



Entretien avec Gerry Wagner

Gerry Wagner est le président de la FLLV et General Manager d'Arval Luxembourg S.A, société de leasing et filiale de la banque française BNP Paribas.

Photos : Sven Becker clc



Nom : Wagner
Prénom : Jerry
Age : 49 ans
Famille : marié, 1 enfant

Qu'est-ce la FLLV ?

La FLLV, Fédération Luxembourgeoise des Loueurs de Véhicules, compte en son sein deux types de société de location : la location « court-terme » et la « location long-terme ». Les sociétés de location court terme, proposant généralement des durées de location d'un jour à plusieurs semaines, s'adressent tant aux particuliers qu'aux entreprises. Les sociétés de location long-terme s'adressent, quant à elles, quasi exclusivement au marché des entreprises pour des contrats d'une durée qui se situe généralement entre 3 et 5 ans. Les objectifs de ces deux types de sociétés sont donc différents, d'où la présence de deux vice-présidents (Dominique Roger pour le long terme et Frank Van Gool pour le court terme) chapeautant chacun l'une des parties. L'objectif de la fédération est de représenter et de regrouper les intérêts des membres afin de créer une force de représentation plus importante et ainsi, défendre

au mieux certains sujets, dont l'impact peut être considérable sur l'ensemble du secteur.

Quelle est la différence entre un leasing financier et un leasing opérationnel ?

Le leasing financier est plus un mode de financement pur du véhicule avec à la sortie une option d'achat. Son objectif est généralement d'acquérir le véhicule loué à la fin de la durée du contrat, en levant l'option d'achat. Lorsque l'on choisit de prendre ce type de leasing, c'est la société de financement qui achète la voiture au nom du client et l'immatricule. La société de financement demeure le propriétaire légal du véhicule jusqu'au terme du contrat de leasing tandis que le client est identifié en tant que détenteur du véhicule sur la carte d'immatriculation. Toutefois, le bénéficiaire du leasing financier est responsable de toutes les réparations, de l'entretien nécessaire et paye chaque mois un « amortissement » de la voiture.



Avec ce mode de financement les risques opérationnels et financiers restent du côté du client.

Le leasing opérationnel se base, quant à lui, sur l'utilisation du véhicule et propose plus de services, comme l'entretien, l'assurance, l'assistance ou le remplacement d'une voiture avec en plus une décharge du client des activités de gestion de la flotte. Contrairement au leasing financier, il n'y a généralement pas d'option d'achat en fin de contrat. On peut assimiler le leasing opérationnel à un package complet dans lequel la société de leasing s'occupe de tout et demeure la propriétaire du véhicule. A la fin de la période du contrat, la société de leasing reprend la voiture et la revend. A côté de la décharge administrative importante pour le client, l'avantage demeure surtout dans le fait que tous les risques opérationnels et financiers sont assumés par la société de leasing. Le client est à l'abri de mauvaises surprises. C'est le type de leasing idéal pour l'employé bénéficiaire ainsi que pour son employeur.

Connaissez-vous le secteur d'activité de l'économie nationale qui a le plus recours au leasing ?

Tout d'abord, il est nécessaire de faire une distinction entre deux types de clients ou d'utilisation de la voiture de société :

- D'une part, il y a **les voitures de fonctions** mises à disposition par une société à ses employés. Elles permettent les déplacements professionnels et peuvent être également utilisées librement par le bénéficiaire dans le cadre privé, hors des périodes de travail.

Le véhicule de fonction est alors considéré comme un avantage en nature car il représente une forme de rémunération à part entière. Par exemple, si la société met à disposition un budget de 600 euros pour le leasing voiture de son employé,

c'est en quelques sorte comme si celui-ci percevait 600 euros nets sur son salaire. Il est donc important de retenir que la voiture de fonction, bien que faisant partie d'un package annuel - et représentant un avantage en nature pour son bénéficiaire - n'en est pas pour autant gratuite. C'est un avantage net qui induit un surplus d'impôt lié à l'avantage en nature qu'il représente. Celui-ci est, par ailleurs, l'un des plus élevé en Europe. Actuellement, il faut déclarer mensuellement 1.5 % de la valeur d'achat de la voiture, montant qui est alors ajouté fictivement au salaire brut de l'employé pour qu'il soit considéré dans le calcul des impôts dus. Ainsi, les impôts supplémentaires sont imputés au salaire net. Pour une voiture d'une valeur d'achat de 30.000 EUR par exemple, le montant à imposer mensuellement s'élève à 450 EUR. Si on considère un taux d'imposition entre 30 % et 40 %, les impôts à payer en supplément tournent autour de 150 EUR. Cependant, la balance fiscale reste intéressante tant pour l'employé que pour l'employeur.

- D'autre part, il y a **les voitures de services** destinées à un usage professionnel exclusif et qui doivent être rapportées à la fin de la journée de travail. Elles ne constituent pas un avantage en nature.

Les voitures de fonction sont souvent attribuées dans le secteur financier et des services en général. Ces sociétés en bénéficient beaucoup mais cela ne s'adresse plus uniquement au personnel de direction mais également au middle management, qui a lui aussi maintenant accès aux véhicules de fonction.

Nous avons vu que le leasing est avantageux pour les employés mais est-il aussi intéressant pour les entreprises qui les octroient ? Les sociétés offrent des voitures de fonction pour plusieurs raisons :

- La première est que les entreprises peuvent étoffer leur package salarial par une voiture ce qui permet de donner pour un même salaire brut une





plus-value plus importante pour leur employé, même si ce dernier doit taxer son avantage en nature.

- La seconde est que la voiture de fonction est un véritable outil stratégique pour les responsables des ressources humaines qui ont bien saisi l'effet de motivation sur les employés. Nous avons ainsi pu constater que les employés changent difficilement de société si on ne leur propose pas de voiture de fonction, celle-ci conférant de surcroît une image de réussite.
- On peut également souligner l'aspect écologique. Les entreprises n'acceptent pas toutes les voitures en leasing et elles s'inscrivent de plus en plus dans une politique écologique. Les voitures

doivent correspondre à l'image de la société et elles doivent être bien entretenues.

Enfin cela profite également à l'économie du pays en général :

- L'achat de voiture de leasing contribue fortement à l'économie nationale. Au-delà de l'achat de la voiture et des pneus, il faut également considérer les assurances, l'entretien et les réparations qui se font dans le pays. Dans l'hypothèse où l'Etat envisagerait une augmentation de l'avantage en nature la voiture de fonction perdrait beaucoup en intérêt et un grand nombre de voitures de sociétés, actuellement conduites par des frontaliers, ne seront plus achetées ni entretenues au Luxembourg, mais surtout dans le pays de résidence du conducteur. Ceci engendrerait clairement un déficit plutôt qu'un bénéfice pour l'Etat.

- Il faut souligner que les voitures sous leasing sont remplacées deux fois plus rapidement que les voitures détenues par des privés. Ceci n'amplifie pas seulement les impacts économiques précités, mais assure aussi un parc de véhicules propres et techniquement en parfait état. De nouveau, l'État est gagnant.

Pouvez-vous nous définir ce qu'est une « Car Policy » ?

C'est un document de la société cliente qui décrit les règlements des voitures de fonction et de service. La Car Policy décrit les critères d'octroi d'un leasing ainsi que les conditions d'utilisation des voitures. C'est une sorte de règlement interne. Suivant ce qu'elle prévoit, cela peut générer beaucoup de frais. En effet, si la Car Policy n'est pas assez précise et stricte, les frais pour l'entreprise peuvent exploser. Il faut, par exemple, voir dans quelle mesure les frais sont attribués à la société ou à l'utilisateur de la voiture. Dans ce document est également définie la franchise en cas d'accident ainsi que le kilométrage annuel. Il est fortement suggéré d'établir une Car Policy identique pour chaque employé au sein de sa société.

La société de leasing n'intervient qu'en tant que conseiller. Elle ne contraint en aucun cas la société à appliquer une Car Policy, elle ne fait que le suggérer en fonction de la culture interne de la société.

Comment voyez-vous l'évolution du marché et quels seront ses défis ?

Une grande partie des véhicules immatriculés à l'heure actuelle sont des véhicules de service.

A contrario, au niveau du leasing, on note principalement des voitures de fonction. Ce qui signifie qu'une grande partie des véhicules de service représente un marché potentiel pour les sociétés de leasing. En effet, les petites entreprises achètent, dans la majorité des cas, elles-mêmes leurs propres voitures, c'est-à-dire sans passer par une société de leasing.

Celles qui ont déjà fait le pas vers le leasing, se sont dirigées vers un leasing financier car bien souvent elles pensent pouvoir obtenir de meilleures offres en négociant elles-mêmes les frais liés à l'entretien et à la revente des véhicules, sans prendre en considération le temps passé dans les négociations et appels. Cependant, comme nous l'avons évoqué précédemment, le leasing opérationnel offre plus de libertés à l'entreprise car toute la gestion est réalisée par la société de leasing. Également, le leasing opérationnel gère les reventes et prend tous les risques. Tous ces avantages, les petites entreprises ne les voient pas toujours et pensent pouvoir mieux gérer les opérations liées à la voiture.

Avec un leasing opérationnel les gains pour les clients sont conséquents, car la société de leasing connaît parfaitement les interventions à effectuer sur les voitures et les coûts que cela engendre. Elle

revérifie systématiquement la facturation et bénéficie de services d'experts déterminant la pertinence des interventions et leur tarification.

Certains clients pensent encore que les sociétés de leasing se rémunèrent en mettant une marge sur les prix des fournisseurs et augmentent ainsi les coûts pour les entreprises clientes. Mais en réalité le client bénéficie des mêmes prix qu'en gestion directe et les entreprises se rémunèrent sur les économies créées par une gestion bien plus efficace.

Le marché va encore croître dans les années à venir.

Il y a autour de 80.000 voitures immatriculées au nom d'une société au Luxembourg, dont 30.000 en leasing court et long termes. Comme les entreprises matures n'ont guère recours à un financement propre et que le leasing financier avec option de rachat a bien perdu en attractivité, les perspectives d'évolution sont assez bonnes. Et comme le leasing intervient fortement dans les politiques de ressources humaines qui proposent de plus en plus rapidement des voitures à leurs employés, le marché potentiel devrait encore croître.

Quelles sont les tendances dans votre secteur ? Notamment au niveau écologique.

Les voitures hybrides existent depuis longtemps mais, restent minoritaires dans le parc des sociétés de leasing car elles sont plus chères et pas forcément plus écologiques. Il est préférable de limiter leur utilisation à un cadre strictement urbain, car sur autoroute les voitures hybrides ne sont pas plus avantageuses tant au niveau écologique qu'au niveau financier.

Les voitures électriques sont, quant à elles, très intéressantes sur des petits trajets en ville. Ce sont des voitures qui sont prévues sur site, c'est-à-dire, qu'elles sont utilisées pendant la journée par des collaborateurs et qui rentrent le soir sur le site où le chargement électrique s'effectue dans la société.

Ceci permet aux collaborateurs, qui doivent se déplacer en journée, d'utiliser les transports en commun pour se rendre au travail. Elles constituent un véritable pas vers l'écologie. Bien que l'état envisage de placer des bornes électriques un peu partout dans le pays, il serait plus judicieux de privilégier, vu leurs coûts élevés, les implantations dans les entreprises.

Le prix de ces voitures demeure toutefois beaucoup plus important. Cela s'explique principalement par le prix de la batterie. Une voiture électrique s'achète beaucoup plus cher et se revend beaucoup moins cher. En cela on peut les comparer au marché des ordinateurs dont l'évolution est très rapide. C'est pourquoi, on peut imaginer qu'en l'état, les voitures électriques ne remplaceront probablement pas les voitures thermiques, elles viendront en complément.

