

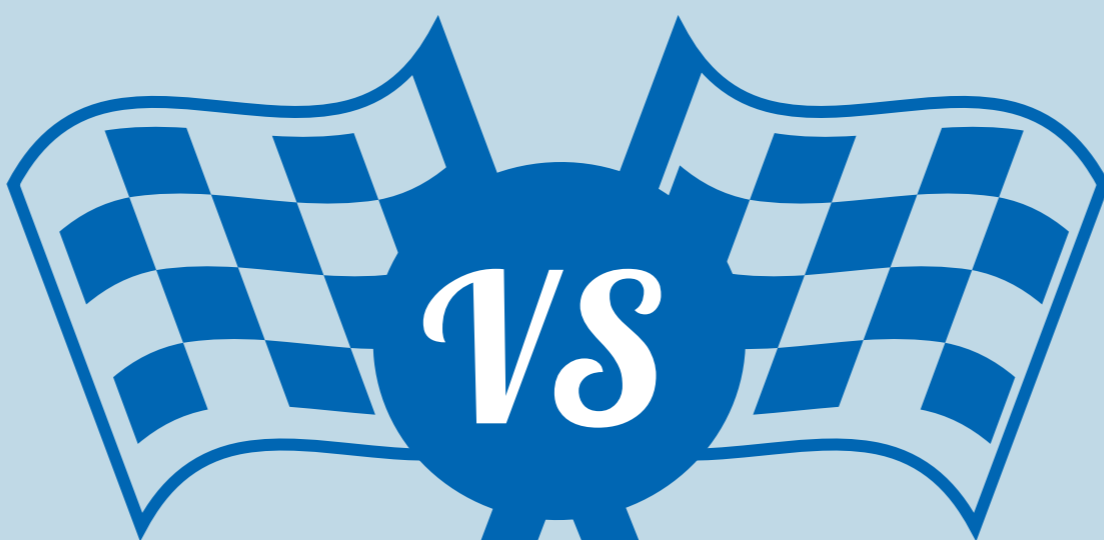
# L'intérêt de la LLD

VS

les autres modes de financement



Achat comptant  
& Crédit



LLD

## Le contrat

Je dois faire le tri des offres du marché

Je dois me rendre en concession et négocier

Je dois gérer l'administratif ! (bon de commande, immatriculation, etc)

Je dois gérer mes véhicules sans outil

Je formule mes besoins, mes contraintes et je suis conseillé

Je délègue l'achat du véhicule et je bénéficie de la puissance de négociation de mon loueur

J'externalise la gestion de ma flotte = pas d'administratif

J'ai un outil en ligne pour gérer ma flotte

## L'impact sur mes collaborateurs et l'image de mon entreprise

- Ma flotte est vieillissante et hétérogène.
- Mes collaborateurs avancent les frais liés aux véhicules.
- En cas d'imprévus, je suis contacté par mes conducteurs.

L'image de mon entreprise n'est pas mise en avant et mes collaborateurs perdent du temps.



- Ma flotte est homogène.
- Je valorise mes collaborateurs en proposant des véhicules récents, entretenus, et je leur évite d'avancer les frais.
- En cas d'imprévus, mon loueur accompagne mes collaborateurs.



L'image de mon entreprise est valorisée et mes collaborateurs sont focalisés sur leur business !

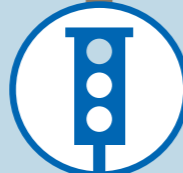
## L'influence sur mes finances

Je ne maîtrise pas mon budget auto et dois faire face aux imprévus



Je maîtrise mes coûts : je paye le budget défini

J'immobilise de la trésorerie



La fiscalité automobile est complexe : mon loueur me conseille

J'alourdis le bilan comptable de mon entreprise



Il n'y a pas d'incidence sur mon bilan comptable et je déduis les loyers des bénéfices imposables de ma société

## Je veux renouveler mon parc

J'ai un parc vieillissant que je dois revendre par mes propres moyens

Je restitue mon véhicule à la fin de mon contrat et en reprend un nouveau

En moyenne tous les 9 ans \*

Tous les 40 à 49 mois\*\*

Je dois m'occuper de... TOUT

\*CCFA

Je ne m'occupe que du renouvellement de mon contrat

\*\*Selon le SNLVD

Économies réalisées  
grâce à la LLD



15%



## Je peux aussi choisir

### l'indemnité kilométrique

Je ne maîtrise pas les kilomètres déclarés par mes collaborateurs.

Je délègue aux collaborateurs l'entretien, la couverture assurance et la gestion des véhicules.

Je ne peux pas maîtriser l'homogénéité de ma flotte.

Je ne maîtrise pas ma TVS.

ou

### la LOA

Je dois avoir un apport !

Mon contrat n'est pas très flexible : je suis limité par les changements de durée et de kilométrage.

Je dois négocier la remise du véhicule.

Si je ne rachète pas le véhicule, j'aurais mieux fait de faire une LLD.

Si je le rachète : je retombe dans les contraintes du propriétaire de véhicule et m'expose à des plus-values de cession.

Alphabet