

TPE, PME : Quelle solution de financement pour vos véhicules pros ?

Maîtrisez votre flotte. Préservez votre trésorerie. Faites le bon choix.



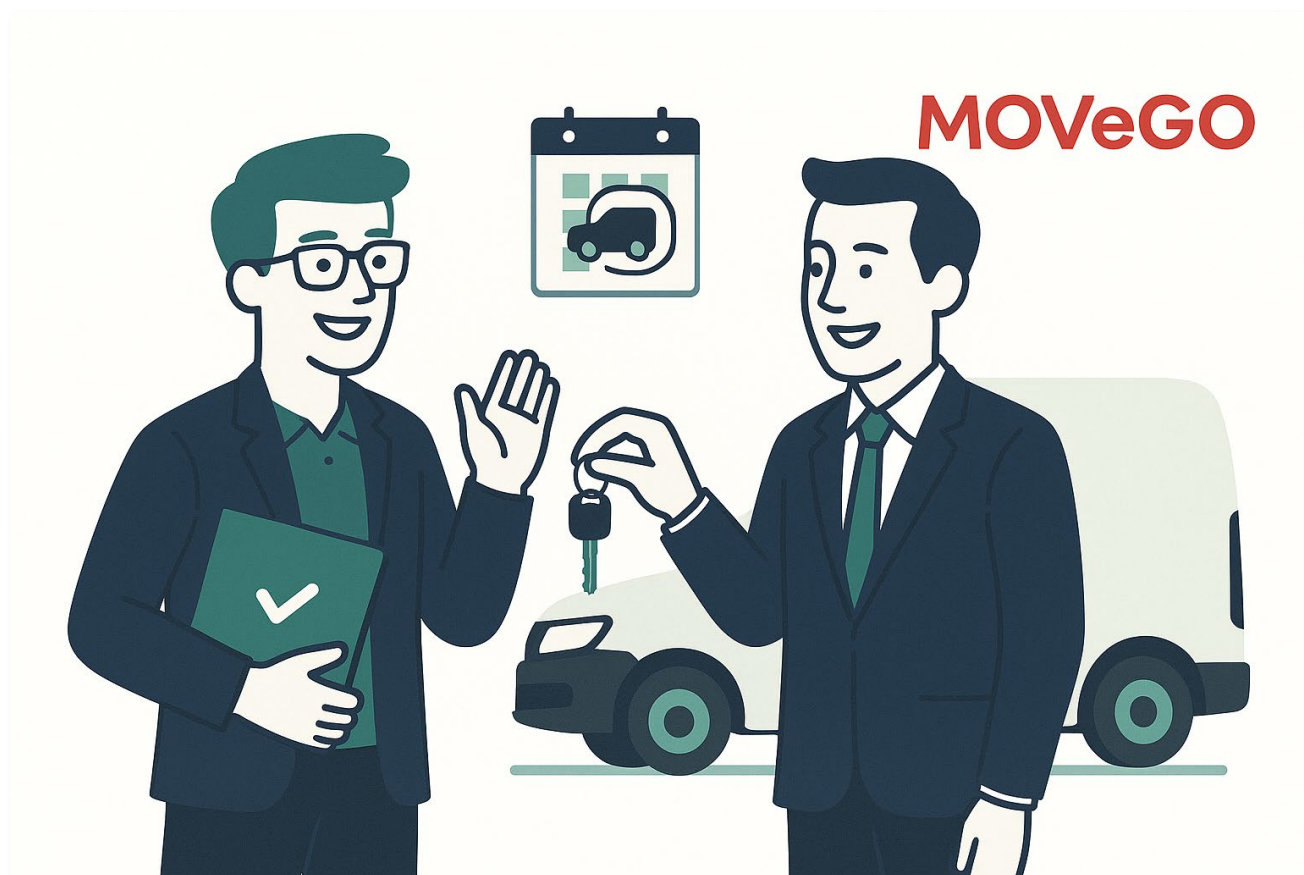
MOVE-Go

**Moving the Future,
Sustainable, Responsible.**

Introduction

Pourquoi ce guide?

Le véhicule professionnel est un outil de travail. Pourtant, entre achat comptant, crédit, leasing ou LLD, il est facile de s'y perdre. Chez MOVEGO, on vous aide à trancher avec un comparatif clair, des cas d'usage concrets, et une seule ambition : vous faire gagner en efficacité, en budget et en temps.




Bien choisir son véhicule pro : pensez usage avant budget

Chez MOVEGO, on ne parle pas simplement de voitures, mais d'**outils de performance**. Le bon véhicule n'est pas celui que tout le monde prend. C'est celui qui colle à **votre métier, votre terrain, votre quotidien**.

Posez-vous les bonnes questions :

- Le véhicule est-il un outil de travail ou un simple moyen de transport ?
- Vous cherchez une citadine agile, une berline statutaire, ou un utilitaire taillé pour l'action ?
- Vos trajets sont-ils urbains, longue distance, mixtes, ou exigeants en équipement ?

 Une fois ces éléments clairs, vous affinez vos besoins... et **ouvrez des opportunités** : Certains modes de financement peuvent vous permettre, à **budget égal**, de viser plus haut.

 Plus d'autonomie. Plus d'options. Plus d'image. Moins de compromis.

C'est ça, monter en gamme intelligemment.

Achat en fonds propres


Le cash, c'est simple... mais souvent limitant.

Mobiliser votre trésorerie pour financer un véhicule peut sembler rassurant. En réalité, vous vous **privez de liquidités utiles** à d'autres leviers de croissance. Résultat ?

Vous risquez de **choisir par défaut**, faute de marge budgétaire.

Et ce n'est pas tout :

- C'est à vous de tout gérer : recherche, négociation, logistique, revente.
- Pas de services inclus, pas d'effet de levier.

 **En clair** : vous payez beaucoup pour un véhicule parfois en dessous de vos besoins réels.

LLD – Location Longue Durée

Montez en gamme, pas en charge.

Avec la LLD, vous ne financez que l'usage, pas la propriété. Le loyer est optimisé grâce à la **valeur résiduelle** du véhicule (ce qu'il vaut à la fin du contrat).

Et c'est là que ça devient malin : les modèles haut de gamme décotent moins vite... donc coûtent moins cher à louer.

 Résultat :

- **Accès à un véhicule supérieur** pour un loyer équivalent à un crédit classique
- Catalogue multimarques, négocié par le loueur
- Zéro tracas : entretien, assurance, changement, tout est cadré

 **Vous pilotez, on s'occupe du reste.**

Achat à crédit


Un entre-deux qui peut vite coincer.

Avec le crédit, vous lissez le coût, mais restez limité par la capacité d'endettement de votre société.

Cela freine souvent l'accès à des modèles mieux équipés ou plus récents.

Et comme pour l'achat comptant :

- Vous gérez tout vous-même
- Aucun service inclus
- Revente à anticiper

 **Conclusion** : si le crédit reste une solution classique, elle manque de flexibilité dans un contexte où la réactivité est clé.

Location avec option d'achat (LOA)

Montez en gamme, et gardez la main.

La LOA combine deux avantages clés : l'usage flexible d'une LLD et la possibilité d'achat en fin de contrat.

Vous roulez tout de suite dans un véhicule de gamme supérieure, avec des loyers proches d'un crédit classique.

 Points forts :

- Vous choisissez en fin de contrat : restituer ou racheter
- Liberté sur la revente ou la conservation

- Accès à des modèles récents et valorisants


 En contrepartie :

- Loyers souvent plus élevés qu'en LLD
- Gestion à votre charge : négociation, entretien, revente éventuelle


 **Pour celles et ceux qui aiment avoir l'option... mais aussi le contrôle.**

Indemnité kilométrique (véhicule personnel)

La solution d'appoint... pas toujours optimale. Utiliser un véhicule personnel pour des trajets professionnels, c'est pratique à court terme. Mais ce choix atteint vite ses limites.

 Ce que vous perdez :

- Le véhicule n'est pas dimensionné pour l'usage pro
- Coût carburant, confort, capacité ou image... souvent en décalage avec vos besoins réels
- Remboursement basé sur un barème qui ne couvre pas toujours l'ensemble des frais

 **À long terme**, cela peut vous coûter plus cher, en carburant, en entretien... et en opportunités manquées.



L'engagement : un choix stratégique, pas un piège

Chez MOVEGO, on considère l'engagement non pas comme une contrainte... mais comme un **levier de pilotage**.

Durée, kilométrage, services : tout ne se joue pas sur la ligne du contrat, mais sur votre **capacité à anticiper vos usages réels**.

Achat en fonds propres

Engagement comptable

- Vous amortissez le véhicule sur **4 à 5 ans**.
Mais attention : en cas de revente anticipée, la décote peut vous surprendre.
- Engagement fort, mais sans filet.**

Crédit classique

Engagement bancaire

- Même durée d'amortissement (4–5 ans),
mais avec **échéances mensuelles fixes**.
Vous êtes propriétaire, mais tout repose sur la **solidité financière** de votre société.

LLD – Location Longue Durée

Engagement contractuel flexible

- Durée : **24 à 60 mois**, ajustable.
- Kilométrage et services inclus **personnalisables**.
Vous engagez un budget, **pas un actif**.
Avantage : vous adaptez le contrat à votre usage réel.

Location avec option d'achat (LOA)

Engagement rigide mais évolutif

- Durée : **24 à 60 mois** comme en LLD.
! Mais ici, le kilométrage et les services sont figés dès le départ.
Et si vous dépassez ? Vous payez.
Bon à savoir : vous pourrez racheter le véhicule en fin de contrat... ou pas.

Crédit-bail

Engagement mixte : loyer + option d'achat

- Durée similaire à un crédit classique
- Loyer déductible, engagement clair
À mi-chemin entre location et propriété, **utile si vous hésitez entre deux modèles.**

Indemnité kilométrique

(véhicule personnel)

Zéro contrat, mais zéro couverture.

- Aucun engagement formel, car c'est **votre véhicule perso**.
Mais aucune garantie non plus.





MOVEGO Tips

“L’engagement devient un atout... dès lors qu’il est **calibré à votre rythme métier.**”

- Vous changez souvent de missions ou d’équipe ? → **LLD**
- Vous voulez tester avant d’acheter ? → **LOA**
- Vous tenez à la propriété mais voulez maîtriser le cash ? → **Crédit-bail ou Crédit classique**
- Vous préférez rester libre, quitte à tout gérer ? → **Fonds propres ou IK**



L'apport : levier ou frein à la mobilité ?

Chez MOVEGO, on sait qu'un **apport mal calibré peut gripper la dynamique de votre entreprise**. Avant de signer, posez-vous la bonne question :

👉 **Faut-il mobiliser du cash... ou le garder pour faire tourner le business ?**

Certaines solutions de financement permettent **d'éviter l'apport** ou de le **maîtriser intelligemment**, sans sacrifier la montée en gamme. Tour d'horizon :

💰 **Achat en fonds propres**

➡ **Apport = 100 % du véhicule.**

C'est un achat sec, payé comptant. Votre trésorerie est directement engagée, sans effet de levier.

🔴 **Impact immédiat sur la capacité d'investissement de l'entreprise.**

🏠 **Crédit classique**

➡ **Apport possible, mais pas obligatoire.**

Selon l'organisme financier, un 1er versement peut être demandé. Mais vous pouvez aussi financer l'intégralité du véhicule.

💬 **Souplesse selon votre profil bancaire.**

🔄 **LLD – Location Longue Durée**

➡ **Apport facultatif.**

C'est l'une des grandes forces de la LLD : vous pouvez démarrer sans apport et lisser vos

loyers.

✅ **Zéro impact sur le cash-flow initial, mais un véhicule clé en main.**

📄 **Location avec option d'achat (LOA)**

➡ **Apport quasi systématique.**

Il prend souvent la forme d'une **1ère mensualité majorée**, autour de **15 à 20 %** du prix du véhicule.

🔗 **À intégrer dans vos prévisions dès le départ.**

🚗 **Indemnité kilométrique**

➡ **Aucun apport.**

Vous roulez avec votre propre voiture, donc l'entreprise ne débourse rien...

Mais vous **sacrifiez confort, efficacité et image de marque.**



L'entretien : invisible jusqu'à ce qu'il bloque tout...

Un véhicule pro, ce n'est pas qu'un achat : c'est un **outil opérationnel**. Et comme tout outil, il a besoin d'être entretenu pour ne pas vous lâcher au mauvais moment.

🔧 Pannes, révisions, remplacements imprévus... Au-delà du coût, c'est la **désorganisation** qui coûte cher :

- ✓ délais allongés
- ✓ rendez-vous ratés
- ✓ facturation bloquée

Chez MOVEGO, on vous aide à **choisir une solution qui sécurise votre mobilité**, pas qui la fragilise.

💰 Achat en fonds propres

📄 Entretien à vos frais.

Chaque intervention pèse sur votre trésorerie. Et c'est à vous de gérer les garages, les délais, les imprévus.

👉 **Responsabilité totale.**

🏠 Crédit classique

📄 Même logique que l'achat.

Vous êtes propriétaire, donc c'est à vous de tout prendre en charge.

Aucun service inclus par défaut.

🔄 LLD – Location Longue Durée

🔧 Entretien souvent inclus dans le loyer.

- ✓ Révisions, usure, dépannage = **zéro surprise**
- ✓ Vous bénéficiez d'un réseau partenaires

réactif

✓ Aucun impact direct sur votre trésorerie

👉 **Vous conduisez. On gère.**

📄 Location avec option d'achat (LOA)

🔧 Entretien parfois inclus.

Même principe que la LLD... à condition de le négocier dès le départ.

🔍 Vérifiez bien ce que couvrent les mensualités. Rien n'est automatique.

🚗 Indemnité kilométrique

📄 Entretien à la charge du salarié.

C'est son véhicule, son problème. Mais c'est aussi **votre dépendance**.

Un imprévu ? Pas de plan B.

MOVEGO Tips

"Un véhicule immobilisé, c'est une mission ratée. Et une perte invisible... mais bien réelle."

Si vous misez sur la **continuité d'activité** et un **TCO prévisible**, l'entretien inclus dans la LLD ou une LOA bien cadrée est **votre meilleure alliée**.



Les services : tout gérer vous-même, ou tout déléguer ?

Assurance, entretien, assistance, véhicule relais... ce sont souvent les "à-côtés" qui font **toute la différence au quotidien**.

✗ Si vous devez négocier chaque service un par un...

☞ vous perdez du temps, de l'énergie, et de la lisibilité sur vos coûts.

☑ Si ces services sont intégrés à votre solution de financement...

☞ vous gagnez en clarté, en réactivité, et vous **gardez le cap sur votre activité**.

Achat en fonds propres

⚙️ **Zéro service inclus par défaut.**

Même sur un véhicule neuf, tout est à votre charge :

- assurance
- entretien
- véhicule relais
- carburant, pneus, dépannage...

🔗 À vous de tout négocier, **avec plusieurs prestataires**.

Pas de vision globale. Pas de centralisation.

Crédit classique

📄 **Même logique.**

Vous financez un véhicule, pas une solution complète.

Résultat : vous avez **multiples contrats à gérer** avec des interlocuteurs différents.

⚠️ Complexité + temps perdu.

LLD – Location Longue Durée

☑ **Le tout-en-un, sur mesure.**

Lors de la signature du contrat, vous pouvez **choisir les services que vous souhaitez inclure** :

- ✓ Prêt de véhicule en cas d'immobilisation (panne, vol, accident)
- ✓ Assurance multirisque
- ✓ Entretien et remplacement des pneus
- ✓ Assistance 24/7
- ✓ Gestion de carburant, télépéage, etc.


🗣️ **Un seul interlocuteur, un seul contrat, un budget clair.**




Comptabilité & fiscalité : ne subissez pas, pilotez.

Acheter ou louer un véhicule pro, ce n'est pas seulement une décision opérationnelle. C'est aussi un choix comptable et fiscal qui peut peser lourd... ou vous simplifier la vie.


Achat en fonds propres

 **Immobilisation = impact direct sur le bilan**


- Le véhicule entre à l'actif de votre entreprise
- Il est amorti sur 4 à 5 ans
- Votre trésorerie est immédiatement engagée

 **Résultat : capacité de financement réduite**

LLD – Location Longue Durée

 **Zéro impact sur le bilan, fiscalité optimisée**


- Loyers = **charges déductibles**
- Aucun amortissement ni immobilisation
- Un récap annuel vous est fourni :
 - ✓ Loyers non déductibles (AND)
 - ✓ TVS (Taxe sur les Véhicules de Société)
 - ✓ AEN (Avantage en nature)

 **Vision claire. Comptabilité allégée. Zéro paperasse inutile.**

Crédit classique

Endettement + amortissement


- Le bien est comptabilisé à l'actif
- Les mensualités sont réparties entre amortissement (bilan) et intérêts (charge)
- Le crédit alourdit votre **taux d'endettement**

 **À surveiller si vous avez d'autres besoins de financement en parallèle.**

Location avec option d'achat (LOA)

 **Hors bilan, charges déductibles (avec plafond)**

- Les loyers mensuels sont comptabilisés comme **charges**
- Déductibles fiscalement **dans la limite du barème AND** (Amortissements Non Déductibles)
- Le bien **n'apparaît pas au bilan** pendant la durée du contrat


 **Vous préservez la souplesse financière de votre entreprise.**




Indemnité kilométrique

 Charge déductible... sous conditions strictes

- L'entreprise rembourse les trajets pro sur la base du **barème fiscal**
- Ces indemnités sont comptabilisées en charges d'exploitation

 En cas de contrôle : vous devez fournir **notes de frais et justificatifs précis**

 Et le barème est **dégressif et plafonné**, au-delà d'un certain kilométrage.

COMPTABILITÉ & FISCALITÉ

Faites le bon choix pour votre bilan



Visibilité budgétaire : savoir où vous allez... pour mieux avancer

Dirigeant de TPE, responsable de PME ou profession libérale : vous le savez, **prévoir son budget**, ce n'est pas toujours simple.

Vos flux de trésorerie ne sont pas linéaires.

Et un imprévu sur votre véhicule pro peut vite **mettre votre activité sous pression** :

- panne à un mauvais moment
- réparation urgente
- remplacement non prévu

🎯 Bonne nouvelle : certains financements vous permettent d'**anticiper**, de **lisser**, et de **sécuriser** votre budget.

💰 Achat en fonds propres

🎯 **Zéro prévisibilité. Tout à votre charge.**

- Achat = sortie de cash immédiate
- Entretien, pannes, remplacement = **imprévus non budgétés**
- Chaque ligne de dépense arrive... quand elle veut

🚧 Difficile de piloter son activité avec un budget en mode YOLO.

🏠 Crédit classique

🎯 **Visibilité partielle. Propriété, mais aléas à gérer.**

- Vous connaissez vos mensualités de remboursement
- Mais tous les frais annexes restent à votre charge :

entretien, pannes, assurance, imprévus

⚠️ Risque de surcoûts hors contrat à tout moment.

📁 Location avec option d'achat (LOA)

🎯 **Lissage possible, mais à configurer avec soin.**


- Mensualités connues et stables
- Services intégrables (entretien, garantie perte financière...)
- MAIS : tout ce qui n'est pas prévu dans le contrat... **reste à votre charge**

✂️ Il faut **bien anticiper vos besoins** pour éviter les angles morts.

LLD – Location Longue Durée

Maîtrise totale. Zéro surprise.


- Loyer mensuel **fixé à la signature**, sans variation
- Entretien, assistance, véhicule relais inclus
- Aucun frais à prévoir hors contrat
- Zéro stress, **vous pilotez votre trésorerie comme un pro**

 C'est LA solution pour celles et ceux qui veulent un **budget clair, stable et sans imprévus**.

Indemnité kilométrique

Budget au doigt mouillé.

- Le salarié avance tous les frais
- Les remboursements dépendent du barème kilométrique
- Et ce barème **ne couvre pas toujours les frais réels**

 Risque fort de découvert personnel ou de tensions de trésorerie cachées.

BUDGET SÉCURISÉ



BUDGET À RISQUE



Revendre ou racheter : qui pilote vraiment à la fin ?

Acquérir un véhicule professionnel, c'est une chose.

Gérer ce qu'il devient à la fin du cycle, c'en est une autre.

Entre la paperasse de revente, les risques de perte financière, ou au contraire la possibilité de racheter en toute liberté, chaque mode de financement implique une sortie différente.

🌀 Chez MOVEGO, on vous aide à reprendre le contrôle jusqu'au bout.

LA REVENTE : charge ou soulagement ?

💰 Achat en fonds propres

Vous êtes propriétaire → vous gérez tout.

- Revente à votre charge
- Gestion administrative
- Négociation du prix

⚠️ Risque de **perte à la revente** + temps perdu + incertitude sur le prix

🏠 Crédit classique

Même logique, avec une variable en plus : la dette.

- Vous gérez la revente **même si le crédit n'est pas fini**

⚠️ Si le prix de vente < solde du crédit → **perte sèche pour l'entreprise**

🔄 LLD – Location Longue Durée

Vous restituez. Le loueur revend. Point.

Pas de gestion

- Pas de stress
- Pas de perte financière en cas de décote
- ✅ 100 % de votre temps reste dédié à votre métier.

📄 Location avec option d'achat (LOA)

Deux cas :

- Si vous **n'activez pas l'achat** → le loueur revend
- Si vous **décidez d'acheter** → le prix est **déjà fixé dans le contrat**

✅ Zéro négociation, **liberté totale**

⚠️ À condition que le véhicule n'ait pas trop perdu en valeur



(usure, kilométrage...)

Indemnité kilométrique

Revente à la charge du collaborateur.

Et donc :

- Pas votre responsabilité directe

- Mais vous êtes dépendant de la disponibilité et de la mobilité d'un tiers

MOVEGO Tips

“Le bon contrat, c’est celui qui **vous libère à la sortie** comme à l’entrée.”

- ✓ En LLD : vous restituez, vous avancez
- ✓ En LOA : vous avez **le choix clair et structuré**
- ⚠ En achat ou crédit : vous êtes seul face au marché, au timing, et aux risques de

LE RACHAT EN FIN DE CONTRAT : une liberté, pas une obligation

Crédit classique

Pas concerné : vous êtes déjà propriétaire.

Location avec option d'achat (LOA)

C'est prévu dès le départ.

- Montant fixé dès signature
- Simplicité juridique
- Attention : à bien évaluer selon l'état du véhicule en fin de contrat

LLD – Location Longue Durée

Possible, mais secondaire.

- Le loueur peut vous faire une **offre de rachat**, souvent quelques semaines avant la fin
- Peut être intéressant pour vous ou un proche
 - ✦ Mais **non garanti** et **sans prix défini à l'avance**

Indemnité kilométrique

Le salarié reste propriétaire → la question ne se pose pas.

⚠ Si le véhicule était en LOA personnelle, un **rachat privé** est parfois possible.





Comparatif express

Critères	Achat comptant	Crédit classique	Crédit-bail	LLD	
Propriété	Oui immédiate	Oui à terme	Possible	Non	
Impact trésorerie	Fort	Moyen	Faible	Très faible	
Services inclus	Non	Non	Parfois	Oui	
Engagement	Aucun	Oui	Oui	Oui	
Durée typique	Libre	24-60 mois	36-60 mois	12-60 mois	
Revente à gérer	Oui	Oui	Parfois	Non	



Cas pratiques

PME industrielle – 5 véhicules utilitaires

👉 Choix : LLD

🎯 Objectif : Maîtriser les coûts de maintenance et renouveler le parc tous les 4 ans.

Artisan solo – 1 fourgon transformé

👉 Choix : Crédit-bail

🎯 Objectif : Investissement maîtrisé, avec option d'achat à terme pour amortir l'aménagement.

Cabinet d'experts – 2 berlines de direction

👉 Choix : Crédit classique

🎯 Objectif : Lisser la charge, conserver l'actif en propriété.





Le conseil MOVEGO

« Le bon financement n'est pas celui que tout le monde choisit, mais celui qui aligne votre usage, vos contraintes, et vos objectifs de cash. »

Chez MOVEGO, on accompagne les pros pour choisir, équiper et suivre leur flotte. Que vous rouliez en thermique, électrique ou hybride, on vous aide à coupler le bon véhicule au bon montage financier.



Besoin d'aide? Parlons-en.

- Simulez votre TCO avec notre IA
- Bénéficiez d'un audit rapide de votre parc
- Découvrez nos véhicules compatibles VUL/VP





**Moving the Future,
Sustainable, Responsible.**