

#4 – Le leasing, bien le comprendre pour en bénéficier pleinement !

A Paris, le 3 mars 2021 - Si dans le « monde d'avant », la règle était celle de la possession de sa voiture, il semble que ce ne soit plus le cas dans le « monde d'après » ... voire même déjà aujourd'hui.

ZOOM SUR LE BOOM DU LEASING

En 10 ans, la part des véhicules neufs acquis en leasing par un particulier est passée de 1 sur 10 à 1 sur 3*. En 2020, malgré la crise sanitaire et son terrible impact sur le secteur automobile, sur les 230 000 voitures neuves vendues sur le seul mois de juin au sortir du confinement, 80 % ont été financées en LOA*. Et le phénomène gagne aussi les véhicules d'occasion.

C'est certain, les comportements sont en pleine mutation. Les automobilistes recherchent des solutions plus adaptées et plus agiles permettant de réduire les dépenses liées à leurs déplacements, de préserver l'environnement ou encore de contrer des modèles de consommation appartenant au passé (avoir et non plus posséder, changer facilement de véhicule, etc.) ...

Quant aux pouvoirs publics, ils ne sont pas en reste, prenant des décisions visant à renouveler le parc automobile français et mettant en place de nouvelles normes réglementaires et environnementales.

Conséquence : l'achat d'une voiture est soumis à un certain nombre d'incertitudes et un risque de décote brutale plaçant les acquéreurs dans le trouble. Le leasing devient l'une des solutions vers laquelle se tournent de plus en plus les automobilistes. **Plus qu'une tendance passagère, c'est un véritable changement de comportements et de perceptions qui est en train de s'opérer.**

QU'EST-CE QUE LE LEASING ?

Le leasing est un contrat de location de voiture entre un loueur spécialisé et un particulier ou un professionnel. Le locataire paie chaque mois des frais de location au propriétaire du véhicule. Le leasing automobile dure de 1 à 5 ans, selon le contrat convenu par les deux parties.

Il existe 2 types de leasings :

- La LOA (location avec option d'achat) qui est une location mensuelle, avec possibilité d'acheter le véhicule à l'issue du contrat ;
- La LLD (location à longue durée) qui est une location mensuelle uniquement à l'usage, incluant généralement l'entretien du véhicule.

Sur le plan pratique, le leasing est perçu comme un sujet pointu. Pour en bénéficier sereinement, il faut en comprendre les rouages et s'en faire expliquer les avantages et les inconvénients.

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DU LEASING

Les avantages sont multiples :

- **FLEXIBILITÉ** : le leasing permet de disposer d'un véhicule sans engagement d'achat, puisque l'automobiliste est usager et non plus propriétaire de sa voiture. La flexibilité est de mise et répond parfaitement aux besoins des conducteurs qui ne souhaitent pas se lancer dans un achat automobile.

- **ENCADREMENT** : l'aspect contractuel est rassurant puisque le leasing prend la forme d'un crédit à la consommation, encadré par la Loi, régi par les droits et devoirs des co-contractants, et stipulant le montant des mensualités fixes.

- **LIBERTÉ** : leasing rime avec liberté de choisir. En effet au terme du contrat, l'automobiliste peut décider de rendre sa voiture, de l'acheter ou encore de la vendre à une tierce personne. Il peut également décider de souscrire un nouveau leasing et de changer ainsi de véhicule... pour se faire plaisir ou pour s'adapter aux normes environnementales et réglementaires en évolution.

- **ACCESSIBILITÉ** : le financement d'une voiture est simplifié et rendu accessible. L'automobiliste peut contracter un leasing sans avoir un apport financier, voire sans dépôt de garantie préalable et en s'acquittant de mensualités plus faibles qu'un crédit à la consommation classique.

Le principal inconvénient du leasing est qu'il peut *in fine*, si le conducteur décide d'acheter son véhicule, représenter un coût global plus important.



ASSURER UN VEHICULE EN LEASING ... ATTENTION AUX ZONES D'OMBRES !

Soucieux du pouvoir d'achat des automobilistes et conscient de la montée en puissance du leasing, Direct Assurance a décidé de créer une formule spécifique : la Tous Risques Leasing.

Son ADN de néo-assureur et son expertise de 28 ans lui permettent de proposer une offre à la fois performante en termes de couverture assurantielle et compétitive en termes de tarifs.

Souscrire une assurance Tous Risques classique ne suffit pas lorsque l'on conduit un véhicule en leasing.

Il est important de bien informer les automobilistes sur ce point car cette formule ne comprend pas de garantie Protection Financière, et peut placer l'assuré dans une situation très difficile – rembourser la perte financière – en cas de vol ou de véhicule économiquement irréparable.

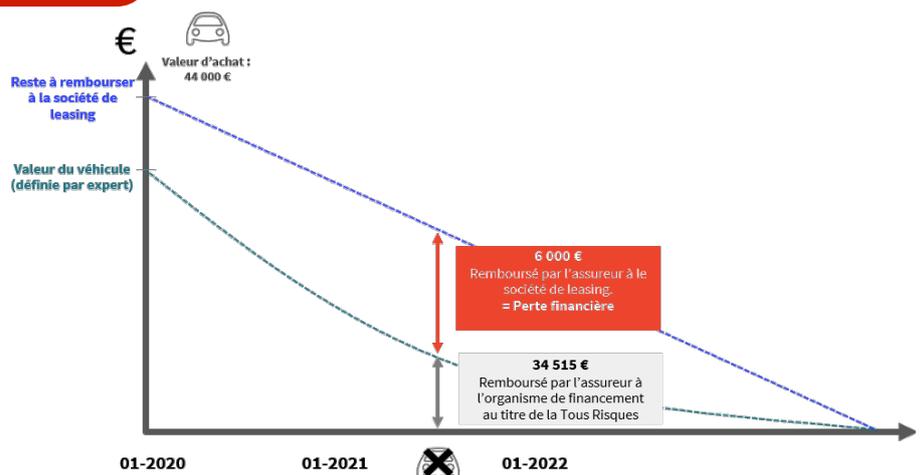
L'entreprise a ainsi conçu une formule d'assurance adaptée, incluant la **garantie Protection Financière** en cas de perte totale du véhicule pour un tarif de 15 € mensuels environ. **Ce prix juste**, proposé par Direct Assurance, est à comparer avec les tarifs, souvent beaucoup plus élevés, pratiqués par les concessionnaires automobiles.



QU'EST-CE QUE LA PERTE FINANCIERE ?

Dans le cas ci-contre, la **garantie Protection Financière**, après un accident de la route qui rendrait le véhicule irréparable, un incendie ou un vol, prend en charge les 6000 € correspondant à la **différence entre la valeur du véhicule avant le sinistre, et la valeur financière**, c'est-à-dire le reste à payer à l'organisme de financement.

*Source ASF – CCFA



À propos de Direct Assurance

Direct Assurance est le leader français de l'assurance auto en direct et propose également des offres d'assurance moto et habitation. Aujourd'hui plus d'un million de clients lui font confiance. Pionnier depuis 1992, Direct Assurance est une filiale du groupe AXA.

