

Guide 2026 du leasing de véhicules électriques pour les pros

23 février 2026. Selon les derniers chiffres, les véhicules électriques représentent désormais 25,5 % des immatriculations en location longue durée, contre 17,5 % l'année précédente, illustrant un véritable tournant dans les stratégies de mobilité des entreprises, qui cherchent des solutions conformes aux nouvelles exigences environnementales et réglementaires. Face à cette évolution, une question revient fréquemment : faut-il acheter ou louer ses véhicules électriques ? Pour de nombreuses entreprises, c'est désormais le leasing qui s'impose comme la solution privilégiée, combinant avantages financiers, fiscaux et opérationnels adaptés aux besoins des flottes professionnelles. Dans son [Guide 2026 du leasing de véhicules électriques pour les pros](#), la startup française Beev (expert de la mobilité électrique des entreprises ayant déjà accompagné des groupes tels que Danone, Veolia, Carrefour, ou encore Accor) décrypte pourquoi le leasing constitue aujourd'hui l'option la plus pertinente pour les entreprises souhaitant passer à l'électrique.



Comment fonctionne le leasing professionnel pour les véhicules électriques ?

Le leasing professionnel permet à une entreprise de disposer d'un véhicule électrique neuf sans en devenir propriétaire, en échange du paiement d'un loyer mensuel. Ce mode de financement, de plus en plus plébiscité par les entreprises, présente plusieurs spécificités à connaître.

Concrètement, l'entreprise signe un contrat avec un organisme financier qui achète le véhicule et le met à disposition pour une durée déterminée. Plusieurs paramètres sont définis dès la signature : durée de location, kilométrage annuel prévu et services associés (entretien, assurance, assistance...).

En France, deux formules principales sont proposées :

- La Location Longue Durée (LLD) : il s'agit d'une location pure. L'entreprise utilise le véhicule pendant toute la durée du contrat puis le restitue. Cette solution est idéale pour les entreprises qui souhaitent renouveler régulièrement leur flotte.
- La Location avec Option d'Achat (LOA) : elle offre la possibilité d'acquérir le véhicule à la fin du contrat en réglant une valeur résiduelle prédéfinie. Cette formule convient aux entreprises qui veulent tester un véhicule électrique avant de décider de le conserver.

Comment fonctionne la souscription et quels documents doit-on fournir ?

La souscription à un leasing professionnel repose sur un processus simple et rapide. Pour constituer un dossier, l'entreprise doit fournir quelques documents essentiels, principalement destinés à vérifier sa solvabilité et à s'assurer qu'elle n'est pas en redressement ou liquidation judiciaire :

- Un extrait Kbis de moins de trois mois
- Les deux derniers bilans comptables certifiés
- Une copie de la carte d'identité ou du passeport du dirigeant signataire

L'un des avantages majeurs du leasing professionnel est la rapidité du processus. Une fois le dossier transmis, l'étude de financement est généralement réalisée en moins de 72 heures. En cas d'acceptation, l'entreprise reçoit une offre détaillée précisant le montant du loyer mensuel, la durée du contrat, le kilométrage prévu et les services inclus.

Quels sont les avantages financiers du leasing de véhicules électriques pour les professionnels ?

- Maîtrise de la trésorerie et prévisibilité : contrairement à l'achat comptant, le leasing permet d'accéder à des véhicules neufs sans mobiliser immédiatement le capital, un avantage déterminant pour la santé financière des PME.
- Mensualités fixes et sans surprises : le montant du loyer reste constant pendant toute la durée du contrat. Les formules incluant entretien et assistance protègent l'entreprise contre toute dépense imprévue.
- Réduction du TCO (Total Cost of Ownership) : le coût total d'un véhicule électrique sur sa durée d'utilisation est inférieur à celui d'un véhicule thermique. Les moteurs électriques comportent moins de pièces, et l'entretien est généralement inclus dans le contrat, simplifiant la gestion administrative et limitant les dépenses imprévues.
- Coûts énergétiques réduits : l'électricité reste structurellement moins chère que les carburants fossiles. Pour parcourir 100 km, un véhicule électrique consomme en moyenne 15 à 20 kWh, soit environ 2,50€ à 4€ en recharge pendant les heures creuses, contre 9€ à 11€ pour un véhicule diesel.

Quels sont les avantages fiscaux du leasing de véhicules électriques pour les professionnels ?

- Plafond d'amortissement relevé : contrairement aux véhicules thermiques, dont le plafond d'amortissement est de 18 300 €, les véhicules électriques bénéficient d'un plafond porté

à 30 000 €. Par exemple, pour un véhicule électrique de 45 000 €, 30 000 € pourront être amortis, contre seulement 18 300 € pour un véhicule thermique équivalent.

- Traitement hors bilan comptable : le véhicule n'étant pas inscrit à l'actif de l'entreprise, les loyers mensuels sont enregistrés comme charges d'exploitation, simplifiant la gestion comptable et fiscale.
- Récupération de la TVA sur les loyers : la TVA est récupérable sur les véhicules de société et utilitaires, que vous optiez pour la Location Longue Durée (LLD) ou la Location avec Option d'Achat (LOA).
- Exonération des Taxes sur l'affectation des véhicules de tourisme (ex-TVS): depuis 2023, les véhicules 100 % électriques bénéficient d'une exonération totale et permanente de la TAVT, une taxe qui peut représenter un coût annuel très important pour les véhicules thermiques les plus polluants.

Pourquoi le leasing est-il plus intéressant que l'achat ?

Le débat entre achat et leasing de véhicules d'entreprise prend une dimension particulière avec l'arrivée des véhicules électriques.

- Les limites de l'achat comptant : acquérir un véhicule électrique neuf nécessite un investissement important, immobilisant du capital qui pourrait être utilisé pour le développement commercial, les embauches ou l'innovation. De plus, l'entretien et les réparations sont à la charge de l'entreprise, entraînant des coûts variables et une gestion administrative lourde.
- Les atouts du leasing professionnel :
 - Flexibilité et renouvellement facile du parc : le leasing permet de restituer le véhicule à la fin du contrat, sans souci de revente ni d'incertitude sur la valeur résiduelle, et de profiter des dernières innovations technologiques.
 - Maintenance et assistance incluses : pannes imprévues et factures surprises deviennent un lointain souvenir, simplifiant la gestion quotidienne de la flotte.
 - Conformité réglementaire : le leasing facilite l'adaptation aux évolutions législatives, comme les Zones à Faibles Émissions (ZFE) et les quotas de véhicules propres imposés par la Loi d'Orientation des Mobilités

En quoi le choix du véhicule électrique en leasing est-il une bonne stratégie en 2026 pour les entreprises ?

Au-delà des avantages financiers et opérationnels, le leasing de véhicules électriques s'impose comme un levier stratégique pour les entreprises souhaitant anticiper les transformations de la mobilité.

- Des réglementations favorables et un marché en croissance : les véhicules électriques représentent aujourd'hui 25,5 % des immatriculations en Location Longue Durée, contre

17,5 % en 2024. Cette progression s'explique par la maturité technologique des véhicules, l'amélioration du réseau de recharge, et les avantages économiques et fiscaux du leasing.

- Image RSE et engagement environnemental : adopter des véhicules électriques en leasing envoie un signal fort sur les engagements RSE de l'entreprise. Cela valorise la marque employeur, répond aux critères environnementaux des clients et partenaires, et sécurise la position de l'entreprise dans les appels d'offres.
- Réduction de l'empreinte carbone : un véhicule électrique n'émet aucun gaz à effet de serre à l'usage. L'électrification de la flotte permet de réduire significativement les émissions de CO2 et de valoriser cette performance dans les bilans carbone.

En 2026, le leasing professionnel constitue ainsi une brique essentielle d'une stratégie environnementale cohérente, permettant aux entreprises de concilier performance économique et transition écologique.

À PROPOS DE BEEV

Fondée en 2020 par Solal Botbol et Chanez Djoudi, Beev est le "one-stop shop de l'électrification" qui accompagne les professionnels, les entreprises, leurs collaborateurs ainsi que les particuliers dans leur passage au véhicule électrique. En combinant une plateforme client en ligne ultra-intuitive avec une assistance humaine via ses 40 experts mobilité, Beev propose une offre intégrée de solutions de mobilité électrique comprenant : le leasing de véhicules électriques à tarifs négociés (avec plus de 250 modèles des plus grandes marques disponibles), l'installation rapide et abordable de bornes de recharge certifiées IRVE (garantie en moins de 10 jours ouvrés par l'un des 350 techniciens certifiés IRVE du réseau Beev présent partout en France) et la gestion opérationnelle ainsi que logicielle des flottes d'entreprise. Avec pour mission d'accélérer la transition énergétique, Beev a déjà facilité le passage au véhicule électrique pour plus de 5 000 clients (92% de clients satisfaits sur +1000 avis Google et Trustpilot) dont de grands comptes tels que Too Good To Go, Danone, Edenred, Veolia, Intersport, Cuisinella, Carrefour, Stuart, Laforêt Immobilier, Accor, Burger King, HolidayInn, TotalEnergies, Tesla, Porsche ou encore Hyundai. Depuis son lancement, Beev a enchaîné avec succès plusieurs levées de fonds (dont une levée de 3M€ en novembre 2023) et est le seul acteur de son écosystème ayant reçu le label Greentech Innovation du Ministère de la Transition Écologique et la certification B Corp. <https://www.beev.co/>