

VÉHICULE PROFESSIONNEL

QUEL MODE DE FINANCEMENT VOUS CORRESPOND LE MIEUX ?

LLD, LOA, achat : 10 critères à analyser
pour faire le meilleur choix



SPÉCIAL TPE-PME ET PROFESSIONS LIBÉRALES



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life*

* Pour tous les trajets de la vie

Introduction

L'activité de votre TPE / PME ou de votre profession libérale implique des déplacements professionnels plus ou moins longs et fréquents. Vous réfléchissez donc à la possibilité de vous équiper d'un véhicule ou d'en changer... et le moment est venu d'étudier les différentes options à votre disposition. Difficile, cependant, de s'y retrouver tant l'offre de services est large et diversifiée.

Ce guide pratique met en parallèle **les différents modes de financement d'un véhicule professionnel**, selon des critères concrets et précis. De quoi vous aider à faire un choix éclairé !

Les modes de financement à votre disposition

Modes de financement	Véhicule personnel (Utilisé à titre professionnel)	Véhicule entreprise	Modes de détention
 Achat sur fonds propres	Paiement avec budget personnel	Paiement comptant	Propriétaire
 Achat à crédit		Mensualités de crédit	
 Location longue durée (LLD)		Loyers mensuels	Locataire
 Location avec option d'achat (LOA)			
 Indemnités kilométriques*	Remboursement de l'usage au travers d'indemnités kilométriques		

*Le ministère des finances publie chaque année un barème officiel des indemnités kilométriques. 3 niveaux d'indemnisation dégressifs sont à prendre en compte en fonction du nombre de kilomètres professionnels réalisés (0 à 5 000 ; 5 000 à 20 000 ; + 20 000 kilomètres).

Sommaire

Le choix du véhicule	04
L'engagement	06
L'apport	07
L'entretien	08
Les services	09
L'administratif	11
La comptabilité et la fiscalité	12
La visibilité budgétaire	14
La revente du véhicule	16
Le rachat du véhicule	17

Le choix du véhicule

Le véhicule professionnel idéal est celui qui répond non seulement à vos besoins, mais aussi et surtout à ceux de votre activité. Ce véhicule doit-il servir pour l'exercice de votre métier, ou uniquement pour vos déplacements domicile-travail ? Êtes-vous plutôt en quête d'une citadine ? D'une berline ? Ou bien d'un utilitaire ?

Une fois vos critères fixés, vous aurez une meilleure idée du budget nécessaire, et vous verrez que certains modes de financement peuvent vous permettre... de monter en gamme !



Achat en fonds propres

Vous faites **appel à la trésorerie de votre entreprise** et vous pouvez vous retrouver limité en termes de budget. Vous risquez donc de faire un choix par défaut. De plus, vous devrez **prendre en charge l'ensemble des démarches** : recherches, négociations, prises de rendez-vous, suivi de livraison et éventuelle revente...



Achat à crédit

Le budget dont vous disposez pour un achat à crédit dépendra de la capacité d'endettement de votre société. Là encore, vous pourriez être limité dans votre choix, faute de budget... et **l'ensemble des démarches est également à votre charge.**



LLD (Location longue durée)

Le loyer de la LLD étant minoré par le prix du véhicule à la fin de la location (c'est ce qu'on appelle la valeur résiduelle), **ce mode de financement vous permet de bénéficier d'un véhicule d'une gamme supérieure pour un loyer équivalent au montant d'un crédit.** En effet, la cote des voitures *premium* diminue moins vite que les autres, ce qui permet au loueur d'en tirer un meilleur prix au terme du contrat. Au passage, vous avez un **accès simplifié à un large catalogue de véhicules multimarques, à un prix négocié par le loueur.**





Location avec option d'achat (LOA)

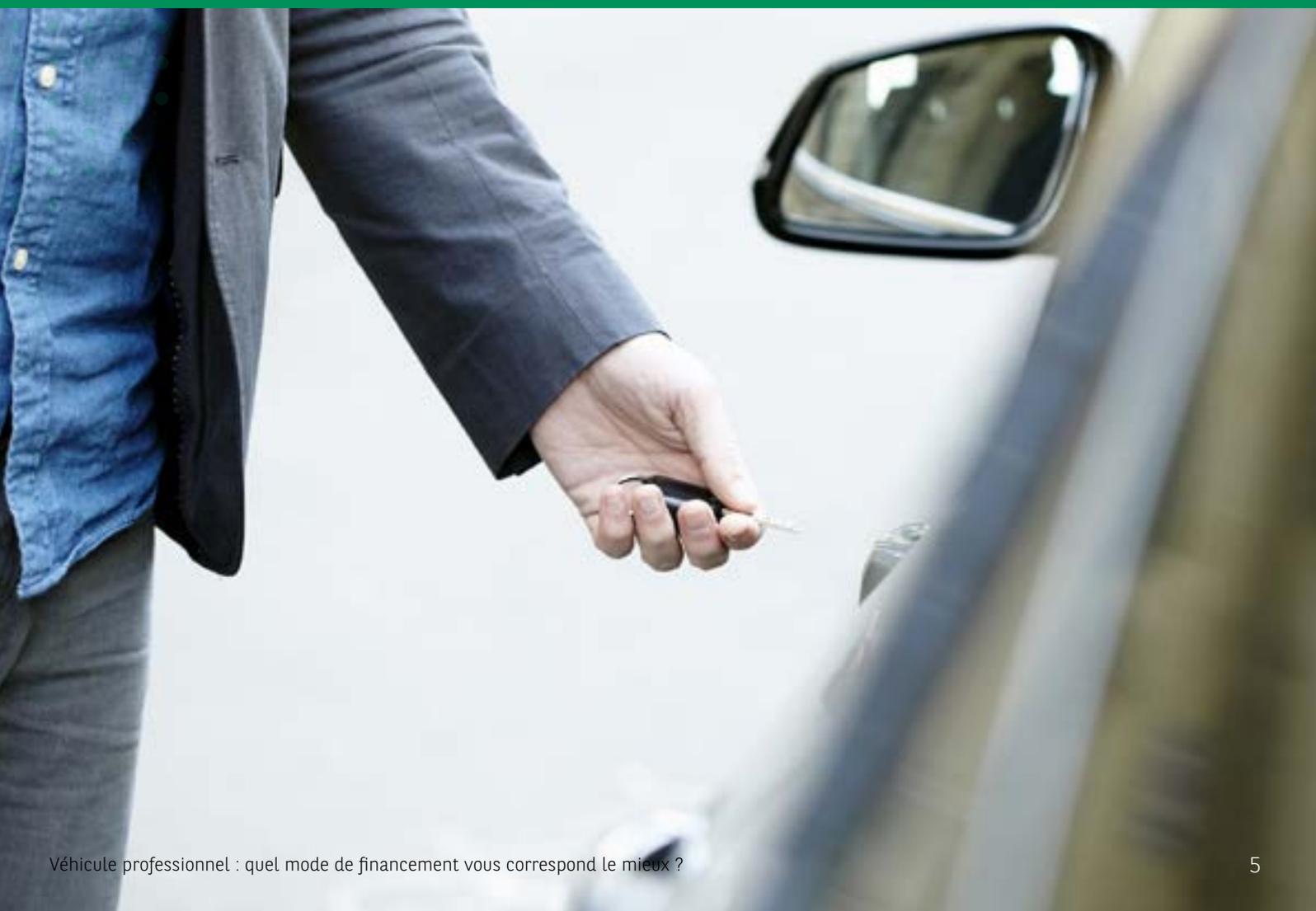
La LOA permet également une montée en gamme pour votre véhicule, avec des mensualités qui se rapprochent de celles d'un crédit. Les loyers sont bien souvent plus élevés qu'en LLD, mais cette solution a un autre atout : vous pourrez racheter le véhicule en question en fin de contrat. **Vous vous chargez des phases de négociation, et le choix est entre vos mains !**



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Le véhicule utilisé étant un **véhicule personnel**, il est bien possible qu'il ne soit pas parfaitement adapté aux besoins et à l'activité de l'entreprise : trop petit, difficile à garer, trop gourmand en carburant...



L'engagement

En tant que profession libérale ou responsable d'une entreprise, s'engager pour un véhicule professionnel peut faire peur. Qu'il s'agisse d'un engagement à court ou moyen terme, auprès d'un organisme de financement, d'un loueur ou simplement d'un engagement comptable, c'est un critère essentiel à prendre en considération avant de faire votre choix. D'autant plus qu'en location, il n'y a pas que la durée qui compte : l'engagement porte aussi sur un kilométrage et des services.



Achat en fonds propres

L'**amortissement comptable** de votre véhicule, c'est-à-dire sa perte de valeur, s'étalera sur une durée de 4 à 5 ans.



Achat à crédit

Comme dans le cas d'un achat en fonds propres, **le véhicule sera amorti sur une période de 4 à 5 ans.**



LLD

La durée d'engagement est d'au moins **24 mois, et peut aller jusqu'à 60 mois.** Le kilométrage et les services inclus sont ajustables.



LOA

Ce contrat vous engage aussi pour une **durée comprise entre 24 et 60 mois.** En revanche, **le kilométrage et les services inclus sont figés pendant toute la durée du contrat.**



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Cette solution concernant un véhicule personnel, elle n'implique **pas d'engagement particulier pour l'entreprise.**



L'apport

Mobiliser un apport peut impacter lourdement la trésorerie de votre entreprise. Certaines solutions de financement permettent d'éviter cet écueil ; un élément à prendre en compte dans le choix de votre véhicule professionnel. Lorsqu'il est nécessaire, le montant de l'apport varie d'un mode de financement à l'autre.



Achat en fonds propres

L'apport correspond à la totalité du coût du véhicule et mobilise donc la trésorerie de l'entreprise.



Achat à crédit

Un apport peut être demandé mais n'est pas indispensable.



LLD

L'apport est facultatif.



LOA

Un apport sous la forme d'une première mensualité, à hauteur de 15 % à 20 % du prix du véhicule, est souvent requis.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Dans la mesure où vous utilisez votre véhicule personnel à des fins professionnelles, la question de l'apport ne se pose pas pour l'entreprise.



4 L'entretien

Au-delà du coût d'acquisition du véhicule, son entretien régulier peut représenter un budget important. Ajoutez à cela les mauvaises surprises liées à des pannes éventuelles, et c'est une somme importante qui peut rapidement, et chaque année, peser sur les finances de votre entreprise. L'impact n'est pas seulement financier puisqu'en cas de panne, votre véhicule peut se retrouver immobilisé pendant un certain temps. Avec toutes les conséquences sur la bonne marche de votre activité au quotidien.



Achat en fonds propres

L'entretien est à la charge de votre entreprise.



Achat à crédit

L'entretien est à la charge de votre entreprise.



LLD

L'entretien du véhicule peut être inclus dans le montant du loyer mensuel ; dans ce cas, le loueur s'en chargera pour vous. Votre entreprise ne subira **aucun impact de trésorerie**, cette prestation étant comprise dans le loyer mensuel.



LOA

Sur le même principe que pour la LLD, l'entretien du véhicule est **généralement inclus dans vos mensualités**, mais reste à vérifier lors de la signature du contrat.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

L'entretien du véhicule est entièrement à la charge de son propriétaire.



5 Les services

Certains modes de financement peuvent inclure tout un panel de services. Vous pouvez ainsi bénéficier de l'assistance, d'un véhicule relais en cas d'immobilisation... Dans le cas contraire, chacune de ces prestations sera à négocier par vous-même auprès de professionnels, avec les coûts associés.



Achat en fonds propres

Même s'il s'agit d'un véhicule neuf, votre vendeur vous proposera **rarement des services inclus**. Là encore, vous aurez à négocier avec de **multiples interlocuteurs** (assurance, entretien, véhicule relais, carburant...).



Achat à crédit

Comme pour l'achat en fonds propres, votre vendeur vous proposera **rarement des services**. Il est **peu probable, également, que vous ayez un seul et même interlocuteur** (assurance, entretien, véhicule relais, carburant...).



LLD

Vous aurez la **possibilité de choisir différents services** à la signature de votre contrat, tels que le **prêt d'un véhicule en cas d'immobilisation** (panne, accident, vol...), une **assurance multirisque**, une **assistance** ou encore le **remplacement de pneumatiques** et la couverture des frais associés. Vous aurez **un seul et unique interlocuteur** en face de vous, ce qui simplifiera vos démarches et vous permettra de vous concentrer sur votre activité.



LOA

Un contrat en LOA n'inclut pas systématiquement de prestations et quand c'est le cas, l'entretien avec l'extension de garantie et l'assurance perte financière sont généralement proposés. Pensez à vérifier la composition du pack de services associé à l'offre pour bénéficier d'un lissage des charges.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Cela dépendra du mode de financement que le propriétaire a choisi pour acquérir son véhicule.



L'administratif

Les tâches administratives font partie de votre quotidien, et posséder un véhicule professionnel apporte son lot de démarches supplémentaires. Notes de frais, assurance, entretien, dépenses de carburant sont autant d'éléments qui peuvent alourdir la charge administrative de votre métier. Si vous gérez tout cela vous-même, la simplification apportée par certains modes de financement peut être attractive.



Achat en fonds propres

La **multiplication des fournisseurs** et des postes de dépenses rend la **gestion administrative**, entièrement à votre charge, **complexe**.



Achat à crédit

Tout comme pour l'achat en fonds propres, vous êtes désormais propriétaire du véhicule : **l'ensemble de la gestion administrative est à votre charge**.



LOA

La simplification des démarches dépend des services inclus dans l'offre. Quoi qu'il en soit vous gérez seul les prises de rendez-vous pour l'entretien et êtes autonome dans la bonne compréhension de votre contrat et de vos services.



LLD

La LLD vous **décharge de toute gestion administrative**, qu'il s'agisse de l'achat, de l'immatriculation, de la revente, de l'assurance ou encore de l'entretien. C'est en effet l'un des services qui peut être compris dans votre loyer. Vous pouvez également avoir accès à une carte carburant et régler vos dépenses directement en payant votre mensualité, ce qui vous évitera les fastidieuses tâches administratives qu'occasionnent les notes de frais. Ce mode de financement vous offre un suivi personnalisé par un conseiller tout au long de la vie de votre contrat.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Cette solution engendre des coûts de gestion et de contrôle de vos notes de frais.



7 La comptabilité et la fiscalité

Que vous optiez pour l'achat ou la location de votre véhicule professionnel, ce dernier impliquera le respect de normes comptables et fiscales strictes. Quand certains modes de financement peuvent alléger la trésorerie ou le bilan de votre entreprise, d'autres, au contraire, peuvent l'alourdir.



Achat en fonds propres

L'achat en fonds propres est une dépense considérée comme une immobilisation inscrite à l'actif de l'entreprise. **Elle limite la capacité de financement de votre entreprise en immobilisant ses capitaux propres.**



Achat à crédit

L'achat à crédit **impacte la capacité de financement de l'entreprise** en affectant son taux d'endettement.



LLD

La trésorerie de l'entreprise n'étant pas directement touchée, sa capacité d'investissement reste intacte. **Votre loyer est alors enregistré comme une charge déductible de l'impôt sur les sociétés** dans la limite du barème des amortissements non déductibles (AND).

Par ailleurs, le loueur simplifie la gestion administrative et fiscale de votre véhicule professionnel en vous communiquant, chaque année, un état récapitulatif : part des loyers non déductibles (AND), taxe sur les véhicules de société (TVS), avantage en nature (AEN)...





LOA

Vos mensualités sont enregistrées comptablement en tant que charges déductibles dans la limite du barème des amortissements non déductibles (AND), et n'apparaissent donc pas au bilan de l'entreprise.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Les indemnités kilométriques que vous versez au propriétaire du véhicule passent en charges d'exploitation. Vous devez donc être en mesure de prouver le kilométrage – lié à l'activité professionnelle – en cas de contrôle fiscal, notamment grâce aux notes de frais.

Attention, cependant : il faut respecter un barème dégressif et plafonné en fonction du nombre de kilomètres !



La visibilité budgétaire

Que vous soyez responsable d'une TPE, d'une PME ou profession libérale, avoir une visibilité sur votre budget est souvent un challenge. Vos entrées et sorties d'argent ne sont pas toujours faciles à évaluer... et votre véhicule professionnel peut vous réserver son lot de mauvaises surprises en affectant votre trésorerie – et donc, votre activité. Certains modes de financement peuvent vous apporter une importante visibilité budgétaire.



Achat en fonds propres

Il est **difficile d'avoir une visibilité budgétaire** avec l'achat en fonds propres de votre véhicule professionnel. **L'entretien** de ce dernier, **les services associés ainsi que leurs frais sont entièrement à votre charge.**



Achat à crédit

Même si vous faites appel à une banque ou à un organisme de crédit pour l'achat de votre véhicule, **vous en êtes propriétaire.** **Tous les frais inhérents** à ce dernier **sont donc à votre charge et peuvent se présenter à n'importe quel moment** de la vie de votre entreprise – et de votre véhicule !



LLD

Votre visibilité budgétaire est optimale. Votre **loyer mensuel** est défini lors de la signature du contrat et sera **sans surprise.** De plus, **l'entretien** de votre véhicule et **un catalogue de services pouvant être compris dans votre offre,** vous ne risquez **pas** de subir **d'imprévus financiers** (panne, accident...).





LOA

L'ajout de services (entretien, perte financière...) vous permettra de lisser vos charges pour une visibilité budgétaire optimale. **Cependant, vous êtes autonome dans le suivi** des dépenses et la budgétisation des frais qui seraient hors contrat.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Puisqu'il s'agit d'un véhicule personnel, son entretien ainsi que les frais qu'il engendre sont entièrement à la charge du propriétaire. Il est **difficile pour lui de prévoir les dépenses qui peuvent affecter sa trésorerie** (panne, accident...), **sans avoir l'assurance que les indemnités kilométriques les couvriront.**



La revente du véhicule

Revendre un véhicule peut s'avérer long et fastidieux. Quel que soit votre cœur de métier, votre temps est précieux. Or, la revente passe par de nombreux documents légaux à préparer et de multiples démarches administratives à réaliser. Elle peut également représenter un risque financier.



Achat en fonds propres

L'entreprise est propriétaire du véhicule et sa revente est entièrement à sa charge.



LOA

Si l'option d'achat n'est pas levée, la revente est prise en charge par le loueur. Le prix de rachat par le locataire est fixé dès la signature du contrat.



Achat à crédit

L'entière responsabilité de la revente revient à l'entreprise. Si votre crédit n'est pas entièrement soldé au moment de la vente, vous prenez le risque financier de ne pas vendre le véhicule assez cher pour le rembourser.



LLD

La revente de votre véhicule professionnel est prise en charge par le loueur, qui assumera l'éventuelle décote*.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

La revente du véhicule est à la charge du propriétaire, puisqu'il s'agit ici de son véhicule personnel. En tant que propriétaire, il prend un risque, notamment en termes de perte financière.

10 Le rachat du véhicule

Si vous n'êtes pas encore propriétaire, le rachat du véhicule est une option qui peut être envisagée. Et ce, même si vous avez opté pour une solution de financement locative : si – et seulement si – vous le souhaitez, il reste possible d'acheter le véhicule concerné en fin de contrat, ce qui offre une liberté optimale.



Achat en fonds propres

Votre société étant déjà propriétaire du véhicule, le rachat n'est pas une option.



Achat à crédit

Vous êtes propriétaire de votre véhicule : le rachat n'est pas une option.



LLD

Le rachat peut être envisagé à la fin du contrat de location, pour vous ou l'un de vos proches – mais le prix n'est connu que quelques semaines avant celle-ci.



LOA

Le rachat de votre véhicule est prévu dès le début dans le contrat, mais il peut engendrer un risque lié à la vétusté et à un kilométrage important.



Indemnité kilométrique

Véhicule personnel utilisé à titre professionnel

Si le collaborateur ou le gérant est propriétaire du véhicule, la question ne se pose pas. En revanche, si l'un ou l'autre n'est que locataire, un rachat à titre personnel est possible en fin de contrat.

Synthèse des critères par mode de financement

Modes de financement		 Achat en fonds propres par l'entreprise	 Achat à crédit par l'entreprise	 Location longue durée par l'entreprise	 Location avec option d'achat par l'entreprise	 Indemnités kilométriques
Critères						
1	Choix du véhicule	Réduit au budget alloué et recherche chronophage	Réduit au budget alloué et recherche chronophage	Choix plus large pour un même budget et recherche accompagnée	Choix plus large pour un même budget mais recherche chronophage	Réduit au budget alloué et recherche chronophage
2	Engagement	4 à 5 ans	4 à 5 ans	2 à 5 ans	2 à 5 ans	Personnel
3	Apport	Coût total du véhicule	Possible mais pas indispensable	Facultatif	Généralement 15 % à 20 % du prix du véhicule	Aucun pour l'entreprise
4	Entretien	À votre charge	À votre charge	Inclus	Généralement inclus	À la charge du propriétaire
5	Services	Rares et interlocuteurs multiples	Rares et interlocuteurs multiples	Nombreux et interlocuteur unique	Packs de services inclus à vérifier	Selon mode de financement choisi
6	Administratif	Conséquent et à votre charge	Conséquent et à votre charge	Aucun	À votre charge	Conséquent et à la charge de l'entreprise
7	Comptabilité et fiscalité	Immobilisation qui limite la capacité de financement de l'entreprise	Impact le taux d'endettement et donc la capacité de financement de l'entreprise	Capacité d'investissement intacte. Enregistrement des loyers en charges déductibles*	Enregistrement des loyers en charges déductibles*	Charges d'exploitation pour l'entreprise
8	Visibilité budgétaire	Difficile à avoir pour l'entreprise	Difficile à avoir pour l'entreprise	Très claire	Difficile à avoir pour l'entreprise	Difficile à avoir pour le propriétaire
9	Revente du véhicule	À la charge de l'entreprise	À la charge de l'entreprise	À la charge du loueur	À la charge du loueur - si l'entreprise n'achète pas le véhicule	Si achat, à la charge du propriétaire
10	Rachat du véhicule	n/a	n/a	Possible	Prévu	Si location, possible par le propriétaire

*Dans la limite du barème des amortissements non déductibles (AND)

Notre équipe d'experts Arval en location longue durée est à votre disposition pour répondre à vos questions et vous conseiller.

Vous souhaitez en savoir plus sur la location longue durée ?

DÉCOUVREZ LE MAG BUSINESS PRO

Arval Service Lease - Société Anonyme au capital de : 66 412 800 € - RCS Paris : 352 256 424 - ORIAS : 07 022 411 -
Adresse commerciale : 22, rue des Deux Gares - 92 564 RUEIL MALMAISON
Siège social : 1, boulevard Haussmann 75009 PARIS

arval.fr/pro



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**For the many
journeys in life***

* Pour tous les trajets de la vie