

Une nouvelle voiture : quel financement choisir ?

Pour financer l'acquisition d'un véhicule neuf, le crédit classique est de plus en plus concurrencé par le crédit-bail, également appelé leasing. La formule a ses avantages mais peut aussi s'avérer contraignante.

“Il faut toujours financer une voiture”, lance d'emblée Fabrice Lavenant, conseiller en financement chez Auto Dispo, filiale de Elite auto, mandataire automobile. “Une voiture ne fait que décocter. Il est donc plus avantageux pour les ménages qui disposent d'une épargne même confortable, de ne pas payer comptant. L'argent reste ainsi disponible et les intérêts de placement couvrent ceux d'emprunt”, poursuit-il. En matière de crédits, plusieurs options s'offrent à l'automobiliste. D'après l'Association Française des Sociétés Financières (ASF), une voiture sur deux est aujourd'hui achetée à crédit.

GUETTER LES PROMOTIONS DES CONSTRUCTEURS

“Il est important de prendre le temps de comparer les offres, entre les banques traditionnelles, les établissements spécialisés en crédit du type Cetelem, Sofinco, Cofidis, etc. et les prêts des constructeurs auto”, prévient Cécile Roquelaure, directrice communication et études chez Empruntis, courtier en banque et assurance, qui propose un baromètre de taux. Auprès des banques, il est souvent plus aisé d'obtenir un prêt affecté, c'est-à-dire un crédit spécialement dédié à [l'achat de l'automobile](#), qu'un prêt personnel classique, ou prêt à la consommation. Les intentions d'achat adressées à Empruntis émanent, dans la majorité des cas, d'employés et de cadres qui gagnent moins de 2 000 euros mensuels. Dans 56 % des cas, il s'agit d'acheter une occasion de plus de deux ans, 24 % pour du neuf. Souscrire son crédit directement auprès du concessionnaire automobile, permet certes de s'économiser des démarches supplémentaires, mais ce n'est pas toujours le plus avantageux. Ceci dit, il faut guetter les offres qui peuvent s'avérer fort alléchantes. Les filiales financières des constructeurs proposent régulièrement des promotions, pour lancer un nouveau modèle, écouler un stock ou à l'approche d'événements. Il arrive que les taux tombent à 0 % ou presque.

Selon les chiffres de l'ASF, la production de crédits affectés à l'achat de véhicules neufs a enregistré une baisse de 5 % depuis janvier 2014, avec un volume de 2,51 milliards d'euros de nouveaux prêts. En revanche, sur la même période, la location avec option d'achat (LOA) ou leasing, a bondi de 15,8 %, atteignant un total de 2,58 milliards d'euros. Les Français plébiscitent donc ce nouveau mode de financement. Avec la LOA, l'automobiliste n'est pas propriétaire du véhicule mais locataire. C'est un organisme financier qui achète le véhicule pour son compte. Sur la carte grise du véhicule, son nom figure comme conducteur. Le montant du loyer dépend du prix de la voiture neuve, du kilométrage prévu, de la durée du contrat. Plus le nombre de mensualités (entre 24 et 60 mois) sera élevé, moins leur montant le sera. Élément déterminant de l'équation : la valeur résiduelle. Il s'agit du prix de la voiture à la fin de l'engagement. Cette valeur, fixée à l'avance, est déduite du prix d'origine du véhicule. Ainsi, là encore, plus elle est élevée, moins les loyers le seront. Avec la LOA, un apport n'est

pas nécessaire mais un dépôt de garantie est généralement exigé, pour couvrir d'éventuels impayés. Arrivé au terme du contrat, l'automobiliste a deux possibilités : soit il acquiert le véhicule, soit il le restitue. Dans ce dernier cas, il récupérera son dépôt de garantie intégralement si le véhicule est en parfait état et le kilométrage conforme au contrat.

PAYER SEULEMENT LE COÛT D'USAGE

“L'intérêt de la LOA est clair : on ne paye que le coût d'usage d'un véhicule”, résume Pierre-Mathieu Lanfranchi, directeur financement chez Citroën. Si l'automobiliste choisit de ne pas acheter le véhicule en fin de contrat, il peut renouveler un leasing sur un autre modèle. Ainsi “la LOA permet de rouler toujours dans un véhicule neuf ou récent, fiable, en adéquation avec les dernières normes en vigueur en matière de sécurité et de pollution”, poursuit-il. Citroën propose “des offres regroupant en une seule mensualité tous les services ayant trait au véhicule : l'entretien, l'extension de garantie, l'assurance tous risques”, détaille Pierre-Mathieu Lanfranchi. Alors que les finances des ménages français sont de plus en plus serrées, ces packs séduisent : “ils permettent de tout budgétiser, d'avoir une vision sur plusieurs années sans mauvaise surprise.” Citroën va plus loin, avec sa politique de forfaits Simply drive. L'approche débute par le loyer : l'automobiliste construit sa voiture en fonction de son budget. Il choisit la motorisation, les options, finitions, services et fait ainsi varier ses mensualités. D'abord lancée sur la C4 Cactus (où Simply drive concerne 7 % des ventes), l'offre est maintenant étendue aux nouvelles C1. S'il n'y a “pas de profil type” en matière de leasing, “on a plus d'appétence pour ce type de financement sur les modèles premium, au prix de vente élevé. Par exemple, cela fonctionne bien sur la gamme de la marque DS”, remarque Pierre-Mathieu Lanfranchi.

“LES CLIENTS SONT CAPTIFS, MARIÉS À UNE MARQUE”

“Chez un concessionnaire, quand on restitue son véhicule en fin de leasing pour reprendre un véhicule dans la marque, en général tout se passe bien. Mais quand l'automobiliste veut quitter la marque, la voiture est épluchée avec minutie, et le concessionnaire ne fait l'impasse sur aucun détail, la moindre rayure sera facturée”, raconte Fabrice Lavenanant, de chez Auto Dispo. Les témoignages de locataires assommés par des frais de remise en état, pullulent sur le web. “Les clients sont captifs, mariés à une marque”, déplore Fabrice Lavenanant qui travaille pour un mandataire et négociant automobile. “Nous sommes multimarques, chez nous nos clients en leasing ont le choix. C'est primordial dans la mesure où 70 % n'usent pas de l'option d'achat et restituent pour renouveler. De plus, nous proposons des formules sur mesure, même pour les petits budgets, en répercutant nos remises sur les loyers”. Par exemple, la Fiat Punto Italia essence 5 portes avec clim et CD est à 180 euros par mois pendant trois ans, sans apport, sur la base de 10 000 km annuels.

GARE AUX IMPAYÉS DE LOYER

“Il faut être vigilant avec le leasing. Dès les premiers impayés de loyer, les sociétés financières peuvent se montrer très agressives, résilier le contrat, exiger la restitution du véhicule et tout cela s'accompagne d'indemnités très élevées. C'est un vrai drame pour les personnes en situation déjà difficile, qui ne peuvent plus aller travailler et se retrouvent subitement isolées”, met en garde Jean-Louis Khiel, président de la fédération CRESUS (Chambres Régionales de Surendettement Social). En guise d'indemnité de résiliation, l'automobiliste doit s'acquitter de l'ensemble des loyers restant dus et de la valeur résiduelle du véhicule. De cette somme est soustraite sa valeur vénale, c'est-à-dire le produit réel de la vente du véhicule par le bailleur. Pour éviter qu'il ne soit bradé aux enchères, l'automobiliste a trente jours pour trouver un acquéreur qui présente une offre de rachat écrite. Même si la société la refuse, elle ne pourra vendre la voiture à un prix inférieur.

LE TRANSFERT DE LEASING, POUR SE DÉSENGAGER SANS PÉNALITÉ

Pour éviter ces situations, Éric Roseau a lancé voilà trois ans Transfert leasing. Comme son nom l'indique, l'entreprise propose de jouer les intermédiaires. Soit le locataire défaillant dépose une annonce sur la plateforme en ligne, soit, contre 300 à 600 euros, il mandate l'entreprise qui se charge de trouver un locataire de substitution aux mêmes capacités de remboursement et effectue l'ensemble des démarches administratives à sa place. "Pour aider au développement de la location, nous la libérons en permettant aux gens de se désengager", résume le dirigeant. Quant aux repreneurs de leasing, ils bénéficient sur une courte durée de mensualités moindres. Le loyer reste en effet indexé sur la durée initiale du contrat. Par exemple, ils payent durant 12 mois un montant de loyer indexé sur un engagement à 36 mois. Chaque mois, Transfert leasing réalise une dizaine de transferts mais attire 16 000 visiteurs uniques, essentiellement des personnes en recherche de leasing. Après une levée de fonds réussie, l'entreprise entend lancer une campagne de communication et développer pleinement ce concept qui cartonne déjà outre-Atlantique.