

DOSSIER

►► Enfin, l'effort d'éducation doit se porter, selon **Laurent Couturier**, directeur des ventes indirectes chez Lease Plan, sur les experts comptables et les réseaux bancaires qui sont eux aussi plus à l'aise avec la LOA qu'avec la LLD et ne sont donc pas aujourd'hui de bons prescripteurs.

SERVICE GAGNANT

Au-delà d'une option de financement, la LLD est un choix de service et de gestion : elle offre l'accès à un conseil, une garantie de mobilité et elle donne la possibilité au chef d'entreprise de se concentrer exclusivement sur son activité en délaissant la problématique automobile. Cet argument vous touche d'ailleurs généralement plus que celui des subtilités comptables. Un patron de PME a habituellement d'autres préoccupations que celui du coût de ses voitures et pas forcément les moyens humains de laisser une ou deux personnes passer leur temps à gérer des factures avec l'utilisateur du véhicule ou les prestataires extérieurs. À long terme, budgéter sur la durée les coûts d'utilisation des véhicules a donc du sens. **Dominique Prieto** affirme que le panel des services est beaucoup plus large en LLD que dans le crédit-bail : entretien, pneumatiques, carburant, etc.

La première souplesse d'un loueur longue



durée, rappelle de son côté **Jean-Charles Houyvet**, directeur d'Ekinox (groupe STVA),

ce sont les véhicules d'attente, les véhicules relais, les véhicules d'embauche : « Aujourd'hui, dans une petite structure, si l'on embauche un commercial c'est un événement. Savoir s'il va durer plus de trois mois, c'en est un autre ! »

Mais l'avantage principal de la LLD c'est peut-être de rassembler les prestations de maintenance et de gestion sur une seule facture. Son grand intérêt est aussi de vous permettre de prévoir au plus près ce que va vous coûter un véhicule

sur 18, 24 ou même 36 mois. Un avantage qui peut paradoxalement être une complication en termes d'argument de vente, dans la mesure où le coût final réel d'un véhicule peut paraître exorbitant en comparaison du prix facial d'une voiture. Celui-ci ne reflète►►

**UN PATRON DE PME
A D'AUTRES
PRÉOCCUPATIONS
QUE CELUI DU
COÛT DE SES
VOITURES**



PATRICK BERCHOT



Patrick Berchot, directeur général de la branche financement auto-moto chez GE Money Bank, a travaillé dans la LLD, mais propose aujourd'hui d'autres systèmes de financement. Il ne pouvait pas être présent lors de la table ronde, nous avons tenu à lui donner une sorte de droit de réponse...

Patrick Berchot note que malgré l'incontestable énergie déployée par les loueurs, leur taux de pénétration dans les TPE reste stable entre 5 et 8%. Il partage leur analyse quant aux raisons de cet échec relatif qui tient, selon lui, à la nature même du mode de distribution de la LLD. La complexité du système, la sous-estimation des coûts véritables des véhicules dans les petites structures nécessite des efforts de pédagogie énormes à la fois auprès du réseau et auprès des clients. Il se félicite, en revanche, de la progression régulière de ses propres parts de marché depuis trois ans qui augmentent chaque année de 20 à 25%, dont un tiers en crédit classique et deux tiers en crédit-bail. Selon lui, dans les concessions, les vendeurs non spécialisés sont des partenaires historiques bien mieux préparés à préconiser son mode de financement. Il considère en outre que la LOA n'a finalement pas de véritable handicap par rapport à la LLD : les premiers loyers majorés ne sont pas une fatalité et peuvent même être un avantage fiscal pour le client ; en crédit-bail, on est capable d'acrocher des contrats de maintenance comparables à la LLD, mais qui n'intéressent, de toute façon, guère que les grandes entreprises ; même les risques de variation de l'argus peuvent être assumés par le constructeur, dans les contrats de crédit-bail à palier par exemple. Il n'y a guère que sur la problématique de l'assurance qu'il voit les loueurs avoir un peu d'avance.