

# L'entreprise a-t-elle intérêt à acheter ou à louer ?

Pour répondre à cette question récurrente, nous devons définir quelles sont les motivations de l'entreprise pour gérer au mieux sa flotte automobile. Éléments de réponse.



## Bio

**Yann Guillaud**, associé Euklead, expert de la flotte auto.

Il peut s'agir de réaliser des économies. La question est alors de savoir si l'entreprise veut limiter l'analyse au coût d'utilisation ou si elle est disposée à rationaliser les moyens affectés à la gestion du parc. Il peut s'agir aussi de simplifier cette gestion. Dans ce cas, la question est de savoir jusqu'où l'entreprise est prête à aller dans l'externalisation de ces services.

### La loi de roulage est un premier facteur

Nous nous concentrons, ici, sur le coût d'utilisation des véhicules. C'est l'approche la plus restrictive car elle n'intègre pas les moyens internes que l'entreprise doit mobiliser pour sa gestion de parc. À périmètre équivalent (marque, modèle...), la loi de roulage est un premier facteur car elle détermine la fréquence de renouvellement.

Au-delà de 40 000 km/an, la location est généralement moins coûteuse. En effet, l'entreprise est alors soumise à une fréquence de renouvellement élevée. Elle se retrouve sur le marché de l'occasion le plus difficile à traiter (âge moyen avec un fort kilométrage) sans disposer des canaux de remarketing connus des loueurs qui leur permettent une meilleure rotation et des prix de vente accrus.

En deçà de 15 000 km/an, il est préférable de privilégier l'achat. L'entreprise choisira plutôt des véhicules ne risquant pas d'être frappés d'obsolescence. Elle pourra alors les conserver au-delà de sa période d'amortissement (cinq ans pour les véhicules neufs) et ainsi diluer l'impact de la décote. Nos études font ressortir que dans cette configuration, l'achat est 17 % moins cher que la location.

Entre 15 000 et 40 000 km par an, il faut analyser les deux approches.

### L'implantation géographique est un autre facteur

Si les véhicules sont concentrés sur un nombre très limité de sites, l'entreprise pourra plus facilement internaliser la gestion du service après vente en négociant localement. L'achat pourra se révéler plus intéressant.

Inversement, avec des sites atomisés, l'entreprise prendra à sa charge les frais de livraison/récupération, elle n'aura pas la capacité de négocier des tarifs avantageux de service après-vente avec ses multiples fournisseurs, elle contrôlera très difficilement le bon suivi de la maintenance. Dans ce cas, la location longue durée sera privilégiée.

### L'utilisation du matériel est un facteur de plus

Dans le cas de parcs utilisés en "bon père de famille" et où le matériel ne souffre pas, la location longue durée ne sera pas plus chère que l'achat. A contrario, pour les véhicules soumis à un usage intensif, véhicules utilitaires, de chantier, de livraison, la location est mal perçue car les frais de remise en état appliqués par le loueur à la fin des contrats paraissent disproportionnés. En effet, le véhicule doit être restitué dans un état standard. Les loueurs apportent des réponses transparentes par le biais de la photo-expertise notamment, mais la solution reste généralement onéreuse pour les véhicules utilitaires où les frais de remise en état sont généralement plus importants auprès des loueurs qu'auprès des garages spécialisés.

Ces éléments strictement financiers ne doivent pas être traités sans tenir compte des moyens dont dispose l'entreprise pour gérer son parc et de sa volonté d'externaliser ce poste. ●

