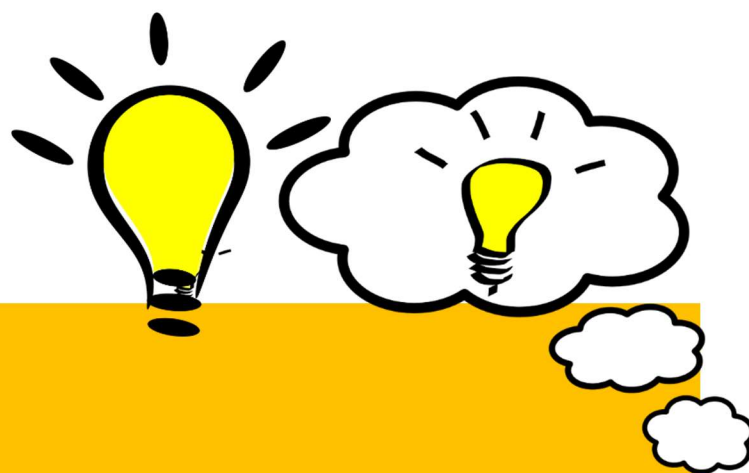




COMMENT FINANCER AU MIEUX SON VEHICULE PROFESSIONNEL?

**CONFERENCE
ANIMÉE PAR
MICHÈLE DAHAN**

DIFFERENTES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Tout professionnel libéral se pose à un moment ou à un autre la question : « Est-il plus avantageux pour moi d'acheter ou de louer un véhicule professionnel ? ». Pour y répondre il faut évaluer les avantages et les inconvénients de chaque possibilité.

Pour financer un véhicule, il y a principalement 4 types de financements possibles :

1. Financement par autofinancement : l'achat comptant
2. Financement bancaire classique
3. Financement par la location avec option d'achat (LOA)
4. Financement par la location longue durée (LLD)

Vous pouvez choisir entre deux types de véhicules : les véhicules de tourisme ou les véhicules utilitaires. Cette différence est indiquée sur la carte grise.

Par ailleurs l'affectation du véhicule peut se faire au patrimoine professionnel ou au patrimoine privé.

Il n'existe pas de réponse idéale. Tout dépend de vos priorités (recherche du moindre coût, optimisation fiscale, santé financière de l'entreprise...) et de votre profil.

ACQUISITION AVEC AUTOFINANCEMENT

L'acquisition par autofinancement est le fait de payer sur la trésorerie de l'entreprise sans faire appel à des financements externes. Cette solution a pour avantage de permettre d'éviter les démarches et formalités liées aux emprunts et à la location. Elle n'engendre aucuns frais de crédit. Cependant, l'achat comptant peut peser lourdement sur la trésorerie.

Définition d'une immobilisation : Élément patrimoine destiné à être utilisé durablement dans l'entreprise. Par exemple : droit de présentation de la clientèle pour une activité libérale, fonds commercial pour un commerçant, terrains, constructions, matériels et outillages industriels, matériel de transport, mobilier, matériel de bureau et informatique...

Certains de ces biens dont le matériel de transport subissent chaque année une perte de valeur irréversible quantifiée par un « **Amortissement** ».

L'usage du véhicule est effet limité dans le temps du fait de l'usure physique (véhicule neuf 4 ou 5 ans suivant l'utilisation)

Prenons par exemple un véhicule dont le prix d'achat de 20 000€
Durée de vie estimée 4 ans
Date d'acquisition: 1er janvier N

Dans le cadre des frais réels, les amortissements diminuent le bénéfice comptable à hauteur de 5 000€ en N alors que la trésorerie est impactée de 20 000€ (Attention toutefois à la limitation de la déductibilité des amortissements des véhicules particuliers).

En cas d'option pour le barème kilométrique (uniquement possible pour les véhicules de type VP), la comparaison est à faire entre le montant des indemnités kilométriques et l'impact sur votre trésorerie personnelle. La conclusion est identique.

ACQUISITION AVEC FINANCEMENT BANCAIRE

Le crédit bancaire reste la source importante de financement des entreprises. Le financement bancaire est généralement plus difficile à obtenir pour certaines PME que la location.

Un emprunt est une dette financière à moyen terme qui permet le financement en préservant le droit de propriété d'un bien. La mensualité à prélever est la somme du capital remboursé et des intérêts. Le crédit a un coût (intérêts du prêt, frais de dossier, assurance) que l'on exprime en TAEG (Taux comprenant la totalité des frais).

Ce contrat peut être couvert d'éventuelles garanties. En cas de non remboursement du prêt par l'emprunteur, les banques disposeront de plusieurs moyens pour récupérer les fonds qu'elles ont avancés comme le gage ou encore le cautionnement.

Dans le cadre des frais réels, les intérêts d'emprunt et les amortissements diminuent le bénéfice comptable. (Attention toutefois à la limitation de la déductibilité des amortissements des véhicules particuliers).

Ainsi pour ce même véhicule s'il est souscrit un emprunt de 20 000€ sur 4 ans à 3% avec une mensualité de 443€ l'achat de ce véhicule aura pour conséquences sur le bénéfice une charge liée aux amortissements et aussi aux intérêts soit 5 535€ alors que la trésorerie est impactée des mensualités à rembourser à la banque au titre de l'emprunt soit 5 316 €.

En cas d'option pour le barème kilométrique, la comparaison est à faire entre le montant des indemnités kilométriques et les remboursements d'emprunt personnel ayant été souscrit pour financer ce véhicule. La conclusion est identique.

ACQUISITION AVEC FINANCEMENT PAR LOCATION

La Location Longue Durée « LLD » permet de louer un véhicule sur une durée définie en contrepartie du versement d'un loyer mensuel déterminée au contrat. Le budget est connu d'avance. La LLD ne prévoit aucune possibilité de rachat du véhicule.

Avec les contrats de LLD « tous compris », l'entretien et les réparations du véhicule en cas de panne, ainsi que l'assistance dépannage sont inclus dans le contrat. La durée de location s'étale généralement de 24 à 48 mois. À cette durée de location correspondent des limitations de kilométrages qui si elles sont dépassées entraîneront des pénalités. Lorsque le contrat de location arrive à échéance, le véhicule est restitué au loueur pour être revendu sur le marché de l'occasion. Il est donc demandé d'être rendu dans un "état d'usure normal". À défaut des frais de restitution peuvent s'appliquer.

La Location avec Option d'Achat « LOA » est proche de la LLD. L'utilisateur fait acheter le véhicule de son choix par un organisme financier qui le met ensuite à sa disposition moyennant le versement d'un loyer mensuel fixé par contrat. Pendant la période de location, vous n'êtes pas propriétaire du véhicule. À la fin du contrat le locataire rachète le véhicule pour sa valeur résiduelle déterminée au contrat.

La LOA dite « Ballon » s'apparente à la LLD avec la possibilité d'achat en fin de contrat.

Dans le cadre des frais réels, les loyers diminuent le bénéfice comptable au même titre que la trésorerie. (Attention toutefois à la limitation de la déductibilité des loyers des véhicules particuliers).

Ainsi pour ce même véhicule s'il est souscrit un contrat de location sur 4 ans avec un loyer mensuel de 450€, la location de ce véhicule aura pour conséquences sur le bénéfice une charge de 5 400 € comme pour la trésorerie.

LLD, LOA ou CREDIT BANCAIRE ?

Avant de vous engager, comparez le coût de chaque financement sur toute la durée (apport, frais, mensualités...) pour chaque formule afin d'éviter de mauvaises surprises! Vous pouvez vous aidez de cette matrice :

LLD Full services SUR 4 ANS	EMPRUNT SUR 4 ANS	LOA SUR 4 ANS
48 MOIS * MENSUALITE	48 MOIS * MENSUALITE + FRAIS DE DOSSIER + FRAIS ENTRETIEN SUR 4 ANS - REVENTE	48 MOIS * MENSUALITE + OPTION ACHAT + FRAIS ENTRETIEN SUR 4 ANS - REVENTE

Prenons un exemple comparatif sur 48 mois pour un véhicule d'une valeur d'environ 23000€ :

	LOA Ballon sans rachat	LOA Ballon avec rachat	LOA classique	Emprunt bancaire	LLD Full services
Mensualités	371,55	371,55	508,07	492,21	513,95
Total mensualités	17 834	17 834	24 387	23 626	24 670
1ere mensualité	5 083	5 083	1 500	1 500	-
Valeur Résiduelle		10 883	231	-	-
Frais de dossier				217	-
Extension de garantie				Pm	
Évaluation entretien	Pm	Pm	Pm	Pm	Compris
TOTAL	22 917	33 800	26 118	25 343	24 670
Revente véhicule		- 5 000,00	- 5 000,00	- 5 000,00	
Cout de revient	22 917	28 800	21 118	20 343	24 670

Pensez à évaluer les frais d'entretien et de réparation si la maintenance n'est pas comprise et à tenir compte de la garantie constructeur.

Après avoir comparé le coût total de chaque solution, pensez aussi à comparer les avantages et les inconvénients de chaque formule. Les avantages de la location par rapport au crédit bancaire :

- ✓ Il est souvent plus facile et plus rapide de mettre en place un contrat de leasing qu'un contrat de prêt bancaire, car contrairement à la banque, le bailleur est la plupart du temps un spécialiste du matériel.

- ✓ Comme le Bailleur acquiert l'actif en lieu et place du locataire, c'est donc le bailleur qui paie la facture de l'équipement. Il finance donc le bien à hauteur de 100% du montant que le locataire paiera « en douceur » sur la durée du leasing.
- ✓ Les loyers de crédit-bail et la LLD sont déductibles du bénéfice (attention toutefois à la limitation de la déductibilité des loyers des véhicules particuliers).
- ✓ A la fin du contrat « LLD », l'entreprise doit rendre le matériel. L'entreprise n'a donc pas à gérer la revente et bénéficie des dernières avancées technologiques par renouvellement constant de son matériel.

Toutefois le recours au crédit bancaire permet d'être propriétaire du matériel et donc permet une plus grande liberté quant à l'utilisation de ce matériel mais aussi en cas de revente.

Savoir quelle option vous est la plus favorable dépend aussi de votre profil et de vos priorités :

- Vous souhaitez maîtriser vos dépenses et vous faites peu de kilomètres ? La LLD vous permet de connaître à l'avance le montant et la durée de vos futures mensualités et certains frais d'entretien sont compris. Vous roulez toujours avec un véhicule récent.
- Vous voulez être libre de changer de véhicule quand bon vous semble ? Le crédit bancaire vous permet d'être immédiatement propriétaire de votre voiture et de le revendre quand vous le souhaitez. Ce crédit peut être soldé à tout moment.
- Vous avez beaucoup de kilomètres à parcourir ? Avec la LOA et le crédit bancaire vous n'êtes pas dans l'obligation de remettre le véhicule en bon état et vous pouvez parcourir les kilomètres sans limitation contractuelle.