

Conduire une voiture neuve tous les 2, 3 ou 4 ans, c'est la promesse de la LOA (location avec option d'achat). D'abord en vogue chez les professionnels, la formule gagne du terrain chez les particuliers. Un système qui comporte de nombreux avantages... mais mérite un décryptage.

N'ACHETEZ PLUS, louez !

Et si acheter son véhicule à crédit était devenu ringard ? Si louer, c'était l'avenir... Les jeunes en tout cas y semblent assez sensibles : selon l'observatoire de l'automobile Cetelem cavée 2010, 27 % d'entre eux se disent intéressés par la location contre 23 % de leurs aînés. L'idée fait donc son chemin. Principal avantage de cette formule débarquée des États-Unis au milieu des années 90 : la maîtrise des coûts d'usage.

Il est vrai que sur le papier, la location cumule les avantages. "La location avec option d'achat, c'est un contrat de financement passé entre un établissement financier (filiale financière du constructeur, organisme de crédit, spécialiste, mandataire...)", explique Christophe Michaël, directeur du marché automobile France chez Cetelem, où doivent figurer le prix d'achat, la durée d'engagement, les loyers mensuels, le nombre de kilomètres et la valeur de reprise du véhicule. "Le client sait donc dès le départ combien l'opération va lui

coûter. À la fin du contrat, il pourra racheter le véhicule ou le restituer dans un état conforme à l'origine : "pas de tuning ou autre", précise un porte-parole d'Audi. Avec ce système, rien n'empêche d'ailleurs de tenter de revendre son véhicule soi-même

Principal avantage : des mensualités plus faibles qu'avec un crédit.

à un tiers, pour un montant supérieur à celui de la valeur résiduelle fixée par le concessionnaire, et de garder la différence. Mais ce serait alors renoncer à un des principaux intérêts de la LOA, qui est de ne pas avoir à s'embêter avec la revente ! Autre grand avantage de cette dernière, des loyers inférieurs aux remboursements d'un crédit classique. En effet, ils sont calculés sur

une partie seulement de la valeur du véhicule, puisque vous "rendez" celui-ci à la fin du contrat de 24, 36 ou 48 mois. Moins connu, pour ceux d'entre vous qui pâtiraient l'ISF (539 000 foyers fiscaux en 2009) une voiture en LOA ne sera pas comptabilisée dans votre patrimoine... Notez également que les constructeurs ne sont plus les seuls à proposer ce type de formules. Même les mandataires automobiles s'y mettent, avec l'avantage pour le client d'un plus grand choix et de tarifs intéressants, jusqu'à 25 % de remise.

CLAUDE COMBAT

Dans tous les cas, et comme pour n'importe quel contrat, mieux vaudra lire attentivement les clauses écrites en tout petit pour éviter les mauvaises surprises, comme par

exemple le tarif en cas de dépassement du kilométrage prévu lors de la signature. De même, veillez à rendre un véhicule en bon état de marche et de présentation au terme de votre location, sinon le concessionnaire vous facturera la remise en état au prix fort. On vous conseille aussi de prendre une assurance pour prévenir les coups durs de l'existence (chômage, maladie...) dès la signature. Car la LOA, "c'est tout sauf un produit miracle", explique Guillaume Paoli directeur associé du mandataire aramisauto.com. Il y a des clients à qui cela convient, d'autres non. "Lesquels ? Ceux qui renouvellent souvent leurs véhicules, pas ceux qui veulent les garder longtemps. Bref, tous les clients qui veulent avoir une parfaite visibilité sur leur budget", réchiffre Christophe Michaël, de Cetelem.

Pour les constructeurs, cela reste, en tout cas, un bon moyen de fidéliser la clientèle. D'ailleurs, ils ne s'en cachent pas. Chez Ford, une fois séduit, 85 % des clients repartent pour un tour. Et puis, la concurrence des banquiers est ici moins rude que sur les crédits classiques.

Etienne Thierry-Almé

La LOA, comment ça marche ?

- 1 Une fois le véhicule sélectionné, vous définissez avec le vendeur une période de location, un kilométrage, le prix des loyers mensuels, la valeur de rachat et la date de restitution.
- 2 Déterminez votre calculatrice, et n'hésitez pas à comparer la formule avec le crédit classique... N'oubliez pas, c'est à ce stade que peut se négocier le prix de la voiture.
- 3 À la remise des clés, versez le premier loyer (parfois majoré).
- 4 Pendant toute la période de location, la voiture est à vous. Votre nom figure d'ailleurs sur la carte grise, en plus de celui du bailleur. Sur tout, n'en négligez pas l'entretien.
- 5 Quelques mois avant la restitution, le concessionnaire vous contacte pour un check-up complet. Cela lui permet d'évaluer l'état de la voiture et de tâter le terrain sur vos intentions (rachat ou restitution). Il pourra ainsi essayer de caser à l'avance la "bonne occasion" que représente votre auto soigneusement entretenue dans le réseau et dont il connaît le kilométrage.
- 6 Dernière étape, la restitution. Il faut rendre un véhicule propre et en bon état, sinon des frais de remise en état sont comptés. Vous pouvez toutefois les négocier si vous avez l'intention de repartir à l'étape 1...

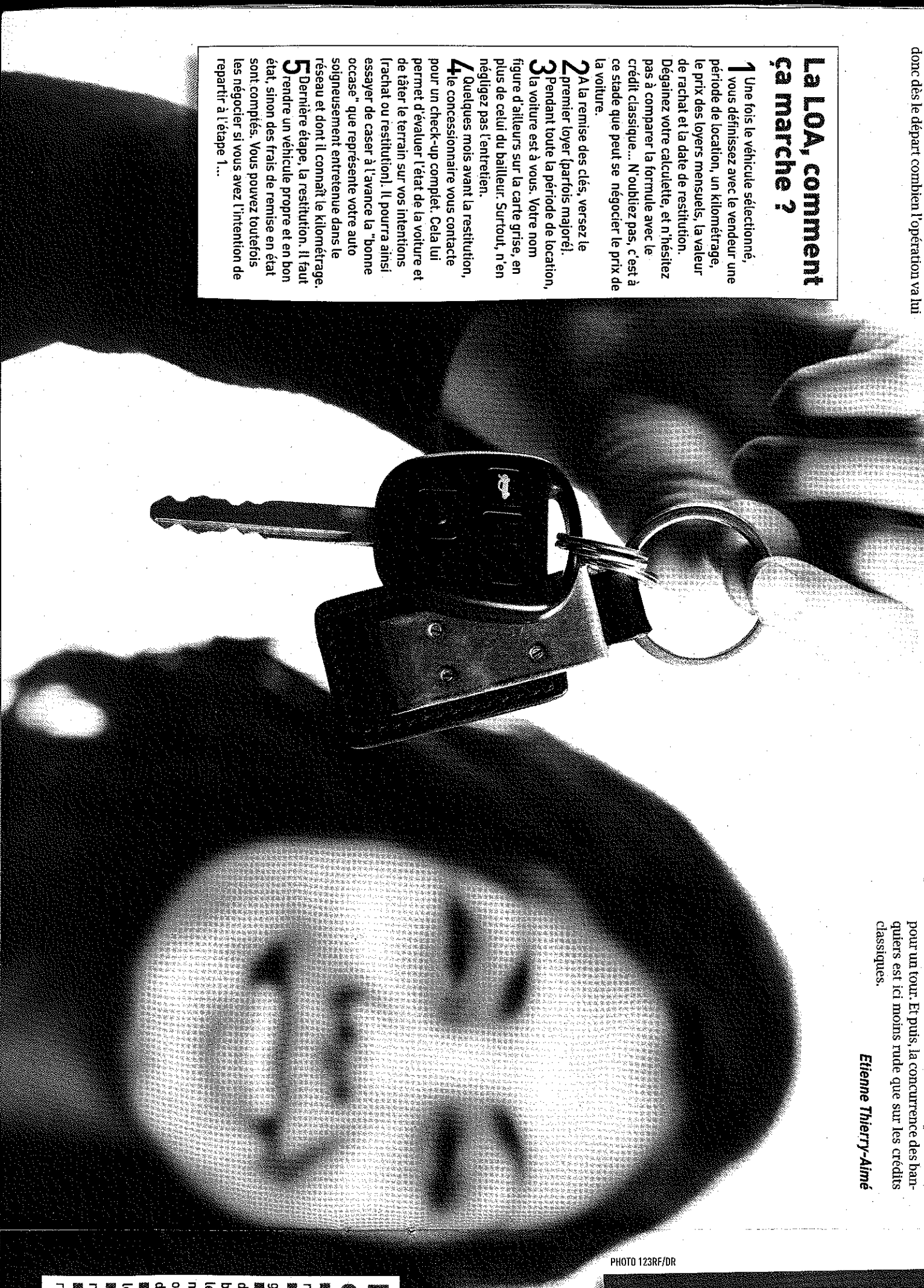


PHOTO 123RF/DR

Pour
Des
rapport
La p
gamme
La tr
de gros
bien q
les con
moind
ou la g
durant
Disp
les 2, 3
Ne p
reventi
Ne p
résidu

Comment lire ces tableaux

Les estimations portent sur une durée de trois ans, la plus commune.

LOA : nous avons pris le montant des loyers mensuels établi par chaque constructeur, et l'avons multiplié par 36 (37 pour Renault et Dacia).

La valeur résiduelle n'entre pas dans le calcul du coût final : si le client rend la voiture, il ne paie rien de plus. Nous la donnons à titre indicatif, car elle est utile en cas de conservation de l'auto.

CREDIT : nous l'avons

calculé avec un taux de

6 % (valeur médiane

actuelle) et l'avons

ramené à un nombre de

mois identique à la LOA.

Pour en déterminer le

coût final, nous avons

multiplié les mensualités

par le nombre de mois,

et soustrait la valeur de

revente. Cette dernière

est une valeur à minima,

proche de la cote Argus

que vous proposera un

professionnel. Le prix de

revente sera certes plus

élevé avec un particulier,

mais avec moins de

tranquillité d'esprit

(passer une annonce,

gérer un éventuel litige...)

Notez enfin que nous

avons comparé les

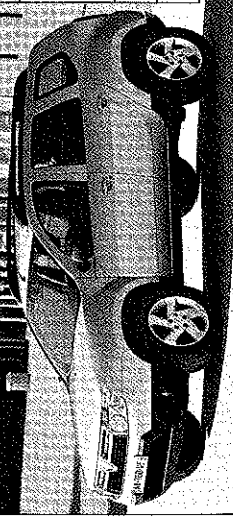
formules à prestations

identiques, en tenant

compte des éventuels

contrats de maintenance

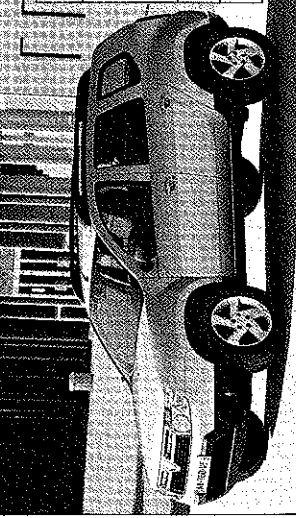
compris dans les loyers.



Renault Twingo Access 1.2 16V 75 (prix neuf : 8 190 €)			
Financement sur 37 mois	Mensualité	Valeur de revente (ou résiduelle pour la LOA)	Coût final
A crédit, TEG de 6 %	243,01 €	3 600 €	5 391,37 €
LOA constructeur	162,43 €	3 411,14 €	6 009,91 €

AVANTAGE LOA

Un coût final supérieur de 618,54 € pour la LOA, certes, mais que compensent aisément les 80 € d'écart dans les mensualités.



Dacia Duster Prestige dCi 110 (prix neuf : 17 200 €)

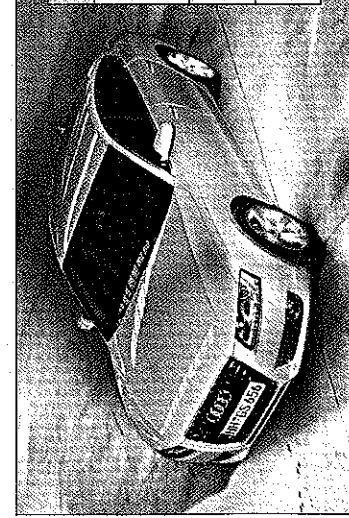
Financement sur 37 mois	Mensualité	Valeur de revente (ou résiduelle pour la LOA)	Coût final
A crédit, TEG de 6 %	510,35 €	8 100 €	10 782,95 €
LOA constructeur	341,49 €	7 149,18	12 635,13 €

ÉGALITÉ

La différence mensuelle de 169 € couvre l'écart de coût final. Mais le crédit prendra nettement l'avantage si vous revendez l'auto à un particulier : d'ici trois ans, la demande excèdera sans doute l'offre...

Peugeot 308 Premium HDi 112 (prix neuf : 23 050 €)			
Financement sur 36 mois, pour 45 000 km	Mensualité	Valeur de revente (ou résiduelle pour la LOA)	Coût final *
A crédit, TEG de 6 %	758,14 €	10 400 €	16 893,04 €
LOA constructeur	504,07 €	12 677,50 €	18 146,52 €

* Contrat de maintenance compris dans la LOA, et ajouté au "crédit".



Audi A5 Ambiente 2.0 TDI 143 (prix neuf : 33 577 €)

Financement sur 36 mois, pour 45 000 km	Mensualité	Valeur de revente (ou résiduelle pour la LOA)	Coût final *
A crédit, TEG de 6 % (apport de 5 037 €)	884,24 €	15 100 €	21 769,64 €
LOA constructeur (1 ^{er} loyer majoré : 5 037 €)	469 €	17 503 €	21 452 €

* Garantie supplémentaire un an comprise dans les loyers LOA, et ajoutée au "crédit".

AVANTAGE LOA

Un écart qui va presque du simple au double chaque mois, pour un coût final identique. La LOA prend le large...

BMW 318d Touring Edition Confort (prix neuf : 35 950 €)			
Financement sur 36 mois, pour 45 000 km	Mensualité	Valeur de revente (ou résiduelle pour la LOA)	Coût final
A crédit, TEG de 6 %	1 093,67 €	16 200 €	23 172,12 €
LOA constructeur	558,26 €	17 300 €	20 097,36 €

AVANTAGE LOA

... ce que confirme le cas de cette BMW. Plus on monte en gamme, plus la LOA devient intéressante.

Pourquoi craquer

■ Des mensualités réduites par rapport au crédit.

■ La possibilité de monter en gamme.

■ La tranquillité d'esprit : en cas de grosse défaillance du véhicule, bien que celui-ci vous appartienne, les conséquences financières sont moindres, voire nulles dans la mesure où la garantie court généralement durant toute la location.

■ Disposer d'un véhicule neuf tous les 2, 3 ou 4 ans...

■ Ne pas avoir à se soucier de la revente de la voiture.

■ Ne pas s'inquiéter de la valeur résiduelle, fixée au départ.

Pourquoi hésiter

■ Un coût final généralement supérieur à celui du crédit.

■ Impossibilité de changer de voiture pendant la durée de la LOA (36 mois dans nos exemples).

■ Les pénalités sur les kilomètres supplémentaires ou les éventuelles dégradations.

■ Des dépenses "à perte" : au terme de la location, vous restituez le véhicule et ne récupérez pas d'argent...

sauf si vous revendez vous-même l'auto et gardez pour vous la - petite - différence avec la valeur résiduelle convenue à la signature.

TÉMOIGNAGE

CAROLINE BRETHENOUX, "propriétaire-locataire" d'une BMW 118d

Avec la LOA, une BMW neuve au prix d'une occasion à crédit !

La LOA, pour moi, c'est la tranquillité. J'en suis à ma quatrième auto, après deux Smart et une Série 1. Je n'y vois que des avantages. D'abord, ça me permet d'avoir un véhicule neuf tous les 3 ans. Ensuite, de monter en gamme. Objectivement, je n'ai pas les moyens de rouler dans cette voiture. Avec un crédit classique, j'avais le choix entre m'acheter une occasion de Polo neuve. En plus, grâce à la LOA, je n'ai plus à me soucier de la revente. Tout est calculé

au départ. La vraie marge de négociation, selon moi, se situe là, au moment de fixer la reprise : plus la valeur de rachat est élevée, mieux c'est. Sans oublier les mensualités. Je craquais pour une Volvo C30, mais quand j'ai vu que BMW me proposait les mêmes mensualités sur 3 ans que Volvo sur 4 ans, le calcul a été vite fait. Les offres varient beaucoup selon les constructeurs... et les commerciaux : certains n'y connaissent rien. Deux bémols quand même... Le moment de la restitution, car je viens de payer 300 € pour une grosse éraflure. Cela dit, ça m'aurait coûté autant, voire plus, si j'avais dû revendre ma voiture en occasion. Et le fait qu'on ne choisisse pas quand ramener son véhicule, on ne tombe pas forcément sur une période de promotions, on n'est donc jamais sûr de repartir avec un contrat aussi avantageux. Mais tout ça se négocie. Et puis, si on n'est pas content, rien n'empêche d'aller voir ailleurs. Avec la LOA, j'ai aussi cette liberté-là.

