grise du véhicule est au nom du bailleur. La location moyenne durée porte sur des contrats de location d'une durée de 6 à 24 mois alors que la location longue durée concerne des contrats de 18 à 84 mois environ ».

Des définitions qui font réagir Jean-Pierre Desgens, dirigeant de Kéolease : « moi qui suis acteur uniquement dans la moyenne durée, je ne base pas la définition de la location moyenne durée de véhicules sur la durée mais davantage sur la réponse que cela apporte aux besoins de flexibilité de l'entreprise. La location moyenne durée est avant tout une variable d'ajustement du parc automobile de l'entreprise et permet des variations fines par rapport aux niveaux d'activité, à l'image de ce qui existe au niveau des ressources humaines avec l'intérim ».

« Il est aussi possible de résumer la location moyenne durée comme un contrat de courte durée avec les services de la

location longue durée » sourit Pascal Vanbeversluys, directeur de marché GE Capital France.

« Nous offrons effectivement les mêmes services que la location longue durée mais sans engagement contractuel dans la durée. La seule contrepartie est que l'entreprise accepte d'utiliser pour cet usage ponctuel un véhicule moins récent et un peu plus kilométré » confirme Jean-Pierre Desgens.

« Il faut aussi souligner qu'avec le crédit classique, le client est propriétaire du véhicule et cela entre dans la capacité d'emprunt de l'entreprise » explique Fabrice Denoual, directeur général adjoint stratégie et développement ALD Automotive.

Selon Jean-Sébastien Durand, directeur commercial et marketing Alphabet France,

LES PARTICIPANTS À LA TABLE RONDE



Cédric Alexandre
Président de Fast Lease



Vincent Breton
Key Account and Leasing
Sales Manager Nissan
West Europe



Fabrice Denoual
Directeur général adjoint
stratégie et développement
ALD Automotive



Jean-Pierre Desgens
Dirigeant de Kéolease



Jean-Sébastien Durand
Directeur commercial et
marketing Alphabet France



Christophe Edouin
Directeur Volvo
automobiles fleet services



Christophe Giner
Directeur des ventes
Leaseplan France



Marianne Lessant
Manager ventes sociétés &
location longue durée
Opel France



Edouard Rance
Fondateur du cabinet
conseil ERCCG



Pascal Vanbeversluys
Directeur de marché
GE Capital France

« il convient de différencier, dans ces différentes offres, les produits financiers et les produits de services qui n'entraînent effectivement pas les mêmes engagements pour l'entreprise ».

Quelles sont les composantes du loyer ?

Lorsque l'entreprise fait appel à la location, quelles sont les composantes du loyer ? « Il faut effectivement faire le distinguo entre la LLD et une offre de financement. Dans une offre de financement, le client a déjà choisi un véhicule et recherche ... »



La LLD c'est la garantie que l'automobile, qui est un outil de production pour l'entreprise, soit pleinement efficace

FABRICE DENOUAL

une solution pour son acquisition. Avec la location longue durée, l'entreprise est à la recherche d'un véhicule dans le cadre d'un budget déterminé. Le loyer correspond à l'amortissement du véhicule auquel est associée une palette de services : entretien, carte carburant, assistance et conciergerie en ce qui nous concerne. Le client compose ses prestations de services en fonction de ses besoins. Le loueur doit aussi jouer son rôle de conseil et orienter son client vers le bon véhicule » explique **Cédric Alexandre**, président de Fast Lease.



L'écoute client et le conseil sont essentiels afin de déterminer les besoins précis de l'entreprise

MARIANNE LESSANT

« Il est aussi possible d'inclure un véhicule de remplacement, l'assurance, les pneumatiques » précise **Fabrice Denoual**.

Pour **Edouard Rance**, « le loyer se compose de l'amortissement du véhicule, des intérêts et de la marge du financeur. Nous qui travaillons avec l'ensemble des loueurs, il faut préciser que chacun dispose de ses propres modes de calculs. Cela permet de constater des écarts de VR et donc de loyer parfois importants ».

« Le loyer, c'est la différence entre la valeur d'achat et la valeur supposée de revente. Les clients sont souvent étonnés par les variations de loyers entre certains modèles ; cela est principalement lié à la valeur de revente future du véhicule » confirme **Jean-Pierre Desgens**.

« Il faut insister sur le fait qu'avec la LLD, c'est le loueur qui endosse le risque sur la valeur de revente, ce qui a un intérêt évident en période de crise. C'est aussi là qu'est la principale plus-value du loueur » précise **Fabrice Denoual**.

« La partie services est spécifique à la LLD ; il ne faut pas oublier non plus les prestations de services pour la gestion du parc qui peuvent représenter des coûts importants pour l'entreprise » ajoute **Pascal Vanbeversluys**.

« L'évaluation de la valeur résiduelle des véhicules dépend de l'acceptation future du véhicule sur le marché de l'occasion. Il y a régulièrement des évolutions de marché, comme avec les cross-overs. Lors du lancement du Qashqai, nombre de loueurs étaient frileux ; ce n'est évidemment plus le cas aujourd'hui et ce modèle se revend très bien ce qui a une influence sur sa valeur résiduelle et donc sur le montant du loyer. Les loueurs prennent des risques en fonction de leur volonté et de leur gestion des risques VO. Il faut reconnaître qu'ils jouent de plus en plus le jeu de la mixité des marques et des produits » explique **Vincent Breton**, Key Account and Leasing Sales Manager Nissan West Europe.

« Il faut reconnaître que les loueurs anticipent de mieux en mieux l'évolution du marché et intègrent davantage de marques et de modèles que par le passé » confirme **Marianne Lessant**, manager ventes sociétés & location longue durée Opel France.

« Les « petites » marques sont peu présentes sur le marché de l'occasion et très recherchée ce qui garantit une bonne valeur résiduelle des véhicules, permettant ainsi de rouler dans des modèles premium à un prix équivalent à celui d'un modèle de grande diffusion. Il ne faut pas non plus négliger la motivation pour les collaborateurs que représente le fait de rouler dans une voiture premium » rappelle **Christophe Edouin**, directeur Volvo automobiles fleet services.



Le mode financement doit être parfaitement adapté à l'utilisation et la taille du parc de l'entreprise

VINCENT BRETON

« Désormais, le vrai risque c'est la concentration d'un même modèle au sein d'une entreprise ou du parc roulant du loueur ce qui peut s'avérer très dangereux lors de la revente du véhicule » précise **Pascal Vanbeversluys**.

Christophe Giner, directeur des ventes Leaseplan France tient à expliquer que « le secteur d'activité de l'entreprise cliente a généralement une influence sur son mode d'utilisation de ses véhicules et ses attentes de prestations ce qui impacte la composition du parc de véhicules ».



La location moyenne durée est avant tout une variable d'ajustement du parc automobile

JEAN-PIERRE DESGENS

La LLD est-elle adaptée à tous ?

Face à une diminution des niveaux des taux d'intérêt, synonyme de coût d'acquisition potentiellement moins cher, une fluctuation du niveau de l'activité ou encore l'apparition de modèles plus économiques, peut-il être pertinent de restituer son parc de véhicule en location longue durée ? « Rendre » son parc de véhicule par anticipation pour profiter de nouveaux contrats de location « moins chers » n'est pas une bonne idée comme le confirme **Cédric Alexandre** : « Dans le cas de la restitution par anticipation des véhicules, le montant des frais est dissuasive ».

« L'indemnité de restitution par anticipation liée à l'engagement de durée dans le contrat de location est quelque chose contre laquelle l'entreprise peut difficilement lutter. Cela renforce par ailleurs l'intérêt de la location moyenne durée comme variable d'ajustement de l'activité de l'entreprise » réaffirme **Jean-Pierre Desgens**.

« C'est d'ailleurs pour cela que ALD Automotive propose également de la location

moyenne durée à ses clients » sourit **Fabrice Denoual**.

« De plus en plus de loueurs se penchent sur la moyenne durée pour compléter leur offre » confirme **Marianne Lessant**.

« Il est évident que la location longue durée est pertinente notamment parce qu'elle permet à l'entreprise de se projeter notamment par rapport à ses besoins du point de vue de la durée d'utilisation, de son kilométrage, de l'apparition dans un futur proche d'un nouveau modèle. Il ne s'agit néanmoins pas d'une panacée universelle, parfaitement adaptée à toutes les entreprises et tous les cas d'utilisation des véhicules » explique à son tour **Christophe Edouin**.

« La règle des coûts de restitutions anticipés est de moins en moins utilisée. Avant la signature du contrat, le loueur longue durée s'engage sur toute une série de couples durée/kilométrage. Cela lui permet, en cas de modification en cours de contrat, d'anticiper le montant du nouveau loyer » tempère **Edouard Rance**.

« Il existe différents produits de location longue durée plus ou moins flexibles. La LLD n'est pas un monolithe. La restitution anticipée peut être prévue dans le contrat

Peut-on tout négocier, auprès de tous les acteurs ?

Dans une période économique difficile, la négociation commerciale devient une évidence. Lors de l'acquisition des véhicules, que peut-on négocier ? « Tout se négocie et il faut tout négocier. C'est le seul régulateur de la concurrence ! » s'exclame **Edouard Rance**. « Sur le segment des véhicules de direction sur lequel nous intervenons, tout le monde négocie déjà ; ce qui va faire la différence, c'est le niveau de services » explique **Cédric Alexandre**. « Chez Volvo, le service, qui peut faire effectivement la différence, c'est avant tout le réseau qui l'amène. La proximité est également un facteur essentiel pour se différencier » ajoute **Christophe Edouin**. « Il faut faire jouer la concurrence. Sur de petites flottes, le facteur de proximité du réseau est essentiel. Nos concessionnaires disposent d'armes financières via notre captive qui est adossée à R.C.I. la captive de Renault capable de proposer des produits très performants » sourit fièrement **Vincent Breton**.



Le secteur d'activité de l'entreprise cliente a généralement une influence sur son mode d'utilisation de ses véhicules

CHRISTOPHE GINER

tout comme la flexibilité des conditions du contrat » rappelle **Pascal Vanbeversluys**.

« Cela est vrai mais ces contrats ne sont pas accessibles à tous les clients et sont souvent réservés à ceux qui ont le plus gros pouvoir de négociation » rétorque **Jean-Pierre Desgens**. Il poursuit : « La réponse au client ne doit pas être monolithique. Encore une fois, à l'image de ce qui existe pour les RH avec les différents contrats de travail disponibles, il existe différentes solutions d'acquisition des véhicules en fonction du poste du collaborateur et de l'utilisation qu'il va faire du véhicule ».

« Il ne faut pas vendre de la LLD à tout le monde. Il s'agit d'une des solutions d'acquisition des véhicules existantes et le mode financement doit être parfaitement adapté à l'utilisation et la taille du parc de l'entreprise. En fonction des besoins, contraintes, envies, montant du budget il existe une multitude de solutions. Il est aujourd'hui possible de disposer d'un crédit-bail avec services associés » lance Vincent Breton.

« Effectivement et le principal problème pour le responsable de l'entreprise est de parvenir à se projeter dans l'utilisation qui va être faite des véhicules, d'où l'importance du conseil avant l'acquisition » confirme Edouard Rance.

« L'écoute client et le conseil sont essentiels afin de déterminer les besoins précis de l'entreprise notamment du point de vue de l'utilisation future du véhicule et des besoins en services associés. Ces éléments vont permettre de déterminer le mode de financement le mieux adapté » renchérit Marianne Lessant.

« La LLD dispose néanmoins d'arguments sérieux : elle permet tout d'abord de donner de la visibilité aux responsables de l'en-

treprise via la mensualisation du poste automobile. Le client connaît ainsi à l'avance le coût de sa flotte pour les années à venir, ce qui est particulièrement rassurant dans un contexte économique de plus en plus complexe. Ensuite, il ne faut pas non plus négliger les coûts indirects comme celui du traitement d'une facture qui est de l'ordre de 15 euros. Avec la LLD, cette prestation est externalisée et l'ensemble des opérations liées aux véhicules sont regroupées en une seule facture. Enfin, la LLD c'est la



**Tout se négocie
et il faut tout négocier.
C'est le seul régulateur
de la concurrence !**

EDOUARD RANCE

garantie que l'automobile, qui est un outil de production pour l'entreprise, soit pleinement efficace » affirme Fabrice Denoual.

« Le véhicule est un outil de mobilité qui doit être disponible en permanence. La flotte de véhicules est un outil de production et son acquisition passe par la question de l'utilisation de la trésorerie de l'entreprise. Il n'est pas toujours pertinent d'utiliser ses ressources de financement propres pour l'achat de véhicules. Cette question de l'utilisation de l'enveloppe de financement disponible est au centre des préoccupations des dirigeants de PME » précise Jean-Sébastien Durand.

Quel interlocuteur dans la PME ?

Si, dans les grands groupes et les entreprises de taille importante, une ou plusieurs personnes sont responsables de la gestion du parc automobile, il en va naturellement autrement dans les PME.

Là, les interlocuteurs peuvent être différents (gérant, directeur général, directeur administratif et financier, comptable, assistante de direction) et parfois même multiples.

Mais alors quel est le « bon » interlocuteur dans le PME en matière de gestion du parc de véhicules ?

« Dans les PME ou les PMI, c'est souvent le dirigeant en personne qui s'occupe de l'acquisition et du choix des véhicules » affirme Marianne Lessant.

« Globalement, c'est le chef d'entreprise ou le comptable qui vont être les hommes clés de la situation. Par expérience, et compte tenu des différents intérêts divergents entre les services - finance, commercial et ressources humaines pour ne citer que les principaux - il convient que la décision du choix des véhicules et du mode de financement soit prise au plus haut

VP/VU : mêmes financements ?

Les voitures particulières et les utilitaires doivent-ils forcément bénéficier du même mode d'acquisition ? « Les VU sont des outils de production essentiels pour l'entreprise mais leur mode d'acquisition diffère selon leur type et leur utilisation. Généralement, l'entreprise est davantage à la recherche d'une remise plutôt qu'une optimisation du coût global d'utilisation. L'acquisition des VUL manque encore de professionnalisme » affirme Vincent Breton, Key Account and Leasing Sales Manager Nissan West Europe. « Le mode d'acquisition dépend souvent de la taille du parc. Si les grands parcs font appel à la LLD, les PME et les artisans font plutôt appel au crédit-bail. Avec le VUL, la recherche de solution de continuité de mobilité, essentielle pour de tels outils de production, sont naturellement plus compliquées qu'avec une voiture, surtout pour des modèles spécifique avec des carrosseries adaptées au métier » explique Marianne Lessant. « Généralement, l'artisan est en contact avec le concessionnaire. C'est le réseau qui lui apporte le conseil et l'aide à déterminer son choix de financement. Mais un VUL, c'est avant tout un produit technique qui apporte une réponse à l'entreprise, pas un choix de financement » conclut Vincent Breton.

niveau de la hiérarchie pour éviter les éventuels tiraillements entre les services évoqués qui ont, chacun, une vision différente de la composition du parc automobile de l'entreprise » précise Edouard Rance.

Pour Fabrice Denoual, « étant donnée que la flotte de véhicules est un outil de production pour l'entreprise, il faut que le choix soit fait au niveau opérationnel afin que les modèles choisis répondent aux besoins quotidiens des utilisateurs ».

« Aujourd'hui, le gestionnaire de parc, quel qu'il soit, a une fonction de plus en plus transverse et qui ne se résume plus à la simple gestion des véhicules. Il doit avoir une approche plus globale et gérer également le coût de la mobilité des collaborateurs » précise Vincent Breton.

En conclusion

Choisir son mode de financement n'est pas toujours évident. La première des choses à faire est de bien déterminer ses besoins et les conditions d'utilisation à venir des véhicules. Cela permet ensuite de comparer et d'étudier les différentes



Il existe différents produits de location longue durée plus ou moins flexibles

PASCAL VANBEVERSLUYS

solutions pouvant correspondre à ces besoins précis. « Il n'y a effectivement pas opposition systématique entre les différents modes de financement des véhicules. Chacun des modes de financement peut répondre à une ou plusieurs situations. Il faut que le chef d'entreprise ou le responsable de l'acquisition des véhicules réfléchisse en amont à l'usage qui va être fait des véhicules et détermine ses besoins précis. Il faut qu'il réfléchisse par rapport à plusieurs grandes thématiques : le risque par rapport à la gestion de sa flotte ; l'immobilisation des ressources financières de l'entreprise ou le choix de la budgétisation de la flotte via la LLD ; le temps consacré à la gestion du parc de véhicule et l'estimation de son coût réel » explique Pascal Vanbeversluys, directeur de marché GE Capital France.

De son côté, Cédric Alexandre, président de Fast Lease rappelle « que la différence essentielle entre l'achat à crédit et la location longue durée réside dans le niveau de service et de délégation pour la gestion de sa flotte que souhaite l'entreprise. La gestion du parc de véhicule devient de plus en plus importante et complexe à appréhender, notamment du point de vue de la fiscalité. Le loueur longue durée a un rôle de conseil à jouer. Je rappellerai aussi que gérer un parc de véhicule, ce n'est pas le métier de l'entreprise et que les ressources internes ont tout intérêt à être mobilisées dans le cœur de métier. Enfin, si la location

Quelle influence a le taux d'intérêt ?

Les taux d'intérêt des emprunts sont actuellement très bas. Quelles conséquences cela a-t-il ? « L'intérêt est de rembourser un montant de crédit moindre mais cela ne rend pas forcément le crédit classique plus intéressant dans la mesure où les contrats de location profitent, eux aussi, de ces taux bas » explique Vincent Breton, Key Account and Leasing Sales Manager Nissan West Europe. « Les variations des taux d'intérêt n'ont de conséquences qu'au moment de la signature des contrats. Ces variations ne permettent pas de renégocier les contrats en cours ; il s'agit d'ailleurs là d'un des points positifs de la location qui permet à l'entreprise de connaître à l'avance le montant du loyer » confirme Jean-Sébastien Durand, directeur commercial et marketing Alphabet France.



Il n'est pas toujours pertinent d'utiliser ses ressources de financement propres pour l'achat de véhicules

JEAN-SÉBASTIEN DURAND

longue durée était auparavant l'outil des grandes flottes, ce n'est plus le cas aujourd'hui et il convient de s'y intéresser quelle que soit la taille du parc ».

Autre défenseur de la LLD, Fabrice Denoual, directeur général adjoint stratégie et développement ALD Automotive tient à rappeler les points forts de ce système d'acquisition : « La location longue durée permet aux entreprises de profiter d'une offre transparente, simple et facile à appréhender. Elle permet à l'entreprise de budgéter pour les mois et les années à venir le coût de sa flotte dans le cadre d'un montant mensuel déterminé et intégrant les prestations de service souhaitées. En plus de ces services, l'entreprise profite

aussi de la puissance économique du loueur qui lui fait profiter de son pouvoir d'achat et de ses remises sur achat dans le montant du loyer ».

« Contrairement aux idées reçues, la location longue durée n'est pas réservée aux grandes entreprises et aux parcs de plusieurs milliers de véhicules. Aujourd'hui, les loueurs sont capables de répondre aux besoins de toutes les entreprises, quels que soient leurs tailles ou leurs secteurs d'activité. Nous disposons d'outils souples et très compétitifs » confirme à son tour **Christophe Giner**, directeur des ventes Leaseplan France.

Selon **Jean-Pierre Desgens**, dirigeant de Kéolease « avant de se déterminer, les entreprises doivent avoir une réflexion selon trois axes. Le premier est l'étude précise de l'utilisation des véhicules dans l'entreprise à la façon de ce qui peut exister pour le recrutement d'une personne avec une projection, si possible, dans un avenir proche. Le deuxième est de prendre en compte le coût de la flotte mais en allant un peu plus loin que le seul coût « facial » ; il faut prendre en compte tous les coûts induits et indirects liés à la gestion de la flotte de véhicules. Le dernier est le goût ou l'appétence de l'entreprise et de ses responsables à l'externalisation et sur ce qu'ils veulent continuer à maîtri-



Il ne faut pas avoir peur de sortir des sentiers battus du point de vue de la composition de son parc

CHRISTOPHE EDOUIN

ser même si externaliser ne signifie pas une perte de contrôle, bien au contraire. Avec la location moyenne durée, les entreprises disposent de tous les avantages de la location longue durée sans la contrainte de l'engagement de la durée. La location moyenne durée doit être considérée comme une variable d'ajustement du niveau d'activité de l'entreprise ».

« Il n'y a pas de mode de financement unique mais une multitude de solutions. Chaque acquisition de véhicule doit être précédée d'une étude particulière concernant son financement. Il faut aussi que les responsables des entreprises sachent qu'aujourd'hui il existe de nouveaux produits avec des services associés comme le crédit-bail avec services ou l'autopartage. Qu'ils n'hésitent pas à s'y intéresser dès maintenant. Le marché a changé, tout comme les acteurs de la location longue durée qui ont évolué pour répondre aux nouvelles attentes de la clientèle professionnelle. Il ne faut pas limiter ses choix par rapport à la taille du parc de l'entreprise mais raisonner de façon plus globale avec une approche budgétaire et sociale » affirme **Vincent Breton**, Key Account and Leasing Sales Manager Nissan West Europe.

Jean-Sébastien Durand, directeur commercial et marketing Alphabet France, a une approche plus pragmatique : « le cœur du fonctionnement de l'entreprise, c'est le financement. La gestion de la flotte automobile ne fait pas partie de la stratégie du chef d'entreprise. Il doit, en plus gérer énormément de risques avec des contraintes législatives toujours plus importantes. La location longue durée, c'est justement l'externalisation du risque pour l'entreprise et la garantie d'une maîtrise budgétaire sur la durée ».

Edouard Rance, fondateur du cabinet conseil ERCG rappelle que « tous les systèmes de financements ont leurs avantages et leurs inconvénients. La plus grande difficulté pour l'entreprise, c'est de définir ses besoins précis afin de déterminer quel mode d'acquisition est le mieux



Le loueur doit jouer son rôle de conseil et orienter son client vers le bon véhicule

CÉDRIC ALEXANDRE

adapté. Bien entendu, ils peuvent faire appel à un cabinet conseil pour les aider dans cette démarche... ».

« Il ne faut pas avoir peur de sortir des sentiers battus du point de vue de la composition de son parc. Je rappelle que Volvo s'est fixé l'objectif « zéro mort » dans une Volvo en 2020. Autre point fort de nos modèles : une valeur résiduelle élevée qui garantit des montants de loyers compétitifs. Enfin, l'ensemble du réseau est à même d'aider les responsables de parcs dans leurs choix de financement en fonction de leurs besoins et de l'utilisation des véhicules » explique **Christophe Edouin**, directeur Volvo automobiles fleet services.

« Avant toute chose, il faut comprendre et prendre en compte les besoins et les intérêts du client aussi bien par rapport à son choix de véhicule qu'à son choix de financement. Il ne faut pas se fermer à des offres alternatives, tant du côté des marques et modèles que des modes de financement » conclut **Marianne Lessant**, manager ventes sociétés & location longue durée Opel France.

**Guillaume Geneste
& Louis Daubin**