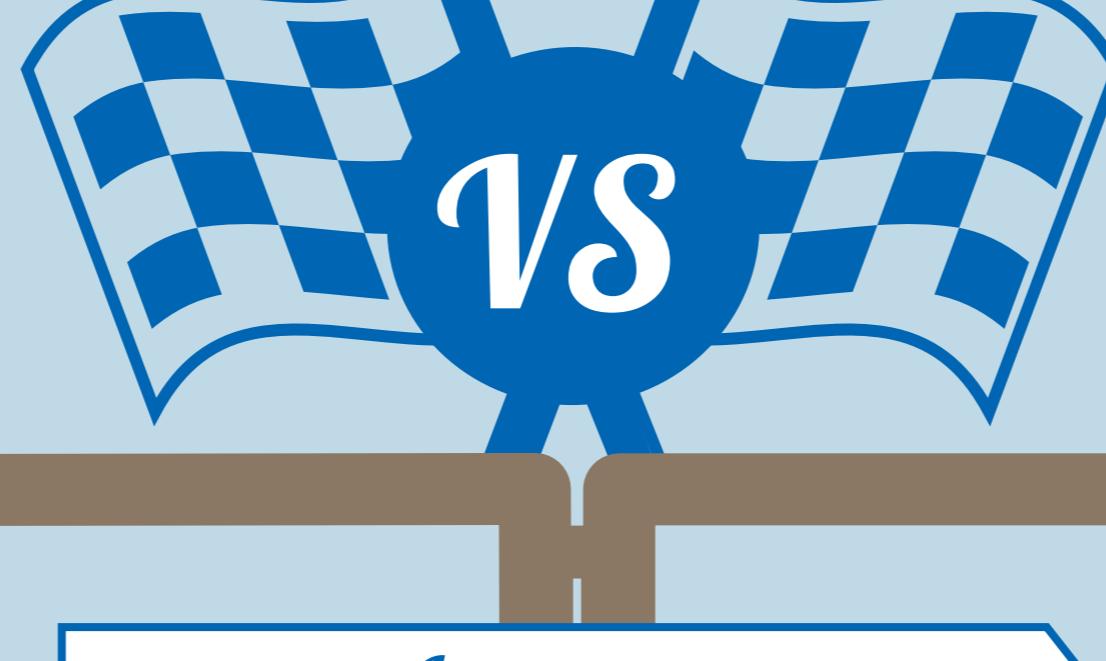


L'intérêt de la LLD

VS

les autres modes de financement



Le contrat

Je dois faire le tri des offres du marché

Je formule mes besoins, mes contraintes et je suis conseillé

Je dois me rendre en concession et négocier

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

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

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

Je dois gérer mes véhicules sans outil

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.

• Ma flotte est homogène.

• Mes collaborateurs avancent les frais liés aux véhicules.

• Je valorise mes collaborateurs en proposant des véhicules récents, entretenus, et je leur évite d'avancer les frais.

• En cas d'imprévus, je suis contacté par mes conducteurs.

• En cas d'imprévus, mon loueur accompagne mes collaborateurs.

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



Smiley face icon 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

Je ne m'occupe que du renouvellement de mon contrat

*CCFA

**Selon le SNLVLD

Economies réalisées grâce à la LLD



Je peux aussi choisir

l'indemnité kilométrique

Je ne maîtrise pas les kilomètres déclarés par mes collaborateurs.

Je délie 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.