

Les plus d'une bonne gestion de la flotte des voitures d'entreprise

Pour les entreprises, posséder son propre matériel roulant, est souvent un must indispensable. La voiture de direction, de vente ou de service, garante de la mobilité personnelle, est encore toujours, dans cette ère numérique, la base de beaucoup d'affaires.

Texte:

Même pour des entreprises particulières, dotées d'une petite flotte de véhicules, il est évident qu'un responsable doit s'occuper de sa gestion. Il faut coordonner les frais d'assurances, de réparations et de changements de pneus selon les saisons, comme il faut établir les décomptes d'utilisation personnelle et les frais d'essence. De plus, il faut

s'occuper de l'acquisition de nouveaux véhicules comme de la vente des anciens. Avec l'agrandissement du parc automobile, les dépenses y relatives augmentent rapidement.

Comme le graphique le démontre, beaucoup de facteurs de coûts dont les multiples facettes de l'entretien des véhicules, sont responsables en fin de compte des frais du parc des véhicules de l'entreprise. A cela s'ajoute les frais des capitaux investis: le parc est la possession propre de l'entreprise. Grâce au contrat de leasing, ce poste peut être

écarté et les véhicules ne sont plus répertoriés, dès lors, que dans le compte des frais en cours. D'ailleurs, le matériel roulant peut aussi être géré par un responsable externe de la flotte sans pour autant avoir recours à un financement ou à un leasing. Ainsi, les frais variables peuvent être mis dans des mains professionnelles avec pour conséquence, une augmentation d'efficacité de la gestion de la flotte.

Lorsqu'une entreprise se décide pour un contrat de leasing, en Suisse, le Financial leasing est l'arrangement le

plus fréquent. Il s'agit d'un financement pur. L'entreprise paye en tant que preneur de leasing la différence entre l'investissement net et la valeur résiduelle du véhicule ainsi que les frais d'intérêt. Ainsi la valeur du véhicule figure dans le bilan du preneur de leasing. En revanche le donneur du leasing opérationnel assume non seulement le risque financier lié à la possession du véhicule mais encore les services si bien que le preneur n'a plus à sa charge que l'utilisation de la flotte et le règlement des mensualités convenues.

Adaptation pendant la durée de validité du contrat

Les frais peuvent aussi être adaptés pendant la durée de validité du contrat, souligne Rogelio J. Valdivia, Director Sales & Marketing de LeasePlan (Suisse) AG en précisant que «déjà durant la première année d'utilisation les paramètres courants du contrat ont été recalculés, ainsi le client n'aura aucune surprise à la fin de celui-ci». Le but n'est pas de surprendre l'utilisateur au terme des 48 mois avec une facture élevée, mais de communiquer le plus rapidement possible une adaptation à la convention d'origine. Les prestataires de services de flottes externes doivent

tenir compte dès le début, selon R. J. Valdivias, de tous les paramètres pertinents, relatifs au bon fonctionnement du parc de véhicule. Avec un contrôle des coûts, les conditions ont pu souvent être améliorées. «Un responsable de flotte a, grâce à sa position externe, plus d'influence sur les frais qu'un employé d'une entreprise» souligne encore R. J. Valdivia. Cette gestion peut déjà produire ses effets pour des flottes à partir d'environ dix véhicules et déboucher ainsi sur des économies pertinentes.

Les surcoûts sont couverts

Pendant le cycle d'utilisation, des reprises de garantie peuvent se répercuter positivement. Le preneur de leasing profite des effets positifs d'une gestion de flotte optimale. Le donneur de leasing garantit donc les valeurs calculées, la valeur résiduelle, l'entretien, la réparation ainsi que les changements de pneus.

Si les frais effectifs sont plus élevés après la fin du contrat que les dépenses contractuelles, les surcoûts vont à la charge du donneur de leasing. Pour les collaborateurs aussi, les véhicules du leasing opérationnel présentent certains attraits: ils ne doivent payer l'impôt - aussi lors de l'utilisation privée des véhicules - que sur 0,8 pour cent du prix d'achat net, tandis que l'employeur supporte les frais en cours. Ainsi, le véhicule d'entreprise devient une incitation précieuse pour le personnel.

