



L'acquisition d'une voiture constitue un investissement important, à préparer avec minutie. Outre les offres spéciales, deux types de financement dominent : le crédit et le leasing. Si l'un, simple et sans risque, reste largement utilisé, le second s'impose comme une alternative coûteuse mais pratique. Quelle formule choisir ? Avant de signer, cernez vos priorités et vérifiez les termes de l'engagement.

## Achat à crédit, leasing ?

# Quel financement pour votre auto ?

**M**arre de votre vieille chignole immobilisée chez le garagiste tous les quatre matins. Vous êtes décidée à tout prix à changer de voiture. Enfin, pas à tout prix justement. Vous êtes tentée par certaines offres et services inclus mais ne voulez pas faire craquer les cordons de la bourse. Changer de voiture représente une dépense de taille, amortie sur plusieurs années, qui nécessite un engagement le plus judicieux possible. Aujourd'hui, vous disposez principalement de deux solutions pour payer votre voiture, le crédit auto et le leasing, également appelé Location avec Option d'Achat (L.O.A.). Le crédit auto, qui est en réalité un crédit à la consommation employé pour l'achat d'une voiture, intervient dans le financement de trois véhicules neufs sur quatre. Simplicité, coût assez faible, sûreté en font le choix le plus spontané des particuliers. Mais peut-être un choix par défaut également, dû à l'ignorance ou à l'absence de substitut. A cet égard, la L.O.A., accessible aux particuliers après avoir été réservée aux profes-

sionnels, vient prendre une place tout à fait complémentaire à celle occupée par le crédit. De fait, on estime aujourd'hui à 20% la part d'acquisitions d'automobiles neuves par l'intermédiaire du leasing.

### Un contrat de location

À la différence du crédit, le leasing n'a pas pour objectif premier l'achat d'une voiture,

même si c'est une possibilité. Il s'agit d'un contrat, dont la durée varie entre 2 et 5 ans, passé avec un établissement financier, un concessionnaire auto ou une société spécialisée (UCAR), qui achète la voiture de votre choix et la met à votre disposition moyennant le paiement d'un loyer mensuel. En vous engageant, vous versez un dépôt de garantie, dont le montant est plafonné à 15% du prix de la

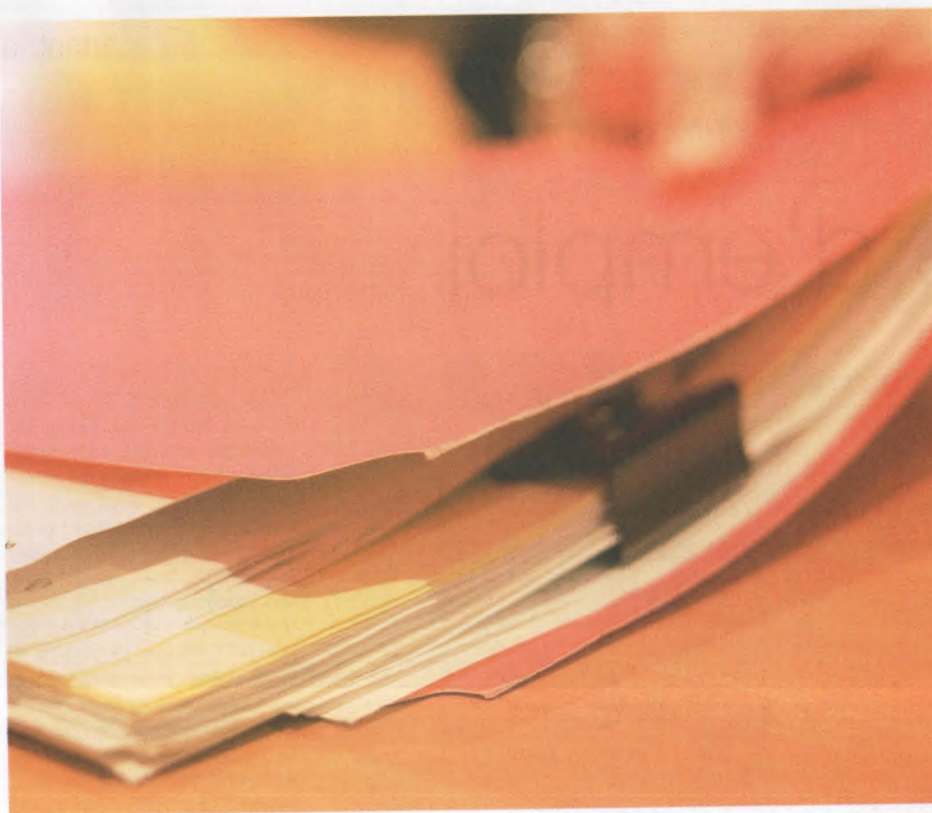
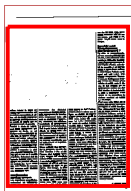
### Leasing or not leasing ?

#### Les plus

- une déduction fiscale au prorata de l'utilisation à titre professionnel du véhicule,
- des loyers plus faibles que les mensualités d'un crédit,
- une voiture neuve tous les 3 ans,
- une auto sans soucis avec les packs des concessionnaires.

#### Les moins

- un coût global plus important que le crédit,
- le versement d'un dépôt de garantie et/ou d'un premier loyer majoré,
- la carte grise, et quelquefois l'assurance, au nom du propriétaire,
- l'entretien et le kilométrage imposés par certains organismes,
- des pénalités en cas de retard de paiement, de non-paiement (assurance décès-invalidité-maladie) ou de résiliation du contrat (assurance perte financière).



voiture. Arrivée au terme du contrat, vous avez le choix : soit de restituer au propriétaire la voiture, soit de devenir propriétaire en payant un prix fixé par avance au contrat, en général égal au montant du dépôt de garantie. Pendant la durée du contrat, vous n'êtes juridiquement que locataire de l'auto, ce qui implique certaines obligations de votre part, et certains désagréments qui varient suivant les modèles de contrats. Certains leasings ont des clauses limitant le kilométrage annuel de la voiture, ou fixant des dates d'entretien précises à respecter. La carte grise, et parfois l'assurance, peuvent être au nom de la société propriétaire. Tout retard dans les loyers ou résiliation avant terme entraîne des pénalités s'élevant au montant des loyers restant dus, d'où l'intérêt de souscrire une assurance perte financière pour se mettre à l'abri.

### Des formules services compris

Les organismes propriétaires, notamment les concessionnaires automobiles ont pris

conscience des obstacles engendrés par de telles dispositions, et proposent des formules pack comprenant toute une série de prestations : l'assurance, l'entretien, les révisions, l'assistance, le remplacement en cas de vol ou de destruction. Mais le point fort du leasing est ailleurs, au niveau fiscal. Une exonération d'impôts est accordée à concurrence de l'usage à titre professionnel du véhicule. Un avantage considérable pour les indépendants et les professions libérales.

Est-ce suffisant pour compenser la différence de coût des deux formules ? Pas si sûr. Prenons pour exemple l'achat d'une Peugeot 307 climatisée coûtant 17 050 euros, payée sur 3 ans, avec un apport initial correspondant à 15% du coût total (le montant du dépôt de garantie). Une banque, la BNP Paribas, propose un taux effectif global de 7,35%. Cela représente 36 échéances de 444,65 euros. En comptant l'assurance, la voiture aura coûté 18680 euros, dont 1630 euros pour payer le crédit. Lease group,

filiale leasing de BNP Paribas, propose dans le même cas de figure un contrat de leasing avec un premier loyer gonflé de 2822 euros contre 434 euros pour les autres mensualités. Au terme du contrat, l'option d'achat, fixée à 170,50 euros, fait plus qu'inciter à acquérir la voiture. Si on fait le calcul, assurance incluse, la voiture aura coûté 19467 euros, soit 787 euros de plus que le crédit. Si la voiture est utilisée à titre personnel, donc sans déduction fiscale, le financement par leasing est ici consenti à pertes. En revanche, les données changent si vous vous adressez à un établissement financier filiale d'un concessionnaire (Peugeot Perspectives pour la 307). Dans le cas d'un emprunt sur 3 ans et avec le même apport, le taux d'intérêt passe à 7,95%. Les mensualités s'élèvent à 487 euros. Le leasing ne vous coûtera lui que 377 euros par mois, ce qui est de prime abord très avantageux, étant donnée l'étendue des prestations fournies. Seulement, pour entrer en possession de la voiture, à l'is-

sue des 36 mois, vous devez encore déboursier 40% de son prix neuve, soit 6820 euros, contre 170,50 euros avec la banque.

### Le crédit est-il financièrement plus intéressant ?

La L.O.A. du concessionnaire, par son rapport qualité/prix très attractif, a une ambition à peine cachée, la fidélisation du client. Le but n'est évidemment pas de lever l'option d'achat, mais plutôt de consentir à un nouveau leasing à terme. C'est d'ailleurs le choix fait par 7 clients sur 10 ayant pris une L.O.A. chez Peugeot Perspectives. Contracté avec un établissement financier, il n'est rien d'autre qu'une solution de crédit, mais le leasing tel que proposé par les constructeurs devient une véritable location de longue durée, la mise à disposition d'une voiture et de prestations de services pendant un certain laps de temps.

C'est sous cette forme que le leasing peut devenir avantageux par rapport au crédit classique. D'un strict point de vue financier, la voiture achetée à crédit est moins coûteuse, surtout si c'est une banque ou un établissement financier qui vous prête l'argent. Propriétaire de l'auto, il vous incombe de la faire assurer, de l'entretenir, de prévoir des réparations si besoin est, bref d'assurer toutes les charges liées à son utilisation. De la vendre quand bon vous semble. Si ces contraintes vous paraissent insurmontables, optez pour la L.O.A. du concessionnaire. Tout est prévu, et n'importe quel « pépin » est pris en charge. C'est le choix de la tranquillité, idéal si vous faites beaucoup de kilomètres pour votre travail. Vous disposez d'une voiture neuve tous les 3 ans, entretenue régulièrement, dont le paiement est exonéré d'impôts. D'ailleurs, le leasing est, à l'heure actuelle, surtout prisé par les professionnels et les gros rouleurs, ainsi que par des gens ayant les moyens et pour qui la voiture doit procurer satisfaction sans causer d'ennuis.

● LAURENT DAVID