

SOIREE THEMATIQUE HA17

Année 2005 – CR N° 2005/9
15 juin 2005

L' Association des Acheteurs de Charente-Maritime poursuit son programme pour l'information aux entreprises, et particulièrement aux PME/PMI, autour des métiers de l'achat et d l'approvisionnement. Dans ce cadre, la soirée aura pour thème :

« Parc automobile société : Achat ou Location »

La présentation sera assurée :

➤ Pour la partie « **Location** » par:

Mr Philippe ROUX, chef d'agence ALD à Bordeaux et Mr Sébastien Hutin, conseiller commercial.

➤ Pour la partie « **Achat** » par:

Mr Jean Paul KLEIST - Responsable de vente véhicule société qui interviendra et représentera la société JC Michel Investissements (Concessions Automobiles 17)

G.Harry ouvre la réunion, rappelle ce qu'est HA17, sa vocation, ses préoccupations quant à l'aide que l'association peut apporter aux PME-PMI. La présentation du groupement des Maisons de Retraite et du groupement des Hôteliers - Restaurateurs (Saintes – Royan – Jonzac - Rochefort) est faite, il passe ensuite la parole aux représentants de ALD qui commencent leur présentation.

Location Longue durée – Principaux systèmes de Gestion.

LA GESTION DE PARC

En gestion de parc, l'entreprise détermine dans le cadre de sa politique « flotte », les véhicules proposés aux collaborateurs, les services nécessaires, les paramètres d'utilisation ainsi que les règles d'utilisation et de participation.

Les véhicules peuvent être financés de plusieurs manières : soit sur fonds propres ou à crédit en cas d'achat par l'entreprise, soit en crédit bail (leasing ou LOA), soit en location longue durée.

Ils sont assurés et entretenus par l'entreprise dans ses propres garages, chez les concessionnaires locaux ou en utilisant une plate-forme de services (indépendante ou liée à un loueur). La revente est effectuée par l'entreprise ou par son loueur.

Avantages communs aux différentes formules de gestion de parc

Le véhicule de fonction représente un élément de séduction à l'embauche, un avantage en nature et l'image d'un statut.

L'entreprise maîtrise le choix des véhicules, les paramètres d'utilisation (durée et km), le choix des services propres à garantir un parc en parfait état mécanique et esthétique, disponible, sûr et donnant une image positive de l'entreprise

Inconvénients communs aux différentes formules de gestion de parc

Détermination et application de la politique flotte parfois source de conflits.

Kilométrage privé difficilement contrôlable

Risques de surprises et de dérives en matière de coûts d'entretien, de coûts de services, de revente des véhicules, de sinistralité ou d'utilisation privée

Gestion nécessitant des moyens et des procédures de suivi et de contrôle

Poids de la fiscalité

LES INDEMNITES KILOMETRIQUES

Dans ce système le collaborateur utilise son propre véhicule, qu'il assure et qu'il entretient. Il perçoit des indemnités kilométriques dont le montant est fonction du kilométrage déclaré, du véhicule utilisé et du barème négocié.

Avantages pour l'entreprise Formule simple - Gestion et risques (achat, financement, entretien, assurances, sinistres, revente) reportés sur le collaborateur - Fiscalité avantageuse si les barèmes sont raisonnables et les kilométrages justifiés - Formule bien adaptée aux utilisations professionnelles limitées

Avantages pour le collaborateur : Liberté du choix du véhicule - Possibilité d'arrondir les fins de mois
Complément de rémunération en cas de kilométrages importants

Inconvénients pour l'entreprise : Non maîtrise de l'état esthétique et mécanique du parc - Risque d'inadéquation des véhicules à l'utilisation - Risque d'indisponibilité des véhicules pour manque d'entretien, insuffisance d'assurance ou absence d'assistance - Hétérogénéité du parc éventuellement préjudiciable à l'image de l'entreprise - Kilométrage difficilement contrôlable et souvent surévalué - Détermination du barème et contrôle des notes de frais très souvent sources de frictions sociales. - Aide financière de l'entreprise souvent nécessaire - Avances de trésorerie. - Coûts de gestion et de contrôle des notes de frais - Variabilité des charges - Risques fiscaux

Inconvénients pour le collaborateur : Véhicule principal immobilisé - Surcoût de prime d'assurance - Pas de remboursement des trajets - Indemnités éventuellement insuffisantes pour couvrir les surcoûts : franchises, dépréciation

ACHAT

Les véhicules sont achetés par l'entreprise, avec ou sans protocole d'achat et de reprise avec les constructeurs ou les concessionnaires. Financés sur fonds propres ou à crédit, ils sont assurés et entretenus par l'entreprise dans ses propres garages, chez les concessionnaires locaux ou en utilisant une plate-forme de services. Ils sont revendus par l'entreprise à ses collaborateurs, à des garages et plus rarement à des marchands, ou via des ventes aux enchères.

Avantage spécifique Le patrimoine de l'entreprise est renforcé Inconvénients spécifiques : Alourdissement du bilan - Immobilisation de trésorerie - A-coups de trésorerie - Charges non lissées - Risques accrus de surprises et de dérives, en particulier lors de la revente des véhicules - Risques de vieillissement du parc - Pluralité des interlocuteurs - Gestion lourde

CREDIT BAIL OU LOCATION AVEC OPTION D' ACHAT

Les véhicules sont achetés par l'entreprise avec ou sans protocole d'achat et de reprise avec les constructeurs ou les concessionnaires. Ils sont financés par un établissement de crédit pour une durée convenue et restent la propriété de celui-ci jusqu'au rachat par l'entreprise, qui peut intervenir à tout moment pour un montant prédéterminé. L'entreprise assure et entretient les véhicules, dont elle assume également la revente.

Avantages spécifiques : Pas d'actifs immobilisés - A-coups de trésorerie limités à la revente - Rachat possible à tout moment - Possibilités d'optimisations fiscales : premier loyer majoré, dépôt de garantie, valeur résiduelle faible.

Inconvénients spécifiques : Investissements apparaissant en engagements hors bilan - Charges non lissées - Coût du financement - Risques accrus de surprises et de dérives, en particulier lors de la revente des véhicules - Risques de vieillissement du parc - Pluralité des interlocuteurs

LOCATION AVEC SERVICES

Choisis par l'entreprise mais achetés par le loueur, les véhicules sont financés par ce dernier, qui reste le propriétaire, et sont loués pour une durée et un kilométrage convenus. L'entreprise est généralement à la charge du loueur, qui fait normalement effectuer les interventions dans le réseau des constructeurs. Le loueur prend aussi en charge la revente, au terme du contrat.

Les loueurs peuvent en outre fournir les prestations suivantes : renouvellement des pneumatiques, assistance en cas de panne ou de sinistre, fourniture d'un véhicule de remplacement, gestion du carburant, gestion des sinistres, assurance etc.... Les contrats peuvent être forfaitaires ou en livre ouvert.

Contrats Forfaitaires : L'entreprise n'a pas connaissance des éléments constitutifs du loyer financier. Le loyer et les redevances pour les services sont fixes, sauf clauses d'indexation et de révision des contrats. Au terme du contrat, la facturation de frais de remise en état et une régularisation des kilomètres peuvent intervenir. Contrats en livre ouvert Les éléments constitutifs du loyer (remise, taux de placement, valeur résiduelle estimée) sont connus du client, qui verse des honoraires de gestion et prévoit une provision pour les services. Il est procédé à des régularisations périodiques en fonction du kilométrage parcouru, ainsi qu'à une régularisation de fin de contrat en fonction des écarts constatés entre dépenses réelles et provisions d'une part, prix de vente réel et valeur résiduelle estimée d'autre part

Avantages spécifiques : Pas d'actifs immobilisés - Pas d'à-coups de trésorerie - Prévisions budgétaires facilitées - Lissage des charges - Gestion comptable simplifiée- Gestion allégée - Gestion sans surprises (si forfaitaire), sans risque sur les grosses réparations ni souci à la revente - Savoir-faire et conditions obtenues par le loueur - Réduction du nombre d'interlocuteurs

Inconvénients spécifiques : Contraintes des contrats (durée et kilométrage, limites des services) - Pour les contrats forfaitaires, pas d'actions possibles sur les coûts en dehors des négociations - Risques de surprises et de dérives sur les frais de remise en état, les dépassements kilométriques ou les dépenses hors contrat - Coûts de gestion et de financement - Minimum de gestion nécessaire (consolidation et tableaux de bord)

FLEET MANAGEMENT



	PRINCIPAUX AVANTAGES	PRINCIPAUX INCONVENIENTS
<input type="checkbox"/> IK	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Des distances parcourues réduites ⇒ L'attachement des salariés ⇒ La simplicité 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Le coût élevé ⇒ L'absence de maîtrise des coûts ⇒ Le travail administratif
<input type="checkbox"/> Achat comptant	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Posséder les véhicules ⇒ Négocier les conditions d'achat ⇒ Par souci d'indépendance 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ L'immobilisation des capitaux ⇒ Budget véhicules non prévisible ⇒ L'entretien (suivi du programme et maîtrise des coûts)
<input type="checkbox"/> Crédit classique	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Échelonner les paiements ⇒ Recours limité aux fonds propres ⇒ Posséder les véhicules 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Budget véhicules non prévisible ⇒ L'entretien (suivi du programme et maîtrise des coûts) ⇒ Lié sur une durée
<input type="checkbox"/> Leasing LOA	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Échelonner les paiements ⇒ Pas de recours aux fonds propres ⇒ Souplesse des contrats ⇒ Racheter les véhicules en fin de contrat 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ La négociation de la revente ⇒ L'entretien (suivi du programme + maîtrise des coûts) ⇒ Budget véhicule non prévisible ⇒ Lié sur une durée
<input type="checkbox"/> LLD	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Prévoir et maîtriser les coûts ⇒ Pas de recours aux fonds propres ⇒ Disposer de véhicules récents ⇒ Pour se décharger de la gestion 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Rendre le véhicule en bon état ⇒ Lié par une durée et un kilométrage ⇒ Le coût élevé en cas de faible utilisation du véhicule

Les véhicules sont financés sur fonds propres, à crédit ou en crédit-bail. L'entreprise reste donc dans la plupart des cas propriétaire des véhicules.

La gestion du parc est confiée à un prestataire - lequel peut être un loueur - qui se rémunère sous forme d'honoraires. Les règles du jeu sont définies par l'entreprise. Le prestataire contrôle et règle les factures des fournisseurs pour le compte du client en utilisant une avance permanente.

Les véhicules sont achetés par le prestataire ou par l'entreprise dans le cadre d'un protocole d'achat et de reprise avec les constructeurs.

Le prestataire gère normalement les opérations suivantes : entretien et réparations mécaniques, renouvellement des pneumatiques, assistance en cas de panne ou de sinistre, fourniture d'un véhicule de remplacement, gestion du carburant, gestion des réparations de carrosserie et gestion des sinistres. Les véhicules sont revendus par le prestataire ou l'entreprise.

Avantages spécifiques : Services sur mesure - Avances de trésorerie limitée - Connaissance des coûts et des interventions - Utilisation possible de fournisseurs agréés - Gestion allégée et simplifiée - Savoir-faire et conditions obtenues par le prestataire - Un seul interlocuteur - Patrimoine renforcé

Inconvénients spécifiques : Alourdissement du bilan (si achat) - Immobilisation de trésorerie (si achat comptant) - A-coups de trésorerie (si achat) - Charges non lissées - Risques accrus de surprises et de dérives par manque de mutualisation - Coûts de gestion - Gestion nécessitant un minimum de compétences internes pour agir sur les collaborateurs afin de réduire les coûts.

Mr Jean Paul KLEIST, après être intervenu de temps à autres en fonction des questions posées développe le thème « Achat de véhicule »

Les indemnités kilométriques :

Avantage : Charges déductibles pour l'entreprise – Indemnités exonérées de l'IRPP pour le salarié.

Inconvénients : Pas de contrôle des coûts – Pas d'homogénéité du parc – Risque de dérive, donc risque fiscal (TVS et cotisations sociales)

L' Achat comptant :

Avantages : Propriété du parc (inscrit à l'actif de l'entreprise) – Récupération de la TVA (VUL) – Amortissement comptable.

Inconvénients : Immobilisation de capitaux – Impôts sur les plus-values à la revente – Surcoût d'impôt dû à la réintégration de la part d'amortissement non déductible (VP).

Le crédit classique :

Avantages : Etalement de la dépense et inscription au bilan (immobilisations amortissables) – Frais financiers clairement établis – Trésorerie disponible (financement à 100%) – Récupération de la TVA (VUL).

Inconvénients : Immobilisation de capitaux – Augmentation de l'endettement – Surcoût d'impôt dû à la réintégration de la part d'amortissement non déductible (VUP) – Coûts liés à l'avantage en nature procuré aux salariés bénéficiaires.

Le crédit-bail :

Avantages : Possibilité de devenir propriétaire du véhicule = charges déductibles = économies d'impôt – Produit souple (36 à 60 mois) – Loyers progressifs ou dégressifs.

Inconvénients : Pas ou peu de services associés – Incertitude quant à la revente – Impôt sur la plus-value (levée avec l'option d'achat puis revente).

La location longue durée :

Avantages : Maîtrise et budgétisation des coûts – Gestion du parc externalisé – Contrats modifiables (souples) Véhicules suivis entretenus et renouvelés – Plus de problème de revente – Palette globale de services associés.

Inconvénients : Coût de chacun des services et des taux peu transparents (assurance) – Impôt sur la part non déductible des loyers (VP)

La présentation de Mr Jean Paul KLEIST terminée, sont posées un certain nombre de questions relatives à l'intérêt d'un système par rapport à l'autre, à savoir :

- Kilométrage annuel pour que cela soit intéressant (plus de 12.000 km)
- Crédit bail : Part du loyer plus cher sur 99% de la valeur du véhicule mais propriétaire à la fin des 3 ans de crédit, contre un loyer moins cher sur 70% de la valeur du véhicule, entretien compris dans l'autre solution.
- Quid d'un VP transformé en VU ? Avantages fiscaux du VU, récupération de la TVA, rachat possible à titre personnel.
- Avantages du « Service compris » ? Utilisation d'une carte type carte de crédit, pas de blocage sur le territoire, tous les garages peuvent être utilisés, pas de paiement direct,

Il n'y a plus de questions, donc la soirée se termine, G.Harry convie l'ensemble des participants, au nom de la CCI et de HA17 à venir le rejoindre pour un cocktail qui permettra ainsi de poursuivre les échanges dans de bonnes conditions.

Il est rappelé également que le sujets abordés au cours des soirées thématiques sont sur proposition d' HA 17 ou mieux encore sur demande des participants ou adhérents pour un sujet précis. Les demandes sont à adresser à la permanence HA17, Cécile COUHET à la CCI-RS.

Enfin, nous vous donnons rendez-vous :

Le vendredi 14 octobre 2005 à 15 h. à la CCI – de Rochefort

HA 17 fêtera ses 10 ans !

HA 17 souhaite réunir l'ensemble de ses adhérents et partenaires et à cette occasion nous proposerons une conférence-débat animée par **Jérôme Greff** (Cabinet Imago-Conseil), dont le thème sera :

« Internet, outil de la performance achat » ou comment intégrer l'outil Internet dans les pratiques quotidiennes d'une PME-PMI pour améliorer ses méthodes d'achat et d'approvisionnement »

Enfin, concernant **CA P' HA** : nous aurons la **« Présentation et les résultats du Groupement d'Achat –**

Pour le Bureau de HA17


René Lamy