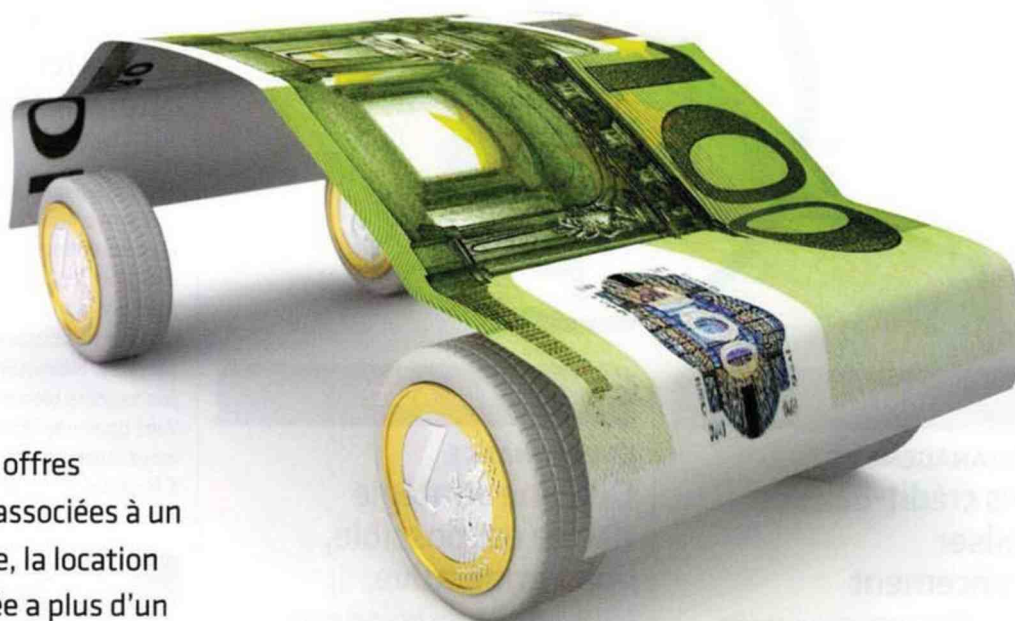


## FLEET MANAGEMENT

# LLD vs crédit-bail : comment optimiser le financement de sa flotte



Grâce à des offres packagées associées à un loyer unique, la location longue durée a plus d'un atout pour convaincre les PME et ETI. Pourtant, l'acquisition en crédit-bail peut parfois s'avérer avantageuse selon les caractéristiques de la flotte et son utilisation. D'autant que la norme IFRS 16 vient changer le jeu.

« **A**vant de choisir un mode de financement, l'entreprise doit analyser les coûts d'utilisation de ses véhicules, ses habitudes et les moyens dont elle dispose. C'est ce qui va déterminer la maturité de l'entreprise et son intérêt à externaliser », avance Yann Guillaud, analyste des flottes automobiles d'entreprise chez Euklead. Il convient d'intégrer dans l'équation la capacité à gérer le parc en interne, ce qui implique la maintenance, l'assurance, les sinistres et, depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier, les amendes des conducteurs. Pour des flottes de taille moyenne (moins de 500 unités), l'ensemble de cette charge de travail représente pas moins d'un demi-équivalent temps plein. Quant au financement des véhicules stricto sensu, tout dépend ici des lois de roulage. Comme l'observe Yann Guillaud, « à partir de 30 000 km par an, la LLD s'avère intéressante en permettant des renouvellements

à intervalles rapprochés, alors que l'acquisition exigerait du gestionnaire de parc un benchmark bien trop important. » Sans compter la difficulté pour l'entreprise à revendre elle-même ses véhicules sur le marché de l'occasion, peu friand de modèles récents affichant des kilométrages aussi élevés (plus de 100 000 km si l'on considère le couple moyen durée/kilométrage en LLD). Autre avantage qu'évoque Patricia Caulfuty, directeur de la performance commerciale d'Arval France, « la LLD assure une parfaite transparence sur les coûts prévisibles au cours de la durée du contrat, sans risque lié à la revente des véhicules ». D'autant que les formules tendent vers des bouquets de services associant la maintenance, l'assistance, l'assurance, les pneumatiques...

### COMPARER EN COÛT COMPLET

À condition de retenir une analyse en coût complet (sans se limiter au seul financement

## AVIS D'EXPERT

STÉPHANE RAYNAUD, expert-comptable associé au cabinet BBA et dirigeant de la revue *La Profession comptable*

# « La norme IFRS 16 demande de distinguer les composantes "location" d'un contrat des autres, telles que les services »



À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019, la norme comptable IFRS 16 s'appliquera aux contrats de location. Quel sera l'impact sur les contrats de LLD et sur le bilan ?

L'application de la norme IFRS 16 entraînera la comptabilisation au bilan du preneur d'un actif représentatif du droit d'utilisation du véhicule et d'un passif représentant l'obligation de payer les loyers. Le droit d'utilisation sera amorti sur la durée du contrat. Les loyers versés s'analyseront comme des échéances de remboursement comprenant une part "capital" et une part "intérêt". La charge annuelle de location (amortissements et intérêts) sera ainsi dégressive sur la durée du contrat.

En principe, IFRS 16 demande de distinguer les composantes "location" d'un contrat des autres, telles que les services. Ainsi, pour une location de véhicule incluant l'entretien pendant trois ans, le preneur devra comptabiliser les deux distinctement, l'entretien apparaissant

en charge pendant cette période. Toutefois, une option applicable par catégories de biens permettra au preneur de ne pas séparer ces composantes.

### Cela peut-il modifier l'arbitrage que pourrait faire une entreprise ?

Jusqu'à présent, un des avantages de la LLD par rapport à une formule d'acquisition telle que le crédit-bail était, dans de nombreux cas, l'absence d'impact sur le niveau d'endettement du locataire. Néanmoins, ce nouveau mode de comptabilisation présente l'avantage d'améliorer l'EBITDA du preneur, lorsque celui-ci utilise cet agrégat de communication financière. Et l'impact au bilan pourrait être moins important dans le cadre d'une LLD que d'un crédit-bail, par exemple. En effet, la norme IFRS 16 exige d'inclure, dans le montant de la dette de loyer, les montants payables au titre des garanties de valeur résiduelle (preneur responsable de la valeur résiduelle de son véhicule vis-à-vis de son loueur à l'expiration du contrat) ainsi que le prix d'exercice de l'option d'achat, dans le cas où le preneur est raisonnablement certain de l'exercer.

Enfin, dans le cas où l'entreprise maintiendrait le choix de la LLD, que doit-elle demander à son loueur pour pouvoir mettre sa comptabilité en conformité avec l'IFRS 16 ?

La mise en œuvre de la norme IFRS 16 pour le preneur passe notamment par le recours à un taux d'actualisation pour déterminer le montant de la dette liée à la location. La détermination de ce taux est déjà identifiée comme une source importante de difficultés. En effet, il correspond, en principe, au taux implicite du contrat de location, ou, si celui-ci ne peut être facilement déterminé par le preneur, à son taux marginal d'endettement. En pratique, il lui sera difficile de déterminer seul le taux implicite du contrat de location et il lui faudra collecter des informations, généralement aux mains du bailleur, telles que la juste valeur et la valeur résiduelle à l'issue de la durée du contrat de location. Il pourrait également être utile de demander au bailleur les informations lui permettant de dissocier les composantes "location" et "services". Enfin, dans le cas de contrats prévoyant des options de renouvellement, il conviendra de collecter toute donnée utile à la justification de la durée de location retenue.

du véhicule), la comparaison de la LLD avec d'autres formules aboutit à un avantage de l'ordre de 15 % en moyenne en faveur de celle-ci. Pourtant, certaines entreprises préfèrent acheter et pratiquer ainsi des durées d'amortissement bien plus longues que les quatre ou cinq années qui sont la norme pour ce type d'actif. Cependant, en roulant huit à neuf ans, contre trois à quatre ans en LLD, cet avantage est en partie annulé par des coûts d'entretien exponentiels et surtout par

une valeur résiduelle du véhicule qui devient quasi nulle. Sans compter le risque de se priver des évolutions des nouveaux modèles. Entre deux générations de VUL, par exemple, l'écart de consommation peut atteindre un litre de gasoil/100 kilomètres, un différentiel non négligeable quand on sait que le carburant représente 25 % du TCO. Surtout, en LLD, l'entreprise n'a pas à se soucier du prix de cession, pas plus que de trouver des acquéreurs sur le marché de l'occasion. ►►



## FOCUS

### DES SERVICES INNOVANTS

Chez Arval, dès le premier niveau de prestation ("pack basic"), dans le cas où le véhicule a été volé ou réduit à l'état d'épave, l'assurance couvre la perte financière correspondant à la différence entre la valeur de l'indemnisation après l'expertise du véhicule et le montant des loyers qui restent dus jusqu'à l'échéance normale du contrat. De son côté, LeasePlan a innové pour répondre à une crainte à l'égard de la LLD : supporter des frais de remise en état parfois élevés lors de la restitution du véhicule au loueur. « Depuis 2016, nos contrats d'assurance tous risques incluent une couverture des frais de remise en état à concurrence de 1 200 euros TTC, rappelle Jean-Loup Savigny, directeur commercial et marketing de LeasePlan France. Comme il n'y a pas de franchise, l'entreprise ne paie rien tant que les frais ne dépassent

pas ce montant. Au-delà, elle s'acquitte de la différence. » Autre type d'innovation chez Alphabet, qui a considéré la difficulté à passer à la LLD quand l'entreprise possède déjà une flotte de véhicules dont les dates de mise en circulation varient : « Lorsque l'entreprise nous commande des véhicules neufs en LLD, nous rachetons ceux qu'ils remplacent à un prix correspondant à leur valeur nette comptable, que nous estimons à partir des informations de la carte grise et des factures du client », détaille Cédric Marquant, directeur marketing et business development. Les constructeurs ne sont pas en reste, comme chez FCA (Fiat Chrysler Automobiles), qui vient de lancer "Be Free Pro". Cette formule permet au souscripteur d'un contrat de 48 mois et 200 000 kilomètres de rendre son véhicule sans aucune pénalité à partir du 25<sup>e</sup> mois de location.

►►► Cependant, lorsqu'un véhicule roule peu, l'entreprise peut avoir intérêt à le conserver plus longtemps et, dans ce cas, à l'acquérir. « En deçà de 15 000 km/an, le crédit-bail devient plus adapté pour conserver des véhicules pendant six ans, par exemple. À condition d'éviter les modèles en fin de vie, même remisés, et de les choisir dans des gammes supérieures, afin qu'ils restent attractifs pour les utilisateurs », préconise Yann Guillaud (Euklead).

#### PILOTER SES AMORTISSEMENTS

Le crédit-bail permet d'en lisser le financement en pratiquant des mensualités plutôt élevées avec, en contrepartie, une valeur de rachat très faible en fin de contrat (moins de 15 % du prix neuf). Cette formule implique, toutefois, d'être capable de se passer des services offerts par un loueur pour entretenir le véhicule et surtout le revendre. Ce qui suppose un risque économique (prix sur

le marché de l'occasion), voire comptable (réintégrer des plus-values de cession si la vente se conclut à un prix supérieur à la valeur nette comptable du véhicule).

Comme la LLD, le crédit-bail évolue avec l'apparition de formules de "buy-back" : le prêt bancaire est associé à un engagement de reprise du véhicule à une valeur de marché. Autrement dit, le distributeur qui a vendu les véhicules à l'entreprise a l'obligation de les lui racheter au prix et au moment prévu, si elle le souhaite. Théophile Courau, p-dg du fleeter Fatec, y voit plusieurs avantages : « Quand l'entreprise négocie l'achat de ses véhicules, elle bénéficie de la part du constructeur de la prime de volume, de l'ordre d'un point, qui est habituellement dévolue au loueur. Par ailleurs, le financement bancaire est moins cher, avec un taux de 1 % environ sur trois ans, contre 2 à 3 % via la LLD. »

#### LE CRÉDIT-BAIL SE MODERNISE

Diac Location, la captive financière de l'Alliance Renault-Nissan, propose une offre de buy-back baptisée "Easy pack pro". « L'option d'achat est à un niveau de reprise proche de celui de la LLD, fait valoir Vincent Hauteville, directeur général délégué de Diac Location. En outre, cette formule permet à l'entreprise de réduire la durée d'amortissement de ses véhicules tout en lui laissant la liberté de sortir du contrat. » Cette solution convient bien au financement d'utilitaires avec des grues ou des nacelles, de fourgons frigorifiques, que la LLD a du mal à valoriser en occasion. « Il peut être intéressant de les amortir sur cinq ans avant de les acquérir », analyse Vincent Hauteville.

Reste le cas des parcs ayant des lois de roulage intermédiaire. « Entre 15 000 et 30 000 km, on raisonnera au cas par cas, en tenant compte des conditions d'utilisation des véhicules », explique Yann Guillaud. Dans ce cas, attention à maintenir les véhicules en bon état. De cette variable dépendra en effet leur valeur résiduelle, essentielle tant aux yeux du loueur dans le cas d'un contrat de LLD que pour l'entreprise si elle les finance en crédit-bail. ●

JEAN-PHILIPPE ARROUET



### En chiffres

- À partir de 30 000 km par an, la LLD s'avère intéressante.
- En deçà de 15 000 km par an, le crédit-bail devient plus adapté.
- Entre 15 000 et 30 000 km par an, on raisonnera au cas par cas.
- Le financement bancaire : taux de 2 à 3 % environ sur trois ans pour la LLD (contre 1 % en cas d'achat).