

VÉHICULES:

COMMENT
BIEN GÉRER
SA FLOTTE?

OFFERT PAR



Au sommaire

1/ BIEN S'ÉQUIPER ET ADMINISTRER SA FLOTTE

Véhicule utilitaire ou particulier: quelles sont les règles d'amortissement?	Page 04
Véhicule de fonction: quels avantages pour le salarié et l'entreprise?	Page 06
Véhicules de société ou personnels: comment faire son choix?	Page 08
Acheter ou louer ses véhicules: quelles implications pour l'entreprise?	Page 10
Leasing ou location longue durée: comment choisir?	Page 12
Car policy: que doit-elle contenir?	Page 14
Revente d'un véhicule d'entreprise: quelles sont vos options?	Page 17
Leasing: comment gérer un conflit avec l'organisme prêteur?	Page 19

2/ DES ENJEUX FISCAUX ET JURIDIQUES

Véhicule de société: quelles obligations pour le chef d'entreprise?	Page 23
Véhicules de société: TVA et TVS	Page 25
Entreprise: quelle(s) assurance(s) choisir pour vos véhicules professionnels?	Page 28
Votre salarié utilise son véhicule personnel: quelles implications en termes d'assurance?	Page 30
Infractions routières: comment les gérer?	Page 32

3/ UNE FLOTTE ÉCORESPONSABLE

Véhicules de société: quelles exigences en matière d'émissions de CO ₂ ?	Page 35
Zones à faibles émissions: des aides pour verdir les flottes d'entreprise	Page 39
Sensibiliser ses collaborateurs à l'écoconduite: quels sont les avantages?	Page 42
Voitures électriques: sont-elles vraiment avantageuses?	Page 44
Bornes de recharge électrique: quelle installation pour votre entreprise?	Page 46
Mettre une flotte de vélos à disposition de ses salariés: comment ça marche?	Page 48

4/ UNE QUESTION D'IMAGE DE MARQUE

Le choix de véhicule, un moyen d'afficher ses valeurs	Page 51
Le marquage de véhicule: une bonne façon de se distinguer?	Page 53

Véhicules d'entreprise, les feux sont au vert !

Mettre en place une flotte de véhicules, ce n'est pas si simple. Acheter, louer ou miser sur la location longue durée... les solutions sont nombreuses. Mieux vaut prendre le temps de la réflexion pour réaliser les meilleurs arbitrages pour son entreprise. Car les implications peuvent être importantes, notamment en matière fiscale. Électrique ou thermique ? La question est aujourd'hui loin d'être négligeable. Pour verdir le parc automobile, les pouvoirs publics renforcent les obligations et les sanctions vis-à-vis des véhicules les plus polluants. Il est encore temps vous adapter pour ne pâtir de ces changements. Enfin, un véhicule, c'est également un moyen de communiquer et d'attirer l'attention, alors n'hésitez pas à en profiter ! Ce guide vous délivre les dernières informations pour vous aider à vous forger un premier avis. N'hésitez pas à vous tourner vers votre expert-comptable pour approfondir ces questions.

En 2015, France Défi a créé un site d'information, Experts & Décideurs, à destination des entrepreneurs et des dirigeants d'associations. Le dossier que nous vous proposons dans ces pages en est extrait.

www.experts-et-decideurs.fr



1

BIEN S'ÉQUIPER
ET ADMINISTRER SA FLOTTE

DES ENJEUX FISCAUX
ET JURIDIQUES

UNE FLOTTE
ÉCORESPONSABLE

UNE QUESTION D'IMAGE
DE MARQUE



VÉHICULE UTILITAIRE OU PARTICULIER : QUELLES SONT LES RÈGLES D'AMORTISSEMENT ?

Les règles fiscales diffèrent selon la catégorie du véhicule appartenant à l'entreprise.

Une camionnette pour un artisan qui doit transporter beaucoup de matériel ou une voiture spacieuse pour les déplacements en commun d'une petite équipe de collaborateurs ? Si le choix d'une entreprise entre différents types de véhicules est naturellement déterminé par l'usage qu'elle entend en faire et son besoin spécifique, cette décision n'est pas neutre en termes d'implications fiscales. Les règles en la matière sont relativement complexes et il importe de bien en saisir le fonctionnement.

Lorsque l'entreprise achète un véhicule, celui-ci est inscrit à l'actif de son bilan pour sa valeur d'acquisition et l'entreprise pratique un amortissement comptable pour traduire l'usure de ce véhicule dans le temps. « Cet amortissement se fait sur la durée d'utilisation, prévue soit en général sur cinq ans, mais cela peut être plus court, par exemple pour un taxi pour lequel la durée d'usure prévisible du véhicule est moins longue », explique Alexandre Padou, expert-comptable chez Socogec et membre de France Défi.

L'amortissement peut être déduit du résultat imposable de l'entreprise dans certaines limites. Les règles varient selon que le véhicule soit un utilitaire ou un véhicule dit « particulier » ou « de tourisme ».



ADOBESTOCK @WANGZHYA

«En la matière, c'est la carte grise du véhicule qui fait foi. Il ne suffit pas d'avoir enlevé les sièges à l'arrière pour qu'il soit considéré comme un utilitaire», prévient l'expert-comptable.

DÉDUCTIBILITÉ TOTALE POUR LE VÉHICULE UTILITAIRE

«Pour un véhicule utilitaire, la règle est simple: l'amortissement est totalement déductible. De la même façon, la TVA sur le prix d'acquisition est entièrement récupérable», poursuit-il. Lorsque l'entreprise achète un véhicule de tourisme en revanche, la TVA n'est pas déductible et l'amortissement ne l'est que sur une fraction du prix d'acquisition. Au-delà de certains plafonds, il ne peut être déduit. «Ces plafonds sont fonction de la date d'achat du véhicule et de son taux de rejet de CO₂. Les véhicules les moins polluants sont privilégiés», précise Alexandre Padou.

Ainsi, pour les véhicules acquis à partir de 2021 et immatriculés selon le nouveau dispositif d'immatriculation (norme WLTP), l'entreprise pourra déduire au maximum 30 000 € lorsque le véhicule émet moins de 20 grammes de CO₂ par kilomètre. Pour un taux d'émission compris entre 20 et 50 grammes, le plafond de déduction est fixé à 20 300 €, puis 18 300 € entre 50 et 160 grammes. Enfin, au-delà de 165 grammes de CO₂ émis par kilomètre, l'entreprise ne pourra déduire que 9 900 €. La part du prix d'acquisition dépassant ces seuils ne peut donner lieu à déduction fiscale. De même, lorsque le véhicule n'est pas acheté directement mais loué, seule une partie des loyers sont déductibles. «Normalement, le loueur envoie tous les ans la quote-part du loyer que l'entreprise peut déduire», explique l'expert-comptable.

UN CHOIX À BIEN RÉFLÉCHIR

«Par ailleurs, concernant ses véhicules de tourisme, l'entreprise doit aussi payer la taxe sur les véhicules de société, qui ne s'applique pas pour les véhicules utilitaires», rappelle-t-il. Sur le plan fiscal, l'acquisition d'un véhicule de tourisme est donc coûteuse pour l'entreprise.

Cependant, même si les concessionnaires proposent de large gamme de véhicules utilitaires, il n'est pas toujours possible de les privilégier. Pour une voiture de fonction, participant à l'attractivité d'un poste et ayant vocation à être utilisée par le collaborateur pour son usage personnel, il peut être plus difficile d'opter pour un utilitaire.

Ces règles fiscales expliquent aussi qu'il ne soit pas forcément une bonne idée pour le dirigeant de faire acquérir par son entreprise un véhicule qui lui servira aussi pour son usage personnel. «D'une part, les plafonds peuvent empêcher l'entreprise de déduire l'entièreté du coût de la voiture de son résultat et, d'autre part, cette voiture sera constitutive d'un avantage en nature. Il peut être plus intéressant que le dirigeant achète sa propre voiture et perçoive des indemnités kilométriques de la part de l'entreprise quand il l'utilise à titre professionnel», pointe Alexandre Padou.

Quel que soit le cas de figure, mieux vaut, en tout cas, bien mesurer les coûts et implications fiscales de l'achat d'un véhicule avant de faire son choix. ■

“Pour un véhicule utilitaire, la règle est simple: l'amortissement est totalement déductible. De la même façon, la TVA sur le prix d'acquisition est entièrement récupérable.”

Alexandre Padou, expert-comptable chez Socogec, membre du groupement France Défi

VÉHICULE DE FONCTION : QUELS AVANTAGES POUR **LE SALARIÉ** ET **L'ENTREPRISE** ?

Si elle est un élément de valorisation du salarié, la voiture de fonction a aussi des implications sociales et fiscales.

La rémunération d'un salarié ne prend pas seulement la forme d'un virement mensuel. Elle peut intégrer d'autres éléments qui participent aussi à l'attractivité d'un poste, à l'image du véhicule de fonction. « Celui-ci se distingue du véhicule de service, réservé exclusivement à l'usage professionnel, par le fait que le véhicule de fonction peut être utilisé par le salarié à des fins privées, par exemple le week-end ou pour les vacances », souligne Damien Decroocq, expert-comptable chez Capteam, membre de France Défi.

Pour le collaborateur, le premier intérêt est donc de pouvoir disposer d'un véhicule sans avoir à le payer, car c'est son employeur qui l'achète ou le loue, et qui prend généralement en charge l'essentiel des frais associés à ce véhicule, comme les dépenses d'assurance, d'entretien, voire de carburant. Le véhicule de fonction est aussi porteur d'une certaine charge symbolique. Pour l'entreprise, il peut donc constituer un élément de rétribution intéressant. « La voiture demeure en France un élément attractif. Il s'agit donc d'un outil de valorisation et de fidélisation des salariés », estime l'expert-comptable.



AUBOESTOCK @BALANCEFORMCREATIVE

— Le véhicule est un élément de la rémunération et du contrat du salarié, il ne peut lui être retiré unilatéralement par l'employeur.

VÉHICULE DE FONCTION : DES COTISATIONS SOCIALES PARTAGÉES

La contrepartie est que ce véhicule de fonction est considéré comme un avantage en nature pour le salarié pour les déplacements personnels qu'il lui permet de réaliser. «L'employeur doit donc payer des cotisations sociales et le salarié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu sur cet avantage qui figure sur sa fiche de paie», rappelle Damien Decroocq. Le calcul du montant de l'avantage peut être fait selon les dépenses réellement engagées (amortissement du véhicule ou coût de sa location, assurance et frais d'entretien) ou via un forfait annuel, déterminé par l'Urssaf.

«Avec le forfait, l'avantage en nature est de 9% du prix d'achat d'un véhicule récent et de 12% si l'employeur paie l'intégralité du carburant», précise l'expert-comptable. En cas de location, si le salarié prend en charge son carburant, l'avantage est de 30% du coût global de location avec l'entretien et l'assurance.

Si l'employeur paie le carburant, ce même pourcentage doit être appliqué aux dépenses globales de location additionnées du coût du carburant utilisé pour les déplacements privés, ou bien un pourcentage de 40% est appliqué à l'ensemble des dépenses de location plus tous les frais de carburant.

Il convient de noter que des mesures spécifiques sont prévues jusqu'en décembre 2022 concernant le calcul de l'avantage en nature pour les véhicules électriques. Les frais d'électricité payés par l'entreprise ne sont pas pris en compte, et un abattement de 50%, plafonné à 1 800 € par an, s'applique sur l'avantage en nature.

UN BUDGET ET DES CONTRAINTES À MESURER

Avant d'attribuer un véhicule de fonction à un salarié, l'entreprise doit donc mesurer le coût fiscal et social de cet avantage. Outre les cotisations sociales, elle devra s'acquitter de la taxe sur les véhicules de société et ne peut récupérer la TVA sur le prix d'achat du véhicule puisqu'il s'agit d'une voiture de tourisme. «Cela représente un certain budget», résume Damien Decroocq. Il faut également savoir que comme ce véhicule est un élément de la rémunération et du contrat du salarié, il ne peut lui être retiré unilatéralement par l'employeur. «Si un collaborateur se retrouve en arrêt de travail pendant deux mois, la voiture ne peut pas être récupérée par l'entreprise», illustre l'expert-comptable.

Par ailleurs, dans les petites entreprises, il peut être difficile de retrouver une utilité à la voiture attribuée à un salarié qui s'en va sans être remplacé. «Elle risque de rester sur le parking. Si elle a été achetée, on peut la revendre, mais si elle est louée, la rupture du contrat de location peut coûter cher», avertit Damien Decroocq. ■

VÉHICULES DE SOCIÉTÉ OU PERSONNELS : COMMENT FAIRE SON CHOIX ?

S'équiper de véhicules de société ou rembourser les frais des salariés utilisant leur propre voiture... ? Le choix le plus pertinent est surtout fonction du nombre de kilomètres parcourus.

Certains métiers impliquent des déplacements en voiture plus ou moins réguliers. Deux options sont alors envisageables pour l'entreprise : mettre des véhicules de société à disposition de ses salariés, ou leur demander d'utiliser leur véhicule personnel et les indemniser. De prime abord, il n'est pas forcément évident de trancher. Une analyse des besoins de déplacement et des avantages et inconvénients de chaque solution s'impose.

« L'acquisition d'un véhicule de société a un certain coût. Il faut donc qu'elle réponde à un réel besoin, avec, en face, un profil utilisateur du salarié qui nécessite des déplacements assez fréquents et nombreux », estime Maryline Cedoz, expert-comptable au sein du groupe MG, membre de France Défi.

VÉHICULE DE SOCIÉTÉ, UN AVANTAGE POUR LES SALARIÉS

Outre sa pertinence par rapport au besoin de déplacement, ce choix peut aussi se motiver par la volonté de travailler l'image de l'entreprise à travers le choix du véhicule utilisé par les collaborateurs, lorsqu'ils se rendent par exemple chez les clients. « Ce peut aussi être une forme de gratification pour les salariés auxquels on



80%

La déduction de TVA sur les frais de carburant des véhicules de tourisme.

ABDOESTOCK / DRAGANA GORIC

“ Si vous avez deux personnes qui font quelques kilomètres, ce n'est pas très compliqué, en revanche si vous avez quinze salariés en permanence sur la route, vous choisirez probablement d'acquérir des véhicules de société. ”

Maryline Cedoz, expert-comptable du groupe MG, membre du groupement France Défi

accorde un avantage en les dotant d'une voiture de fonction », souligne également Béatrice Manni, manager chez MG. S'il y a donc plusieurs raisons de souhaiter acheter ou louer des véhicules de société, il importe pour l'entreprise de bien mesurer le budget que cela représente. Il y a, bien sûr, en premier lieu, le coût d'acquisition ou les loyers de location du véhicule à prendre en compte. « S'il s'agit d'un utilitaire, l'investissement est pleinement déductible pour l'entreprise. En revanche, s'il s'agit d'un véhicule dit de tourisme, avec des places à l'arrière, la déduction de l'amortissement est plafonnée », précise Maryline Cedoz. La fraction du prix d'acquisition dépassant certains seuils – allant de 9 900 € à 30 000 € selon le taux d'émission de CO₂ du véhicule – n'est ainsi pas déductible.

UN BUDGET IMPORTANT

À ce coût s'ajoutent également les frais d'assurance et d'entretien de la voiture, qui, eux, sont déductibles, et la taxe sur les véhicules de société (TVS), calculée en fonction de l'impact écologique du véhicule. « Cette taxe n'est pas déductible du résultat imposable », souligne l'expert-comptable. Il faut également tenir compte de la problématique de la TVA. Elle n'est récupérable ni sur l'acquisition, ni sur les frais relatifs aux véhicules de tourisme, avec cependant une exception pour les frais de carburant où la TVA est déductible à 80%.

Enfin, si le véhicule constitue un véhicule de fonction, dont le salarié peut aussi se servir pour ses déplacements personnels, cette utilisation privée est considérée comme un avantage en nature, qui donne lieu au versement de cotisations sociales par l'entreprise.

Le budget à prévoir pour un véhicule d'entreprise est donc important. « Pour que ce soit pertinent économiquement, il faut qu'il y ait beaucoup de kilomètres parcourus », résume Maryline Cedoz. Lorsque les déplacements sont peu nombreux, l'entreprise préférera généralement demander à son salarié d'utiliser sa propre voiture et lui rembourser ses frais de déplacements via des indemnités kilométriques.

CONTRÔLER LES INFORMATIONS LIÉES AUX DÉPLACEMENTS

Ces remboursements sont exonérés de cotisations et contributions sociales dans la mesure où ils respectent le barème fixé chaque année par l'Urssaf. « Ce barème est fonction de la puissance fiscale du véhicule et du nombre de kilomètres parcourus », détaille l'expert-comptable. Ce fonctionnement suppose que les salariés concernés suivent leurs déplacements. « Pour faire leur demande de remboursement, ils doivent faire le décompte des frais engagés et pouvoir justifier des déplacements effectués, de leur date, du motif » précise Béatrice Manni.

De son côté, l'entreprise doit s'organiser pour pouvoir contrôler ces informations. « Si vous avez deux personnes qui font quelques kilomètres, ce n'est pas très compliqué, en revanche si vous avez quinze salariés en permanence sur la route, vous choisirez probablement d'acquérir des véhicules de société. Parfois, lorsque plusieurs salariés font quelques déplacements, l'entreprise peut aussi investir dans un véhicule qui sera mis à leur disposition à tour de rôle avec un planning », expose Maryline Cedoz. Le choix est donc à faire au cas par cas, selon les besoins de l'entreprise, les possibilités d'organisation et le coût de chacune des solutions. ■

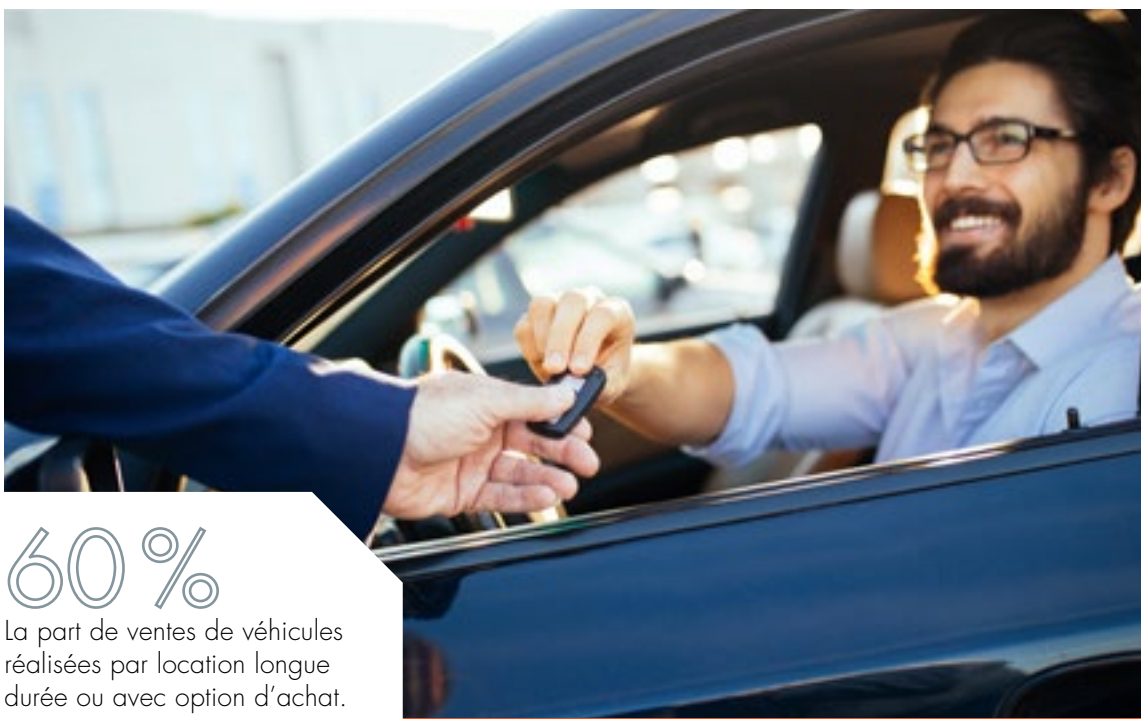
ACHETER OU LOUER SES VÉHICULES : QUELLES IMPLICATIONS POUR L'ENTREPRISE ?

Acheter ou louer ? Mieux vaut bien évaluer les avantages et les inconvénients de ces deux options.

Entre l'achat de véhicules et leur location, le choix est propre à chaque dirigeant d'entreprise, en fonction de ses besoins et de ses préférences, mais aussi parfois des tendances. « Il y a un phénomène de mode. En 2010, environ 90% des véhicules étaient acquis en direct avec ou sans crédit, en 2021 environ 60% des ventes de véhicules sont réalisées par location longue durée (LLD) ou location avec option d'achat (LOA) », constate Gérard Albriex, président d'Inkipio, membre du groupement France Défi. Pour ne pas regretter son choix, l'important est de bien mesurer les implications de chacune de ces options pour l'entreprise.

LA LIBERTÉ D'USAGE AVEC L'ACHAT

Acheter, c'est devenir plein propriétaire du ou des véhicules et donc bénéficier de toute la latitude possible quant à leur gestion et leur usage. « On est maître de son parc automobile, on achète et on vend quand on veut. En un mot, on est libre », résume l'expert-comptable qui a lui-même une préférence pour cette solution. Que l'entreprise paie comptant ou souscrive un prêt pour cette acquisition, cela suppose en revanche un coût et peut susciter la crainte d'obérer ses capacités d'investissement. « Mais aujourd'hui, lorsqu'elle est en bonne santé financière, elle peut financer cet achat avec des taux d'intérêt assez faibles et obtenir des remises intéressantes dès lors



60%

La part de ventes de véhicules réalisées par location longue durée ou avec option d'achat.

ABDOESTOCK @HEDGEHOG94

qu'elle gère un petit parc de voitures», tempère Gérard Albrieux. S'agissant de la revente du véhicule, il faut tenir compte du risque de dépréciation qui pèse sur son propriétaire. «Face à cela, on peut négocier avec le concessionnaire la mise en place d'une clause de buy-back par laquelle il s'engage, si le propriétaire le souhaite, à reprendre le véhicule à un prix déterminé à l'avance pour un kilométrage et un nombre d'années fixés dès la passation de la commande», conseille l'expert-comptable.

Acheter ses véhicules implique que l'entreprise assume la gestion de son parc et s'organise pour cela. «Elle peut très bien souscrire un contrat pour l'entretien de sa flotte avec de bons niveaux de services», remarque Gérard Albrieux. Pour celles qui disposent de flottes conséquentes, l'emploi d'un gestionnaire de parc s'avère pertinent selon le spécialiste : «Les services rendus aux utilisateurs justifient son coût, qui peut être optimisé en cas de cession directe par son intermédiaire des véhicules sur le marché de l'occasion.»

DÉLÉGUER LES CONTRAINTES DE GESTION DANS LA LOCATION

Éviter ces contraintes liées à la gestion d'une flotte est souvent ce qui motive les partisans de la location de véhicules, qui, pour répondre à des besoins pérennes, peut s'effectuer sous forme de LLD ou de LOA. Avec la location, l'entreprise n'a pas à se soucier de la revente du véhicule, sa reprise est assurée aux termes du contrat. En outre, la LLD comprend souvent des services attractifs comme l'entretien du véhicule ou la mise à disposition d'un véhicule de remplacement en cas de panne. Le tout pour des tarifs attractifs, car «les loyers sont limités par la prise en compte de la valeur de marché du véhicule aux termes du contrat», explique Gérard Albrieux. Les loueurs et crédits-bailleurs mettent aussi en avant le fait que, contrairement à l'achat, la location ne dégrade pas le bilan de l'entreprise. «Mais pour celles qui établissent des comptes consolidés selon le référentiel IFRS, les contrats de LLD et de leasing doivent être retraités au niveau du bilan et du compte de résultat. Cet argument n'en est plus un», prévient l'expert-comptable.

ATTENTION AUX PÉNALITÉS

Les contrats de location et de leasing sont plutôt rigides et peuvent réserver des mauvaises surprises. «Au moment de la restitution, le véhicule est expertisé et des travaux de remise en état neuf sont facturés à l'entreprise. De même, si elle dépasse le kilométrage initialement prévu, l'addition peut très vite monter avec la facturation de l'indemnité kilométrique prévue par le contrat», met-il en garde. Mieux vaut donc bien évaluer ses besoins et lire les conditions générales des contrats.

En matière fiscale enfin, que le véhicule soit acheté, en location longue durée ou en crédit-bail, l'entreprise paiera les taxes sur les véhicules de sociétés. Les règles de réintégration des amortissements sont identiques et la TVA n'est pas récupérable. La fiscalité ne permet donc pas de trancher entre ces différentes options. Cependant, en cas de levée de l'option d'achat au terme d'un contrat de leasing, l'entreprise devra payer une deuxième fois les frais de carte grise. Il existe également des divergences entre la location et l'achat quant au calcul forfaitaire de l'avantage en nature pour les véhicules de tourisme utilisés par les salariés pour leur usage personnel. Lorsque le besoin est ponctuel, la location de courte durée s'impose. ■

LEASING OU LOCATION LONGUE DURÉE: COMMENT CHOISIR ?

Souplesse du contrat, coût, possibilité d'achat du véhicule, le point sur les principales différences entre ces deux solutions de location de véhicules.

Lorsqu'une entreprise souhaite louer un véhicule pour équiper un collaborateur sur une longue période, différentes solutions peuvent être envisagées : la location longue durée (LLD) ou la location avec option d'achat (LOA) également appelée « leasing » ou « crédit-bail ». La décision de privilégier l'une ou l'autre est personnelle. « Ce sont des contrats qui sont très proches avec quelques subtilités, mais le choix entre l'un ou l'autre dépend surtout des préférences du chef d'entreprise », souligne Vincent Bergmann, expert-comptable chez Sercca Group, membre de France Défi.

DES CONTRATS LOA PLUTÔT RIGIDES POUR LOUER UN VÉHICULE NEUF

La location avec option d'achat permet de louer un véhicule neuf, pour une durée de deux à cinq ans, avec, comme son nom l'indique, la possibilité d'acheter ce véhicule à la fin du contrat. « C'est le principal intérêt de cette solution, sachant que le prix d'achat du véhicule est fixé dès le départ dans le contrat en fonction de ses éléments financiers et n'est pas déterminé au moment de la levée de l'option d'achat en fonction de l'Argus du véhicule », précise



2 à 5 ans

La durée maximale d'une location avec option d'achat.

ABDOESTOCK @HMOOSE

“À paramètres équivalents, le loyer en LLD est souvent un peu inférieur à celui de la location avec option d'achat.”

Vincent Bergmann, expert-comptable chez Sercca Group, membre du groupement France Défi

l'expert-comptable.

Pour qui souhaite devenir propriétaire d'un véhicule, c'est une solution de financement intéressante qui permet de ne pas obérer la trésorerie de l'entreprise. « Le loyer à verser est moins important que si l'entreprise réalisait une acquisition pure et simple avec en face un crédit classique », explique Vincent Bergmann.

Ce loyer prend en compte la valeur d'utilisation du véhicule ainsi que la valeur du premier loyer, souvent majoré, et le prix de rachat fixé. « Pour le chef d'entreprise qui ne souhaitait pas décaisser d'argent, le fait de devoir verser ce premier loyer important peut-être un inconvénient », pointe le spécialiste. Les contrats de LOA sont relativement rigides. « En dehors des éléments financiers, le nombre de kilomètres réalisés par an est aussi figé. En cas de dépassement, il faudra payer des pénalités, que l'entreprise lève l'option d'achat ou non », prévient l'expert-comptable. Des frais de remise en état sont également à prévoir si l'entreprise décide de restituer le véhicule au loueur à la fin du contrat.

PLUS D'OPTIONS ET DE SOUPLESSE EN LLD

La location longue durée offre généralement un peu plus de souplesse. Cette fois, le véhicule est obligatoirement rendu au loueur à la fin du contrat, généralement prévu sur une durée de douze à soixante mois. « Alors que cela est plus complexe en LOA, on peut, dans la LLD, changer tous les ans le nombre de kilomètres autorisés. Si l'entreprise prévoit de doubler sa distance, le contrat est modifié et la valeur du loyer recalculé », explique Vincent Bergmann. En fin de contrat, si les kilomètres effectivement parcourus dépassent les seuils prévus ou revus, il faudra quand même s'acquitter de pénalités en plus des frais de remise en état du véhicule.

Dans un contrat de location longue durée, le loyer est directement connecté au coût d'utilisation du véhicule. En général, il n'y a pas besoin de verser un apport ou un premier loyer majoré. « À paramètres équivalents, le loyer en LLD est souvent un peu inférieur à celui de la location avec option d'achat », note l'expert-comptable. Il est en outre possible d'intégrer un certain nombre d'options au contrat. « Il est courant que le loyer comprenne l'assurance et la maintenance du véhicule. On a parfois aussi des cartes carburant ou le remplacement des pneumatiques. Autant de possibilités qui sont plutôt rares en leasing », rappelle Vincent Bergmann.

Si certains chefs d'entreprise préfèrent la LLD pour ne payer que le coût d'utilisation du véhicule et profiter de certains services, d'autres apprécient de pouvoir potentiellement se constituer une flotte à bon compte en passant par la location avec option d'achat.

Le traitement fiscal des loyers est fonction du véhicule et identique quel que soit le contrat choisi. « Le choix doit se faire au cas par cas », souligne l'expert-comptable, qui conseille en tout cas au chef d'entreprise de préférer la location à l'acquisition « simple » de véhicules dans la période actuelle de transition écologique. « Le marché automobile et les technologies évoluent vite et mieux vaut éviter les acquisitions au risque de subir une décote importante sur les véhicules achetés aujourd'hui. » ■

CAR POLICY : QUE DOIT-ELLE CONTENIR ?

La car policy est la politique de mise à disposition de véhicules dans une société. Il s'agit d'un document, rédigé par l'entreprise, mentionnant les règles à respecter concernant l'utilisation des véhicules, mais aussi la constitution de la flotte.

Une « car policy » se définit comme la « politique automobile » d'une entreprise. Le document, non obligatoire mais recommandé à partir d'une flotte de 50 véhicules, intègre l'ensemble des règles de gestion du parc automobile d'une société. Une car policy offre de nombreux avantages, pour les dirigeants comme les employés, et concerne également l'image de l'entreprise.

UN ÉQUILIBRE À TROUVER

Pour constituer sa flotte automobile, une entreprise doit trouver un équilibre entre différents éléments : le Total Cost of Ownership (TCO), soit la totalité des coûts de possession, le choix des véhicules et les besoins des salariés.

Le TCO prendra ainsi en compte différentes spécificités : l'entreprise est-elle propriétaire ou locataire de sa flotte ? Quels sont les contrats d'assurance ? Quid de l'entretien des véhicules ? Les exigences environnementales sont aussi à prendre en compte avec le durcissement



50 véhicules

Le seuil à partir duquel la mise en place d'une car policy est recommandée.

ADOBESTOCK @KAMPHOTOS

— La car policy encadre la définition des droits et obligations de l'employé et de l'employeur pour éviter tous litiges.

de la fiscalité concernant les véhicules les plus émetteurs de CO₂. Le choix des véhicules en eux-mêmes résultera généralement d'une négociation entre l'entreprise et le constructeur ou le loueur. La car policy sera en ce sens régulièrement mise à jour selon l'évolution du catalogue constructeur et des changements législatifs. Le document encadrera aussi les questions liées à l'image de l'entreprise. Elle pourra, par exemple, privilégier les marques nationales ou exclure des modèles trop clivants : choisir d'imposer un SUV ou un 4x4 peut être mal perçu à l'heure où la lutte contre le réchauffement climatique fait partie des grandes préoccupations sociétales.

DES DROITS ET DES DEVOIRS

Quel véhicule pour quel collaborateur ? Commerciaux, techniciens ou dirigeants n'ont pas les mêmes besoins et cette dimension doit apparaître dans la car policy. Chaque véhicule doit être bien adapté au métier, avec des règles claires d'attribution, surtout si des véhicules de société et des véhicules de fonction sont attribués par l'entreprise. Qui plus est, la car policy déterminera également les conditions d'utilisation du véhicule, notamment son usage privé : le salarié peut-il l'utiliser le week-end ? Est-il le seul à pouvoir le conduire ?

Au-delà du catalogue ou de l'attribution, la car policy encadre une bonne définition des droits et obligations de l'employé et de l'employeur pour éviter tous litiges ou incompréhension entre les collaborateurs et l'entreprise. Elle définit les règles d'usages du véhicule, comme la zone géographique ou le kilométrage autorisé, les procédures d'entretien et peut prévoir des sanctions. Elle détaille également les procédures en cas de problèmes (vol, panne, accident). La clé d'une politique de flotte automobile réside donc dans la combinaison de règles précises (pour favoriser la compréhension de tous et maîtriser les dépenses) et d'une vraie souplesse de choix (pour satisfaire le plus grand nombre de salariés).

LA CHECK-LIST À RETENIR

En résumé, voici quelques éléments clés à définir pour une car policy efficace :

- les règles d'attribution (qui est éligible et pour quelle catégorie ? Le véhicule est-il inclus dans la rémunération ? Est-il indispensable à l'activité ?) ;
 - la zone géographique, la durée et le nombre de kilomètres autorisés ; le budget carburant ;
 - les règles de sécurité et les interdictions ;
 - les règles en cas d'utilisation privée du véhicule (week-end ou vacances ? Qui peut utiliser le véhicule ?) ;
 - les modalités en cas de changement de véhicule ou de poste ;
 - les procédures à suivre pour l'entretien ;
 - les procédures à suivre en cas d'incidents (vol, panne, accident).
- Signées par le collaborateur, ces conditions d'utilisation garantiront une meilleure compréhension de l'ensemble des règles à respecter par le salarié.

Côté entreprise, la car policy permettra de :

- faciliter le travail du gestionnaire de parc ;

- déterminer les marques et les modèles de véhicule ;
- réduire le Total Cost of Ownership ;
- réaliser des économies en définissant un nombre de véhicules nécessaire et pouvoir négocier un tarif d'achat ou de location ;
- renouveler son parc régulièrement, et pourquoi pas choisir des véhicules 100% électriques ou hybrides rechargeables et de jouer ainsi sur le bilan carbone de l'entreprise (RSE).

Le point essentiel pour une car policy efficace tient à sa conception collégiale. Elle sera d'autant plus pertinente, efficace et juste, si elle est issue d'une réflexion partagée entre la direction générale, le département des achats, les ressources humaines, l'ensemble des départements des collaborateurs concernés et la direction financière. ■

REVENTE D'UN VÉHICULE D'ENTREPRISE : QUELLES SONT VOS OPTIONS ?

Revente du véhicule d'entreprise au salarié, à un concessionnaire, ou bien à un particulier... Plusieurs options sont à envisager, avec différents niveaux de risque.

Véhicules très peu utilisés, coûts d'entretien et de maintenance trop importants, nécessité de renouveler sa flotte... différents cas de figure peuvent inciter une société propriétaire de ses véhicules à les revendre. Et, en tant que propriétaire d'un parc automobile, c'est au dirigeant ou au gestionnaire de flotte au sein de l'entreprise que revient la charge de cette démarche.

Une majorité de TPE et PME sont propriétaires de leurs véhicules. En effet, les grandes entreprises disposant de plus grandes flottes automobiles préfèrent souvent la location de véhicules pour de longues durées. En cas de location de véhicule en leasing, la revente n'est possible qu'à condition de lever l'option location avec option d'achat (LOA), et d'en être devenu le propriétaire.

REVENDEUR UN VÉHICULE D'ENTREPRISE : À QUEL MOMENT ?

Quel que soit le type de véhicule, il importe de tenir compte de la dépréciation de la valeur du véhicule. Au fil des années, le prix baisse et les réparations à effectuer sont de plus en plus coûteuses. Un véhicule de tourisme est, en règle générale, amorti comptable



60 mois

Le délai d'amortissement comptable d'un véhicule de tourisme.

ADBOESTOCK (PHOTOGRAPHIEUR)

— La revente d'un véhicule d'entreprise à un salarié ou au dirigeant est strictement encadrée. Il faut notamment respecter la cote du véhicule.

ment autour de soixante mois. Passé ce délai, il est intéressant de le revendre afin d'éviter des surcoûts de réparation et d'entretien. Une restructuration au sein de l'entreprise ou des licenciements peuvent également conduire l'entreprise à immobiliser ses véhicules. Mais, inutilisée trop longtemps, une voiture se dégrade rapidement. Batterie, pneus, freins, joints moteur... ne sont plus efficaces, ce qui peut causer des dommages importants. Il est ainsi préférable de trouver un repreneur sans trop attendre.

À QUI REVENDRE LE VÉHICULE D'ENTREPRISE ?

Selon Maryline Cedoz, expert-comptable associée au sein du groupe MG, membre du groupement France Défi, il importe de bâtir sa stratégie de vente en fonction du véhicule d'entreprise concerné. « Pour une fourgonnette de livraison, par exemple, une reprise chez un concessionnaire est le plus souvent envisagée. Dans les cas d'un véhicule commercial ou de tourisme, une autre option possible est de le proposer directement à un salarié ou au dirigeant. »

Si l'entreprise est, en effet, en droit de revendre un véhicule d'entreprise à un salarié ou au dirigeant, la vigilance doit être de mise. « Il est strictement interdit de le vendre à un prix inférieur à la cote de l'Argus, au risque de voir cette pratique considérée comme un avantage en nature déguisé pour le salarié ou un abus de bien social par le dirigeant. Dans ce cas, une importante sanction de l'Urssaf peut être appliquée », met en garde Béatrice Manni, manager chez MG.

Une troisième option envisageable est la revente à un particulier. « Cette méthode est néanmoins chronophage, puisqu'il revient à l'entreprise de se charger de mettre en ligne une annonce sur des sites spécialisés, traiter les appels des acheteurs potentiels et conclure la vente », alerte Maryline Cedoz. De plus, si le particulier note un dysfonctionnement non signalé en amont de la vente, ce dernier peut être susceptible de poursuivre l'entreprise pour « vice caché ». Selon les expertes, la revente chez un concessionnaire constitue ainsi l'option la plus courante, mais aussi la plus sûre. L'avantage tient aussi au fait que toute la partie administrative sera directement gérée par le professionnel.

DES PIÈCES JUSTIFICATIVES À FOURNIR

En tant que vendeur, l'entreprise devra fournir des pièces justificatives au futur acheteur :

- la carte grise, qui doit être au nom et en possession du responsable légal de l'entreprise ;
- le certificat de cession en deux exemplaires ;
- la certification de non-gage daté de moins d'un mois ;
- le carnet d'entretien, qui permet de savoir si la voiture a bien été entretenue et révisée ;
- le contrôle technique daté de moins de six mois si le véhicule a plus de 4 ans. ■

LEASING : COMMENT GÉRER UN CONFLIT AVEC L'ORGANISME PRÊTEUR ?

Le leasing est la solution privilégiée par les entreprises pour constituer une flotte de véhicules. Mais, en cas de litige, comment réagir ? Conseils.

Le leasing est le financement préféré des entreprises pour acquérir un véhicule. Selon les chiffres du cabinet C-Ways, le financement par leasing (location longue durée et location avec option d'achat) a représenté 82% des financements de voitures neuves achetées par les entreprises en 2021. Les contrats en leasing sont des contrats d'adhésion, c'est l'entreprise mettant le matériel à disposition, le leaseur, qui fournit le contrat et en a établi les conditions générales. L'entreprise prenant le véhicule en leasing adhère à ce contrat.

Une formule à succès, mais qui n'exclut pas les litiges. « La première cause de conflit est évidemment le non-règlement du loyer. Cela a des conséquences importantes, car dans les conditions générales des contrats d'adhésion, il est prévu une clause de résiliation plein droit. Ainsi, pour une clause particulière, notamment en cas de loyers impayés, le leaseur peut adresser à l'entreprise locataire une lettre de mise en demeure », explique maître Laurent Simon, avocat au sein du cabinet CIID membre du groupement Juris Défi. Une mise en demeure qui en principe exige un paiement sous huit jours. Passé ce délai, le contrat est considéré comme résilié de plein droit.



AUBOESTOCK @ZEPHYR.P

“ Si vous ne répondez pas à une mise en demeure, vous êtes en faute. Il faut répondre quoiqu'il advienne. ”

Laurent Simon, avocat au sein du cabinet CIID

UNE RÉPONSE IMMÉDIATE À LA MISE EN DEMEURE

Que faire dans cette situation ? « Si vous ne répondez pas à une mise en demeure, vous êtes en faute. Il faut répondre quoiqu'il advienne. Il faut réagir vite pour éviter que le délai, de huit ou quinze jours selon les contrats, ne soit dépassé et que le contrat soit résilié. Le juge ne pourra revenir a posteriori sur cette résiliation, car elle de plein droit », clarifie l'avocat. Contacter le leaseur par téléphone peut être une première étape, mais il convient de garder une trace écrite de la réponse. « Il faut toujours doubler par un mail ou un courrier pour éviter une contestation », conseille maître Laurent Simon. Ensuite, les négociations avec le leaseur soit directement soit par l'intermédiaire d'un avocat peuvent s'engager.

Plusieurs solutions sont possibles. « Il peut être décidé de régler les impayés et de continuer le contrat, de l'aménager sur d'autres bases, par exemple en modifiant le montant de la location », indique Laurent Simon. La recherche d'une solution amiable est à privilégier, d'autant plus qu'elle est aujourd'hui devenue, dans la plupart des cas, une obligation préalable à un passage devant le juge. « Si des négociations n'ont pas eu lieu, le juge peut imposer une conciliation et désigner un conciliateur », précise l'avocat. En cas d'échec de la conciliation, les deux parties partiront devant le juge.

DES CLAUSES DE PÉNALITÉ

Une fin de contrat peut avoir de rudes conséquences pour l'entreprise. « En général, le leaseur demande à récupérer tout de suite le véhicule. Mais en plus de la restitution, l'entreprise locataire peut avoir à payer la totalité du contrat, c'est-à-dire les loyers impayés ainsi que l'indemnité contractuelle de résiliation correspondant à la totalité des loyers jusqu'à la fin du contrat. À cela s'ajoute souvent une clause de pénalités pour inexécution, ces pénalités représentent généralement 10% des sommes restant dues », précise Laurent Simon. Si le leaseur et l'entreprise échouent à se mettre d'accord, le tribunal peut être saisi par l'une ou l'autre des parties. Il s'agira du tribunal de commerce pour les sociétés commerciales et du tribunal judiciaire pour les entreprises non commerciales. C'est le juge qui se prononcera sur le montant à régler par l'entreprise. Dans certaines situations, cette dernière peut demander la réduction ou la suppression des pénalités. « Si le leaseur ne subit pas de préjudice, car les loyers payés couvrent le montant de l'achat de son matériel, les montants réclamés peuvent être diminués. De plus, une fois le véhicule restitué, si le leaseur le revend ou le remet en contrat, il doit déduire la valeur de revente du véhicule ou celle du nouveau contrat de la somme que vous devez réellement. Cette information n'est pas forcément connue, mais il s'agit d'une jurisprudence, parfois elle est indiquée dans le contrat », indique l'avocat.

Si les loyers impayés sont la première cause de conflit, un litige peut également survenir quand il y a un problème lié au véhicule en lui-même. « Si c'est un vice apparent ou caché ou une panne qui serait anormale, dans ce cas-là la responsabilité du leaseur est engagée car il doit fournir un véhicule qui est conforme à ce qui est commandé », explique l'avocat. Mais même lors d'une panne classique, il convient de prendre des précautions. « Quand il y a des pannes, il faut vérifier dans le contrat la procédure à suivre. Faut-il prévenir le leaseur ? Provoquer une expertise amiable ? etc. C'est pour cela que les conditions générales sont importantes et qu'il est nécessaire de

bien les lire. L'idéal c'est évidemment de les lire avant de signer ou, en tout cas, de prendre connaissance des obligations des parties et des causes de résiliation », souligne Laurent Simon.

Et si les parties se braquent ? « Qu'il y ait une faute de l'un ou de l'autre dans les obligations contractuelles, il y a toujours une possibilité de saisir le juge pour faire constater la résolution du contrat pour faute et y mettre fin », explicite l'avocat. Enfin, en début de contrat, si le véhicule loué n'est pas conforme à la commande, mieux vaut ne pas signer le contrat et ne pas accepter le matériel. Si l'entreprise accepte de l'utiliser, elle aura ensuite du mal à obtenir une annulation du contrat. ■



BIEN S'ÉQUIPER
ET ADMINISTRER SA FLOTTE

2

DES ENJEUX FISCAUX
ET JURIDIQUES

UNE FLOTTE
ÉCORESPONSABLE

UNE QUESTION D'IMAGE
DE MARQUE



VÉHICULE DE SOCIÉTÉ : QUELLES OBLIGATIONS POUR LE CHEF D'ENTREPRISE ?

Entretien, taxe sur les véhicules de société, responsabilité en cas d'infraction... la mise à disposition d'un véhicule de société à ses salariés impose au dirigeant un certain nombre d'obligations.

Le véhicule de société – appelé aussi « véhicule de service » – ne peut être utilisé que pour les seuls déplacements professionnels. « C'est un outil professionnel stricto sensu », confirme Violaine Savant-Ros, expert-comptable au sein du cabinet ACG, membre du groupement France Défi. Il est, sur ce point, à distinguer du véhicule de fonction qui, lui, « est un élément de la rémunération et, à ce titre, soumis à des charges sociales sur la part représentative de l'utilisation personnelle. » En cas de contrôle Urssaf, l'employeur doit pouvoir apporter la preuve de l'utilisation faite du véhicule. « Il est conseillé de mettre en place une charte ou une note de service, cosignée par l'employeur et les salariés pour encadrer l'usage », conseille Violaine Savant-Ros.

DEUX TAXES ANNUELLES

Que le véhicule soit de fonction ou de société, le dirigeant a l'obligation de s'acquitter de la taxe annuelle sur les émissions de CO₂ et de celle sur les émissions de polluants atmosphériques qui remplacent la taxe annuelle sur les véhicules de société depuis le 1^{er} janvier 2022. Une taxe « qui ne s'applique pas aux entreprises uni-



GETTYIMAGES © LUCKYBUSINESS

— Assurance,
carburant,
entretien,
réparations...
Les frais
du véhicule sont
à la charge
de l'employeur.
En cas d'accident
dû à un mauvais
entretien, il peut
être tenu
responsable.

personnelles, type EIRL, entreprise individuelle ou microentreprise», précise l'expert-comptable. Sont concernés les véhicules particuliers («VP» sur la carte grise) et de tourisme, ainsi que certains véhicules à usage multiples (catégorie N1), type camionnette équipée de banquettes pour le transport de passagers. Depuis le 1^{er} janvier 2019, les pick-up d'au moins 5 places entrent également dans le champ de la TVS. Les véhicules utilitaires, sans banquette arrière ni point d'ancrage pour en fixer, en sont exemptés.

La taxe annuelle sur les émissions de CO₂ dépend d'un barème écologique déterminé en fonction du taux d'émission de CO₂ (véhicules utilisés depuis 2006) ou de la puissance fiscale (avant 2006). Le barème diffère désormais en fonction du protocole d'immatriculation du véhicule (WLTP ou NEDC). La taxe est annuelle et non plus calculée par trimestre. Si l'entreprise le souhaite, elle peut s'appuyer sur le nombre de jours exacts d'utilisation du véhicule. Le forfait trimestriel reste une option jusqu'au 1^{er} janvier 2023. La taxe annuelle sur les émissions de polluants atmosphériques correspond à la deuxième composante de la TVS. Elle s'applique en fonction du carburant du véhicule et de son année de première immatriculation. Les exonérations sont identiques pour les deux taxes : les véhicules électriques et hybrides (avec des émissions de dioxyde de carbone inférieures à 60 g/km), ainsi que les voitures combinant électricité et E85, les voitures fonctionnant au GPL et au GNC et les véhicules pouvant accueillir une personne en fauteuil roulant.

UNE OBLIGATION D'ENTRETIEN ET D'ASSURANCE

Assurance, carburant, entretien, réparations... Les frais du véhicule sont à la charge de l'employeur. En cas d'accident dû à un mauvais entretien, il peut être tenu responsable. En échange, les salariés doivent veiller à prendre soin du véhicule. Il est recommandé de rappeler dans la charte les opérations qui incombent au salarié (contrôle des niveaux, pression des pneus, nettoyage et entretien de l'habitacle...) et les procédures à respecter (dépôt du véhicule au garage, contact du gestionnaire de flotte...).

QUE SE PASSE-T-IL EN CAS D'INFRACTION ?

Depuis 2017, en cas d'infraction routière, la loi oblige l'employeur à désigner le salarié fautif, qui devra régler l'amende et se voir éventuellement retirer des points sur son permis. Si l'employeur refuse de communiquer les coordonnées de son salarié dans un délai de quarante-cinq jours, il s'expose à une amende de catégorie 4 particulièrement élevée : 3 750 € pour l'entreprise et 750 € en tant que représentant légal. «Ça peut peser lourd pour une PME», note Violaine Savant-Ros. ■

VÉHICULES DE SOCIÉTÉ :

TVA ET TVS

Les véhicules de société sont soumis à différentes taxes. La TVA et la TVS sont généralement celles qui concentrent les questions. Le point sur les informations à retenir.

La TVA et la TVS portant sur les véhicules de sociétés sont des préoccupations récurrentes pour les entreprises. À retenir tout d'abord, la possibilité pour un professionnel de récupérer la TVA n'est pas automatique. Certaines conditions doivent être remplies, les dépenses doivent être affectées au besoin de l'exploitation et concernées des opérations imposables à la TVA. De plus, le Code général des impôts dresse un certain nombre d'exclusions à la récupération. Concernant la taxe sur les véhicules de société (TVS), les sociétés possédant ou utilisant des véhicules qualifiés de véhicules de tourisme devaient s'en acquitter chaque année du moins jusqu'au 1^{er} janvier 2022. Depuis, la donne a changé, la TVS a laissé place à deux nouvelles taxes :

- la taxe annuelle sur les émissions de CO₂;
- la taxe annuelle sur les émissions de polluants atmosphériques.

La première est calculée en fonction des émissions de dioxyde de carbone du véhicule en grammes par kilomètre. Deux barèmes existent, ils diffèrent en fonction de la date d'immatriculation du



ADOBESTOCK @MERRYALUU

— Depuis le 1^{er} janvier 2022, les règles de déduction de la TVA sur les véhicules essence et gazole sont identiques. La déduction est portée à 100 %, pour les véhicules utilitaires et à 80 % pour les voitures particulières.

véhicule : le protocole d'homologation WLTP concerne les véhicules immatriculés depuis le 1^{er} mars 2020, le protocole NEDC les véhicules qui n'étaient pas utilisés avant 2006. Pour les autres, c'est la puissance administrative exprimée en chevaux qui déterminera le montant. Désormais, la taxe ne sera plus calculée en fonction du nombre de trimestres, mais, si l'entreprise le souhaite, selon le nombre de jours exacts d'utilisation du véhicule à condition que ceux-ci soient conservés au moins 30 jours consécutifs. L'option du forfait trimestriel demeure jusqu'au 1^{er} janvier 2023.

La taxe sur les émissions de polluants atmosphériques est calculée en fonction de l'année de mise en circulation du véhicule et de son type de motorisation.

QUELS VÉHICULES NE PERMETTENT PAS LA RÉCUPÉRATION DE LA TVA ?

La TVA n'est déductible qu'en présence de véhicules conçus pour le transport de marchandises. La TVA portant sur l'achat de véhicules, quelle que soit leur nature, conçus pour transporter des personnes ou à usages mixtes (à la fois pour le transport de personnes et pour le transport de marchandises) n'est pas déductible.

Sont donc exclus du droit à déduction les bicyclettes, motocyclettes, véhicules automobiles routiers, bateaux, avions, hélicoptères.

De plus, les services afférents à ces véhicules (réparations, entretiens, etc.) sont également exclus du droit à déduction.

À noter : les véhicules reçus sur la carte grise en N-1, conçus pour le transport de personnes avec plus de deux places assises, n'ont jamais ouvert droit à déduction de la TVA.

POUR QUELS VÉHICULES LA TVA EST-ELLE RÉCUPÉRABLE ?

La TVA grevant l'acquisition de véhicules utilitaires ordinaires, de type camionnette et fourgons, conçus pour le transport de marchandises est déductible. Si l'administration tolère la déductibilité de la TVA pour les véhicules dits « dérivés VP » ne comportant que deux places assises, la jurisprudence l'a remis en cause lorsque les aménagements portés au véhicule (suppression de la banquette arrière et installation d'un plancher plat) n'étaient pas irréversibles, et n'avaient pas pour conséquence de le rendre incompatible avec le transport de personnes, compte tenu de sa finition, de son confort et de son équipement.

LA RÉCUPÉRATION DE LA TVA SUR LES CARBURANTS

Depuis la loi de finances 2017, les règles de déduction de la TVA sur l'essence sont progressivement alignées sur celle du gazole. Depuis le 1^{er} janvier 2022, elles sont désormais identiques. La déduction est portée à 100 %, mais pour les seuls véhicules utilitaires ; pour les voitures particulières, la fraction de TVA déductible est maintenue à 80 %.

QUELS VÉHICULES SONT SOUMIS À LA TVS ?

Les sociétés, quel que soit leur forme ou leur régime fiscal, sont redevables des deux taxes remplaçant la TVS sur les véhicules de tourisme. Elles concernent les véhicules possédés par la société et immatriculés en France à son nom, ainsi que les véhicules qu'elle utilise, et ce quel que soit leur pays d'immatriculation. Sont considérés

comme véhicules de tourisme et concernés par ces taxes :

- les véhicules immatriculés dans la catégorie "VP" (berline, voiture à hayon arrière, break, coupé, cabriolet, etc.);
- les véhicules à usages multiples classés en catégorie "N1" et destinés au transport de voyageurs et de leurs bagages ou de leurs biens;
- les véhicules contenant au moins 5 places assises dont le code de carrosserie européen est camions pick-up.

Les véhicules électriques et hybrides (avec des émissions de dioxyde de carbone inférieures à 60 g/km), ainsi que les voitures combinant électricité et E85, les voitures fonctionnant au GPL et au GNC, et les véhicules pouvant accueillir une personne en fauteuil roulant sont eux exonérés.

QUID DE LA TVA ET DE LA TVS SUR LES VÉHICULES 4X4 PICK-UP ?

Ouvrent droit à récupération de la TVA les véhicules 4x4 de type pick-up :

- pourvus d'une simple cabine, c'est-à-dire ne comportant que deux sièges ou une banquette ;
- comprenant une simple cabine approfondie dans laquelle sont placés, outre les sièges ou la banquette avant, des strapontins destinés à faire l'objet d'un usage occasionnel.

En revanche, les autres véhicules 4x4 du type pick-up, qui comportent quatre à cinq places assises hors strapontin, sont exclus du droit à déduction de la TVA.

Les règles pour les nouvelles taxes sont identiques à celles de la TVS. Les véhicules de type 4x4 pick-up, équipés d'une plate-forme arrière ne transportant pas les voyageurs et les marchandises dans un compartiment unique, ne sont pas soumis à taxation.

En revanche, si les véhicules transportent les voyageurs et les marchandises dans un compartiment unique, ils constituent des véhicules de tourisme taxables.

Pour plus de détails sur les mécanismes de taxation applicables aux véhicules de votre entreprise, contactez dès à présent votre expert comptable ! ■

ENTREPRISE : QUELLE(S) ASSURANCE(S) CHOISIR POUR VOS VÉHICULES PROFESSIONNELS ?

En plus de l'assurance responsabilité civile obligatoire, la souscription de différentes garanties est à envisager selon la situation de l'entreprise.

Comme tout propriétaire de véhicules, l'entreprise est tenue d'assurer les siens. « Elle doit au minimum les assurer en responsabilité civile pour les dommages causés aux tiers », précise Franck Didier, expert-comptable chez Yzico, membre de France Défi. L'assurance couvre ainsi les dommages matériels ou corporels causés par le véhicule à des tiers en cas d'accident.

DES GARANTIES OPTIONNELLES

Au-delà de cette garantie minimale, il peut être pertinent d'en souscrire d'autres contre le vol ou les dommages infligés au conducteur par exemple. « Il faut étudier la situation de l'entreprise au cas par cas, voir s'il est utile de souscrire une assurance tous risques afin de couvrir aussi les dommages que l'on se cause à soi-même », conseille l'expert-comptable. En cas d'accident dont le salarié est responsable, l'assurance peut alors intervenir également pour les dégâts causés à la voiture de l'entreprise ou prévoir, grâce à la garantie personnelle du conducteur, une indemnisation si le salarié



AUBREESTOCK / BOLEKSANDR

“ Il importe d’avoir un assureur de proximité, qui connaisse bien la société et saura lui apporter les bons conseils en tenant compte de ses besoins. ”

Franck Didier, expert-comptable chez Yzico, membre du groupement France Défi

est lui-même blessé. « Souscrire une assurance pour la marchandise ou les objets transportés peut aussi être intéressant pour des artisans qui transportent tout leur matériel dans leur camionnette ou pour les véhicules des commerciaux qui se déplacent avec leur matériel informatique », illustre Franck Didier.

Il importe dans tous les cas de bien vérifier le détail des contrats proposés. Selon la flotte dont dispose l’entreprise, la question de la mise à disposition immédiate ou non d’un véhicule de remplacement par la compagnie d’assurance est, par exemple, un point de vigilance : pour l’artisan qui doit se rendre sur le chantier ou le boulanger qui effectue des livraisons, le véhicule est un outil de travail indispensable.

Lorsque l’entreprise dote certains salariés de véhicules de fonction, elle doit aussi s’interroger sur la manière dont elle souhaite les assurer. Certains contrats ne couvrent pas les déplacements réalisés à titre privé par le salarié ou les trajets pour lesquels le véhicule est conduit par une autre personne. « Il faut bien regarder ce qu’il en est lorsque, par exemple, la voiture est utilisée par le conjoint du salarié », conseille Franck Didier. Quand l’employeur rembourse des indemnités kilométriques à ses collaborateurs pour les déplacements professionnels effectués avec leur propre véhicule, il faut également déterminer si ces trajets sont couverts par l’assurance auto des salariés ou si l’entreprise doit souscrire un contrat spécifique.

ADAPTER SON CONTRAT AUX BESOINS

L’assurance automobile adaptée est fonction de chaque entreprise. « Il importe d’avoir un assureur de proximité, qui connaisse bien la société et saura lui apporter les bons conseils en tenant compte de ses besoins », souligne l’expert-comptable. Il est possible d’assurer chaque véhicule de la société avec un contrat propre ou de souscrire un contrat « flotte ». Le principal avantage de cette formule réside dans sa simplicité de gestion, puisqu’un seul contrat couvre tous les véhicules de l’entreprise. Elle peut aussi lui permettre d’optimiser les coûts. « Les primes d’assurance sont toujours déductibles pour l’entreprise et ce, sans limitation, quel que soit le type de véhicule ou ses émissions de CO₂ », rappelle Franck Didier.

Au-delà du contrat choisi, l’employeur se doit d’être attentif à ce que les salariés conducteurs des véhicules de l’entreprise soient bien détenteurs d’un permis de conduire au risque, sinon, que l’assureur remette en cause sa prise en charge. « Il est possible de prévoir l’obligation de signaler toute perte de permis dans le règlement intérieur et de mettre en place une procédure de contrôle tous les ans par exemple. L’important est de pouvoir démontrer que l’on a mis en place des démarches pour s’assurer que ses salariés disposent d’un permis en règle », recommande le spécialiste. ■

VOTRE SALARIÉ UTILISE SON VÉHICULE PERSONNEL : QUELLES IMPLICATIONS EN TERMES D'ASSURANCE ?

Lorsqu'un salarié utilise son véhicule personnel pour des trajets professionnels, ces derniers doivent être couverts par une extension de son assurance ou un contrat spécifique souscrit par l'entreprise.

Déplacement chez un fournisseur, rendez-vous client, réunion inter-sites. Dans le cadre de leur travail, les salariés d'une entreprise peuvent être amenés à effectuer des déplacements, parfois en utilisant leur propre véhicule. Une telle situation n'est pas anodine en matière d'assurance et, si rien n'a été prévu, les conséquences peuvent être lourdes.

VOTRE SALARIÉ UTILISE SON VÉHICULE PERSONNEL : QUELLE RESPONSABILITÉ POUR L'ENTREPRISE ?

«Lorsqu'un accident important se produit, avec des dégâts matériels et/ou humains, l'assurance du salarié va chercher à savoir s'il s'agissait d'un déplacement personnel ou professionnel, une catégorie qui recouvre les trajets entre le lieu de travail et un lieu de mission ou entre le domicile et un lieu de mission, mais pas les trajets domicile-travail», explique Vincent Bergmann, expert-comp-



GETTYIMAGE @ECHATNOIR

“ L’assureur peut rechercher la responsabilité du chef d’entreprise qui n’aurait pas vérifié que son salarié avait une assurance pour ses déplacements professionnels. ”

Vincent Bergmann, expert-comptable chez Sercca Group, membre du groupement France Défi

table chez Sercca Group, membre du groupement France Défi. Si le trajet a été effectué dans un cadre professionnel, mais que le salarié n’avait pas demandé à son assureur d’être couvert pour ce type de déplacement, ce dernier peut refuser de prendre en charge l’accident.

Surtout, « l’assureur peut rechercher la responsabilité du chef d’entreprise qui n’aurait pas vérifié que son salarié avait une assurance pour ses déplacements professionnels, prévient Vincent Bergmann. Le risque pour l’entreprise peut être lourd, même si, en général, l’assurance applique la règle proportionnelle, c’est-à-dire qu’elle couvrira une partie du sinistre et ira chercher la responsabilité du chef d’entreprise pour une autre part ». Cette part sera fonction de ce qu’aurait représenté le coût de la couverture complémentaire qu’aurait dû souscrire le salarié par rapport à sa prime d’assurance automobile « classique ».

UNE POSSIBLE EXTENSION D’ASSURANCE POUR LE COLLABORATEUR

Deux solutions peuvent être envisagées pour répondre à ce problème. D’abord, le collaborateur doit normalement avertir son assureur lorsqu’il utilise son propre véhicule pour un usage professionnel et doit souscrire une extension de garantie pour couvrir cet usage. « Il est alors de la responsabilité de l’entreprise de demander chaque année le justificatif de cette assurance à son salarié », précise l’expert-comptable.

En général, l’employeur prend en charge le surcoût que génère cette extension de garantie pour le collaborateur. Les sinistres survenant sur des trajets de travail sont alors couverts. « L’inconvénient réside dans le fait que le malus et la franchise sont supportés par le collaborateur », avertit Vincent Bergmann.

UN CONTRAT SOUSCRIT PAR L’ENTREPRISE

L’autre option consiste pour l’entreprise à souscrire elle-même un contrat spécifique appelé « contrat d’assurance mission » ou « contrat mission fleet ». « Cela permet de couvrir l’ensemble de ses collaborateurs, sédentaires ou non, utilisant leur véhicule personnel pour leurs déplacements professionnels », détaille l’expert-comptable. En cas d’accident, l’assurance de l’entreprise prendra en charge les dommages causés aux tiers, mais aussi souvent ceux causés au véhicule du collaborateur.

Le coût de la prime est alors fonction du nombre de kilomètres parcourus chaque année par les salariés. « Cette solution simplifie la gestion administrative et évite de pénaliser le collaborateur en cas d’accident », souligne Vincent Bergmann. Il est en outre possible, via les différentes options complémentaires proposées par les différents assureurs, de personnaliser le contrat pour offrir plus de garanties aux salariés si c’est la volonté du chef d’entreprise. ■

INFRACTIONS ROUTIÈRES : COMMENT LES GÉRER EN TANT QU'EMPLOYEUR ?

Un employeur est tenu de divulguer l'identité des salariés ayant commis une infraction au volant de véhicule de l'entreprise.

Jusqu'en 2017, lorsqu'un salarié commettait une infraction routière en conduisant un véhicule de l'entreprise, l'usage était souvent pour l'employeur de faire prendre en charge le montant de son amende par le collaborateur et de garder en contrepartie le silence sur son identité auprès des autorités – lui évitant ainsi le retrait de points. Une telle pratique n'est désormais plus possible. L'entreprise a l'obligation de dénoncer le fautif.

Cette règle est valable pour différentes infractions constatées par des appareils de contrôle automatique: l'absence de ceinture de sécurité, les excès de vitesse, l'utilisation d'un téléphone à la main, l'usage de voies réservées à certaines catégories de véhicule ou la circulation sur les bandes d'arrêt d'urgence, le non-respect des distances de sécurité ou encore le franchissement d'une ligne continue.

45 JOURS POUR RÉAGIR

Lorsqu'il reçoit un avis de contravention, l'employeur dispose de 45 jours à compter de la date de son envoi ou de sa remise pour



ADOBESTOCK © MORANE

— Lorsqu'il reçoit un avis de contravention, l'employeur dispose de 45 jours à compter de la date de son envoi ou de sa remise pour transmettre l'identité du salarié auteur de l'infraction aux autorités.

transmettre l'identité du salarié auteur de l'infraction aux autorités. Il doit fournir nom et prénom, adresse et référence de son permis. La démarche peut se faire par courrier, via une lettre recommandée avec accusé de réception, ou en ligne, sur le site de l'Agence nationale de traitement automatisé des infractions (ANTAI).

Une seule exception est possible à cette obligation de dénonciation, lorsque l'employeur peut, toujours dans ce délai de 45 jours, démontrer que le conducteur ne pouvait être un salarié de son entreprise. Il peut pour cela établir le vol du véhicule ou l'usurpation de la plaque d'immatriculation par exemple, en fournissant alors le récépissé de son dépôt de plainte. En dehors d'une telle situation, l'employeur encourt une amende pouvant aller jusqu'à 3 750 € pour une personne morale s'il ne fournit pas l'identité du conducteur en cause.

SUIVI DES TRAJETS

Pour être en mesure de respecter cette règle, il est donc nécessaire de pouvoir savoir qui conduit quel véhicule de l'entreprise à un moment donné. Cela ne pose pas de difficulté lorsqu'une voiture est attribuée à un seul salarié. En revanche, ce peut être plus complexe lorsque plusieurs collaborateurs utilisent un même véhicule. Mieux vaut alors tenir un carnet de bord précis des trajets effectués par chacun d'entre eux.

Le salarié auteur d'une infraction ne peut plus s'abriter derrière son entreprise pour éviter de perdre des points sur son permis de conduire. En cas de retrait ou de suspension du permis, cela peut aussi poser des difficultés organisationnelles pour l'entreprise. En cas d'infraction commise par un collaborateur pendant son temps de travail et entraînant la perte de son permis alors que son travail nécessite l'usage régulier d'un véhicule, l'employeur pourra sous certaines conditions et dans le respect des règles de la procédure disciplinaire, procéder à son licenciement pour faute.

Afin de limiter les risques, les entreprises ont tout intérêt à sensibiliser leurs salariés au respect du code de la route et des règles de sécurité et à rappeler, par exemple par le biais d'une charte, qu'aucune raison professionnelle ne peut justifier d'entorses à la réglementation routière. ■



BIEN S'ÉQUIPER
ET ADMINISTRER SA FLOTTE

DES ENJEUX FISCAUX
ET JURIDIQUES

3

UNE FLOTTE
ÉCORESPONSABLE

UNE QUESTION D'IMAGE
DE MARQUE



VÉHICULES DE SOCIÉTÉ : QUELLES EXIGENCES EN MATIÈRE D'ÉMISSIONS DE CO₂ ?

Alors que le Plan Climat prévoit la fin de la vente des voitures à essence et diesel d'ici à 2040, les entreprises tendent à « verdir » leurs véhicules de société. Elles y sont incitées par des mesures fiscales.

L'adoption des énergies alternatives dans les entreprises passe clairement à la vitesse supérieure, selon le baromètre Flottes 2021 de l'Arval Mobility Observatory. L'hybride et l'hybride rechargeable enregistrent chacun un potentiel de sept entreprises sur dix utilisatrices d'ici 3 ans, contre quatre sur dix il y a un an. Le 100% électrique progresse aussi, puisque, en 2023, il pourrait être utilisé par deux tiers des entreprises (contre un tiers en 2020) et représenter près d'un véhicule de flotte sur deux.

UN BONUS ÉCOLOGIQUE RECONDUIT

« La question de "verdir" sa flotte, nombre de chefs d'entreprise se la posent aujourd'hui », constate Gérard Albrieux, commissaire aux comptes et expert-comptable au sein du cabinet Inkipio, membre du groupement France Défi. D'autant que les incitations financières flèchent en ce sens. Bonne nouvelle pour les entreprises, à la suite de la crise sanitaire, le bonus écologique reste inchangé jusqu'au



4 000 €

Le montant du bonus écologique pour l'achat d'un véhicule électrique.

GETTYIMAGE ©SVEN LOEFFLER

30 juin 2022. Cette aide de l'État permet aux entreprises d'acquies un véhicule ayant un taux d'émission de CO₂ inférieur ou égal à 20 g/km (électrique, hydrogène ou hybride rechargeable).

Les entreprises peuvent bénéficier d'un bonus de 4 000 € (6 000 € pour une personne physique) pour l'achat d'un véhicule électrique de moins de 45 000 €. Un montant qui tombe à 2 000 € pour les modèles compris entre 45 000 et 60 000 €. Pour les véhicules de plus de 60 000 € fonctionnant à l'hydrogène le bonus est fixé à 2 000 €. Un véhicule hybride rechargeable neuf de moins de 50 000 € avec une autonomie supérieure à 50 kilomètres permet d'obtenir un bonus de 1 000 €. Pour les camionnettes, le bonus est porté à 5 000 € (7 000 € pour une personne physique). C'est le seul montant qui restera inchangé après le 1^{er} juillet 2022. Les autres montants subiront une baisse de 1 000 €. Le bonus est cumulable avec la prime à la conversion, dont le montant est maintenu jusqu'au 1^{er} juillet 2022.

Si les incitations financières demeurent, le gouvernement compte également sur le durcissement de la fiscalité pour pousser les chefs d'entreprise à opter pour des véhicules moins polluants.

FISCALITÉ VERTE : LA CHASSE AU CO₂

Fini la taxe sur les véhicules de société (TVS) ! Depuis le 1^{er} janvier 2022, elle est remplacée par deux nouvelles taxes : la taxe annuelle sur les émissions de CO₂ et la taxe annuelle sur les émissions de polluants atmosphériques. Pour rappel, elles s'appliquent aux entreprises pour les véhicules de tourisme qu'elles utilisent, possèdent ou louent, notamment ceux classés VP ou N1. Sont exonérés de la taxe annuelle sur les émissions de CO₂ et de la taxe annuelle sur les émissions de polluants atmosphériques, les véhicules électriques et hybrides (avec des émissions de dioxyde de carbone inférieures à 60 g/km), ainsi que les voitures combinant électricité et E85, les voitures fonctionnant au GPL et au GNC, et les véhicules pouvant accueillir une personne en fauteuil roulant. Ces nouvelles taxes devront être réglées en janvier 2023.

Pour la taxe sur les émissions de CO₂, plus la voiture est « propre », plus la taxe est faible. En dessous de 20 grammes d'émissions par kilomètre, la taxe n'est pas due. Ensuite, le tarif de la taxe diffère selon les véhicules. Un barème est fixé pour les véhicules immatriculés ayant été homologués conformément au protocole WLTP (en France, la première immatriculation de ces véhicules est délivrée depuis le 1^{er} mars 2020, sauf pour ceux dont les émissions de CO₂ n'ont pas pu être déterminées). Un autre concerne les véhicules ayant été immatriculés pour la première fois à compter du 1^{er} juin 2004 et qui n'étaient pas affectés à des fins économiques par l'entreprise avant le 1^{er} janvier 2006 (NEDC).

DIFFÉRENTS MODES DE CALCUL EN FONCTION DE L'ÂGE DU VÉHICULE

Dans le premier cas, le montant de la taxe est déterminé en fonction des émissions de dioxyde de carbone, exprimées en grammes par kilomètre et d'un tarif par véhicule. Dans le second cas, la taxe est égale au produit entre les émissions de dioxyde de carbone, exprimées en grammes par kilomètre, et un tarif unitaire, exprimé en euros par grammes par kilomètre. Pour les véhicules plus anciens, la taxe est égale au montant déterminé en fonction de la puissance

— Les véhicules dont la source d'énergie est exclusivement l'électricité, l'hydrogène ou une combinaison des deux sont exonérés du malus écologique.

administrative exprimée en chevaux. Désormais, la taxe ne sera plus calculée en fonction du nombre de trimestres, mais, si l'entreprise le souhaite, selon le nombre de jours exacts d'utilisation du véhicule. Le forfait trimestriel reste une option jusqu'au 1^{er} janvier 2023.

La taxe annuelle sur les émissions de polluants atmosphériques est identique à la deuxième composante de la TVS utilisée jusqu'en 2021. Les véhicules seront donc taxés selon le niveau de pollution émis par leur motorisation et leur année de mise en circulation. Par exemple un véhicule à essence mis en circulation en 2005 équivalait à une taxe de 45 €, le montant pour un Diesel est de 400 €. Une nuance à retenir, les véhicules hybrides qui fonctionnent au gazole et à un autre carburant seront désormais considérés comme des véhicules gazole s'ils dépassent 120 g/km de CO₂ ou 6 CV.

«Fiscalement, c'est intéressant. Mais, l'investissement de départ est bien plus élevé pour les véhicules à moteur atmosphérique. L'autonomie des voitures 100 % électriques est encore limitée et les batteries réduisent leur habitabilité. En matière de prix et de taux de CO₂, les véhicules Diesel, à faibles taux d'émission, restent une solution intéressante pour les rouleurs, comme les commerciaux à plus de 50 000 km par an», note le professionnel, tout en soulignant que «les experts-comptables sont à disposition de leurs clients pour les aider dans le choix des solutions les plus économiques en fonction de différents paramètres : prix, fiscalité et kilométrage parcouru.»

UN MALUS ÉCOLOGIQUE PLUS CONTRAIGNANT

En 2022, le malus écologique se durcit. Cette taxe additionnelle perçue sur le certificat d'immatriculation (carte grise) des véhicules s'applique désormais si les émissions en dioxyde de carbone dépassent les 128 g de CO₂/km pour un véhicule relevant du protocole WLTP. Lorsque les émissions de CO₂ dépassent 223 g de CO₂/km, le montant du malus est plafonné à 50% du prix TTC du véhicule et peut atteindre 40 000 €. Pour les véhicules NEDC, le seuil de déclenchement est fixé à 110 g de CO₂/km, qui correspond à une taxe de 50 €, le montant plafond est de 20 000 € lorsque les émissions de CO₂ dépassent 184 g de CO₂/km.

Les véhicules dont la source d'énergie est exclusivement l'électricité, l'hydrogène ou une combinaison des deux sont exonérés du malus. Une réduction existe également pour les véhicules fonctionnant au moyen du superéthanol E85. Ils bénéficient d'un abattement de 40% sur les taux d'émission de CO₂ à condition que ces derniers ne dépassent pas 250 g/km si les véhicules dépendent du nouveau dispositif d'immatriculation. Et 2 chevaux administratifs, sauf lorsque la puissance administrative excède 12 CV, s'ils ne dépendent pas du nouveau dispositif d'immatriculation. Une réduction progressive de 10% du malus peut être appliquée si une immatriculation est faite à la suite de la transformation du véhicule dans les six mois après la première immatriculation.

LES SEUILS CHANGENT EN 2023

En 2023, les seuils seront à nouveau modifiés. Pour les véhicules relevant du dispositif WLTP, le barème s'appliquera à partir de 123 g de CO₂/km et s'élèvera à 50 000 € au-delà de 225 g de CO₂/km. Pour les autres, le seuil se déclenchera à 4 CV et correspondra à un montant de 500 € de taxe et le plafond sera à 50 000 € lorsque la puissance administrative dépassera 28 CV.

Depuis le 1^{er} janvier 2022, un nouveau malus a également fait son apparition. Il cible les véhicules neufs pesant plus de 1,8 tonne. Son tarif unitaire est de 10 €/kg.

LOI D'ORIENTATION DES MOBILITÉS : UNE OBLIGATION DE VERDIR SA FLOTTE

Depuis le 1^{er} janvier 2022, certaines entreprises font également face à de nouvelles obligations liées à la loi d'orientation des mobilités. Sont concernées, les entreprises qui gèrent un parc de plus de 100 véhicules dont le poids est inférieur ou égal à 3,5 tonnes. Lors du renouvellement de leur flotte, un montant minimum de 10% du parc devra être affecté à des véhicules propres (électriques, hybrides rechargeables ou à hydrogène). En 2024, ce quota passera à 20%, puis 40% en 2027 pour atteindre 70% en 2030. Une raison de plus d'acquérir des véhicules moins polluants. ■

ZONES À FAIBLES ÉMISSIONS : DES AIDES POUR VERDIR LES FLOTTES D'ENTREPRISE

La création des zones à faibles émissions dans certains territoires va bouleverser les activités des sociétés dont la flotte d'entreprise est polluante. Des aides peuvent cependant aider à financer son renouvellement.

Au-delà de leurs éventuels engagements écologiques volontaires, rouler plus vert devient une nécessité pour les entreprises. C'est la conséquence, notamment, de la mise en place des zones à faibles émissions mobilité (ZFE-m). Des territoires dans lesquels la circulation des véhicules les plus polluants (en fonction de leur certificat Crit'Air) est limitée voire interdite.

UNE MULTIPLICATION DES ZFE DANS LES ANNÉES À VENIR

À Paris et en périphérie, par exemple, les véhicules non classés ou classés Crit'Air 5 et 4 ne sont plus les bienvenus à l'intérieur de la zone délimitée par l'A86. Une dérogation d'un an a été prévue jusqu'au 30 juin 2022 pour les professionnels. Mais l'échéance approche. La ville de Paris et la Métropole du Grand Paris prévoient de restreindre la circulation des véhicules Crit'Air 3 au 1^{er} juillet 2022 et Crit'Air 2 au 1^{er} janvier 2024. À Grenoble ou à Lyon, les restrictions des ZFE ciblent spécifiquement les véhicules dédiés au



33 villes

seront concernées par les ZFE d'ici à fin 2024.

GETTYIMAGES ©DEPELLEVOU

— Les entreprises dont la flotte dépasse les 100 véhicules devront lors de leur renouvellement compter au moins 10% de véhicules à faible émission en 2022.

transport de marchandises, poids lourds et utilitaires. Mais dans la capitale du Rhône, les choses vont changer au 1^{er} juillet 2022 : tous les véhicules Crit'Air 5 seront alors interdits de circulation.

Début 2022, trois ZFE supplémentaires ont été créées (Saint-Étienne, Nice et Toulouse). L'arrêté pour la ZFE de Strasbourg entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2023. Et ce n'est que le début, la loi Climat et Résilience prévoit la mise en place de ZFE-m dans les agglomérations de plus de 150 000 habitants d'ici à fin 2024 : 33 nouvelles agglomérations sont concernées. Pour les professionnels exerçant sur ces territoires, il importe donc de s'assurer de pouvoir continuer à circuler, dans les années à venir, en optant pour des véhicules plus propres.

DES QUOTAS OBLIGATOIRES DE VÉHICULES VERTS

S'ajoutent à cela les dispositions de la loi d'orientation des mobilités, promulguée fin 2019, qui prévoient l'obligation de verdissement des flottes d'entreprise. Lors de leur renouvellement, celles qui recensent plus de 100 véhicules devront compter au minimum 10% de véhicules à faibles émissions (inférieures à 60 g/km) en 2022. Ce quota augmentera ensuite progressivement pour atteindre 70% en 2030.

Qu'il s'agisse d'investir dans une nouvelle voiture de fonction pour les collaborateurs ou d'une camionnette pour effectuer les livraisons ou les déplacements, le coût des véhicules les moins polluants peut décourager. Mais les entreprises peuvent solliciter plusieurs aides.

PRIME À LA CONVERSION ET BONUS ÉCOLOGIQUE

Au niveau national, la prime à la conversion est ainsi ouverte aux professionnels. Elle permet de bénéficier d'une aide pour remplacer un véhicule ancien et polluant – essence, immatriculé avant 2006, ou Diesel, immatriculé avant 2011 – par un véhicule propre (électrique, hybride rechargeable ou thermique classé Crit'Air 1). Le montant de l'aide dépend du type de véhicule. Pour une camionnette électrique de type I, il se monte par exemple à 5 000 €.

Cumulable avec la prime à la conversion, le bonus écologique est, lui, un coup de pouce financier à l'achat d'un véhicule propre, dont le montant varie selon le prix du véhicule et sa motorisation. Ces deux aides peuvent être avancées directement par le concessionnaire ou doivent faire l'objet d'une demande dont les modalités sont précisées sur le site primealaconversion.gouv.fr.

Jusqu'au 30 juin 2022, le bonus écologique couvre 27% du coût d'achat, dans la limite de 6 000 € (4 000 € pour les personnes morales), pour un véhicule électrique ou à hydrogène dont le prix est inférieur ou égal à 45 000 €. À partir du 1^{er} juillet 2022, le montant du bonus sera plafonné à 5 000 € (3 000 € pour les personnes morales). Pour les camionnettes, il est porté à 5 000 € (7 000 € pour une personne physique). Ce montant restera inchangé après le 1^{er} juillet. À compter de cette date, les hybrides rechargeables seront exclus du dispositif d'aide qui sera réservé aux véhicules électriques dont le taux d'émission de CO₂ est inférieur ou égal à 20 g/km.

EXPÉRIMENTATION D'UN PRÊT À TAUX ZÉRO

À partir du 1^{er} janvier 2023, une expérimentation de prêt à taux zéro pour l'achat d'un véhicule électrique ou hybride démarrera dans les zones à faibles émissions mobilité. Pour une voiture de

45 000 € maximum, ou 60 000 € pour une camionnette, le prêt peut atteindre 30 000 €, remboursable en 7 ans. Ce prêt sans intérêt est ouvert aux personnes dont le revenu fiscal ne dépasse par 14 000 € par an ou aux microentreprises. En cas de recours à la location longue durée ou location avec option d'achat, le montant du prêt est ramené à 10 000 € et la durée de remboursement du prêt est celle du contrat de location

DES AIDES LOCALES

Les entreprises peuvent aussi se renseigner sur les aides disponibles via les collectivités locales. La région Île-de-France propose, par exemple, une aide allant jusqu'à 6 000 € pour l'acquisition de véhicules professionnels légers électriques, à hydrogène ou fonctionnant au gaz naturel, de moins de 3,5 tonnes. À Grenoble, la métropole offre aux professionnels une subvention pouvant aller jusqu'à 18 000 € pour l'achat d'un véhicule propre. L'aide peut concerner jusqu'à cinq véhicules par entreprise. De quoi faciliter l'adaptation aux futures restrictions de circulation. ■

SENSIBILISER SES COLLABORATEURS À L'ÉCOCONDUITE : QUELS SONT LES AVANTAGES ?

Certains bons réflexes permettent de rendre la conduite plus responsable et profitent aussi bien à l'entreprise qu'au salarié.

De plus en plus, les entreprises cherchent à réduire leur impact environnemental. Si l'utilisation de la voiture est souvent pointée du doigt pour les émissions de CO₂ qu'elle génère, elle demeure incontournable pour certains déplacements, y compris professionnels. Encourager ses salariés à adopter une conduite plus responsable apparaît donc comme une solution intéressante.

DE MULTIPLES ATOUTS

L'écoconduite désigne ainsi un ensemble de réflexes et d'habitudes de conduite plus écologiques et plus économiques. Y sensibiliser ses salariés offre de nombreux avantages. « Il y a déjà un impact positif pour la sécurité des collaborateurs, car l'écoconduite entraîne une baisse du stress et de l'accidentologie », souligne Bénédicte Geirnaert, responsable RSE territoriale du groupe La Poste, qui, depuis 2009, a formé plus de 80 000 de ses salariés. « Cela diminue aussi l'impact environnemental de nos activités, puisque, en conduisant mieux, la consommation de carburants, les émissions



ADOBESTOCK © HEDGEHOGH4

“La formation consiste surtout en des rappels et des remises à niveau sur les bons comportements à acquérir.”

Bénédicte Geirnaert, responsable RSE territoriale du groupe La Poste

de carbone et la pollution atmosphérique diminuent», poursuit-elle. Enfin, le bénéfice est aussi économique, car cela permet à l'entreprise de réduire ses dépenses de carburants et le nombre d'accidents, impliquant des coûts matériels et humains. «Nous avons mesuré que sur une conduite de livraison, avec des arrêts fréquents, environ 10% d'économie de carburant pouvaient être réalisés. Sur un trajet domicile-travail, cela peut monter jusqu'à 20%», précise la responsable RSE territoriale.

ADOPTER LES BONS RÉFLEXES

Bonne nouvelle: l'écoconduite n'a rien de sorcier. «La formation consiste surtout en des rappels et des remises à niveau sur les bons comportements à acquérir», explique Bénédicte Geirnaert. L'écoconduite suppose en premier lieu un bon entretien des véhicules. Les conducteurs doivent, par exemple, prendre l'habitude de vérifier la pression des pneus de leur voiture une fois par mois ou apprendre à bien charger un véhicule électrique.

De bons réflexes doivent aussi être adoptés concernant l'usage des équipements du véhicule. «Il s'agit de ne pas ouvrir les fenêtres quand on met la climatisation ou de protéger son pare-brise, été comme hiver, pour ne pas avoir trop besoin de la climatisation ou du chauffage», illustre la spécialiste.

D'autres comportements relèvent de la conduite elle-même. «Il faut apprendre à regarder loin et largement, respecter les distances et les vitesses, de façon à pouvoir adapter sa conduite à la situation», pointe-t-elle. Le conducteur doit s'efforcer d'adopter une vitesse modérée et une conduite souple, en passant les vitesses pour arriver rapidement au bon rapport ou en utilisant le frein moteur pendant la décélération par exemple.

FORMATION ET COMMUNICATION

Pour inciter ses salariés à recourir à cette méthode de conduite, ces grands principes peuvent d'abord être intégrés à une charte de bonne conduite ou à la car policy quand il y en a une. Des actions de formation sont aussi à prévoir. À La Poste, elles sont faites en interne, en présentiel, mais aussi en e-learning. Mais de nombreux prestataires proposent aussi ce type de formations.

En dehors des organismes de formation, n'hésitez pas à vous renseigner auprès de la Sécurité routière, des constructeurs automobiles ou des assurances qui mènent également des actions en ce sens. Enfin, une fois les collaborateurs sensibilisés, le respect des bons comportements doit être encouragé. «Il faut entretenir les bons réflexes, via des rappels managériaux, des affiches, en parler régulièrement. Si vous faites une formation écoconduite une fois et qu'on ne vous en reparle plus, le bénéfice se perd», prévient Bénédicte Geirnaert. ■

VOITURES ÉLECTRIQUES : SONT-ELLES VRAIMENT AVANTAGEUSES ?

À la faveur d'aides financières de l'État et d'avantages fiscaux, les voitures électriques se font une place croissante dans les flottes automobiles des entreprises.

Alors que le marché de l'automobile a connu une année 2021 morose, les ventes de voitures électriques ont atteint des sommets avec une part de marché de 9,8% (+45,6% en un an). Un marché tiré notamment par l'achat de véhicules électriques par les entreprises. « La question est de plus en plus fréquente », souligne Damien Decroocq, associé du cabinet Capteam, membre du groupement France Défi. « En comparaison, il y a cinq ans, passer d'un véhicule thermique à un électrique n'était pas forcément avantageux. Aujourd'hui, à la faveur des aides mises en place et d'une fiscalité incitative, la question se pose. »

LA PRIME AUX VÉHICULES MOINS POLLUANTS

Prime à la conversion, exonération des frais de carte grise selon les régions... Les aides financières en faveur de l'achat d'un véhicule électrique restent nombreuses. Les entreprises continuent de bénéficier d'un bonus écologique de 27% du prix TTC plafonné à 4 000 € d'aides jusqu'à la fin du premier semestre 2022 pour l'achat d'un véhicule électrique inférieur à 45 000 € (1 000 € pour un hybride rechargeable). À partir du 1^{er} juillet, ce bonus passera à 3 000 € et sera supprimé pour les hybrides rechargeables. Un coup



9,8%

La part de marché des véhicules électriques en 2021.

ADOBESTOCK ©RRH2010

de pouce cumulable avec la prime à la conversion, reconduite en 2022, soit 2 500 € pour un véhicule électrique ou hybride rechargeable (moins de 50 g/km et plus de 50 km d'autonomie) dont le prix est inférieur à 60 000 €.

VOITURES ÉLECTRIQUES : PLUS D'AVANTAGES POUR LES GROSSES CYLINDRÉES

L'un des autres avantages du tout électrique est l'exonération des voitures 100% électriques et hybrides (émettant moins de 60 g/km de CO₂) de taxe annuelle sur les véhicules de société (TVS).

Si au 1^{er} janvier 2022, la TVS a été remplacée par deux taxes, correspondant aux deux actuels tarifs qui la composent, le principe reste le même : plus le taux d'émission de CO₂ du véhicule augmente, plus le coût est important. « Passer à l'électrique est particulièrement avantageux pour les grosses cylindrées, frappées de règles dissuasives. La TVS sur les moteurs Diesel peut rapidement atteindre 3 000 € auxquels il faut ajouter 4 000 à 5 000 € de malus, note Damien Decroocq. Sur les plus petits véhicules, moins polluants, les entreprises peuvent encore avoir le choix. »

UN AMORTISSEMENT FISCAL INCITATIF POUR LES VOITURES ÉLECTRIQUES

Alors que l'amortissement d'un véhicule thermique est plafonné à 18 300 €, voire 9 900 € pour les plus polluants (plus de 160 g de CO₂/km), celui des véhicules électriques peut atteindre jusqu'à 30 000 € (20 300 € pour un hybride rechargeable émettant entre 20 et 50 g/km de CO₂). « À cela s'ajoute la possibilité sous certaines conditions d'amortir la batterie qui peut venir s'ajouter à la base fiscale. Quand on sait qu'une batterie peut coûter jusqu'à 15 000 €, ce n'est pas négligeable », précise Damien Decroocq. Autre avantage fiscal : « Les titulaires de bénéfices non commerciaux (BNC) qui roulent en voiture électrique bénéficient d'une déduction majorée de 20% de leurs frais kilométriques. »

RÉALISER UNE ÉTUDE COMPARATIVE ENTRE PLUSIEURS PROPOSITIONS

Le prix plus élevé, l'autonomie des batteries, le temps de charge ou la mise en place de bornes de recharge au sein de l'entreprise restent des freins à l'électrification des flottes. « Il est avant tout primordial de choisir un véhicule aux caractéristiques qui correspondent aux besoins de l'entreprise », prévient l'expert.

À ce titre, le choix de passer à l'électrique s'anticipe. « Il convient de bien se renseigner sur la fiscalité en amont et comparer plusieurs propositions sur la base du taux d'émission de CO₂, précise Damien Decroocq. Les barèmes sont tellement complexes et diversifiés qu'il est difficile d'en faire une généralité. Une étude comparative doit être menée au cas par cas avec l'aide d'un expert-comptable pour calculer la déductibilité et l'amortissement possible. »

Au-delà des avantages fiscaux, la voiture électrique permettrait des économies. L'UFC-Que Choisir a mené une étude comparative sur les coûts de détention des véhicules. Ses conclusions : les modèles électriques, à l'exception des véhicules de grande taille, s'avèrent déjà plus rentables que les modèles thermiques sur le neuf comme sur l'occasion. ■

“ Les titulaires de bénéfices non commerciaux (BNC) qui roulent en voiture électrique bénéficient d'une déduction majorée de 20% de leurs frais kilométriques. ”

Damien Decroocq, associé du cabinet Capteam, membre du groupement France Défi

BORNES DE RECHARGE ÉLECTRIQUE : QUELLE INSTALLATION POUR **VOTRE ENTREPRISE ?**

Depuis 2015, les entreprises doivent pré-équiper un quota de places pour accueillir des bornes de recharge électrique, conformément au Code de la construction et à la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte.

Selon l'association professionnelle Avere-France, 90% des usagers de véhicules électriques se branchent à leur domicile ou sur le lieu de travail. Afin d'inciter les entreprises à adapter leurs infrastructures, une réglementation spécifique a vu le jour. Depuis 2012, les bâtiments neufs ou rénovés à usage tertiaire ou industriel ont l'obligation d'être partiellement pré-équipés (installation de fourreaux, de chemins de câble ou de conduits à partir du tableau général basse tension). Une obligation étendue en 2015 aux bâtiments existants par la loi de transition énergétique pour la croissance verte.

UNE OBLIGATION DE 5 % DE PLACES ÉQUIPÉES D'ICI À 2025

Promulguée en décembre 2019, la loi d'orientation des mobilités (LOM) est venue renforcer ces obligations pour les bâtiments neufs ou bénéficiant d'une rénovation importante. Si la demande de per-



4 000 €

Le coût maximal moyen
d'une borne de recharge.

ADOBESTOCK @WELPHOTO

“D’ici à 2025, tous les parkings non résidentiels de plus de vingt places devront avoir 5% de leurs emplacements équipés, dont au moins un accessible aux personnes à mobilité réduite.”

François Gatineau, président de Mobileese, conseil et bureau d’études indépendant en mobilité électrique

mis de construire a été déposée après le 11 mars 2021, 20% des places des parkings de plus de dix places doivent être pré-équipés en bornes de recharge. «D’ici à 2025, tous les parkings non résidentiels de plus de vingt places devront avoir 5% de leurs emplacements équipés, dont au moins un accessible aux personnes à mobilité réduite», estime François Gatineau, président de Mobileese, conseil et bureau d’études indépendant en mobilité électrique.

COMMENT CHOISIR SON INSTALLATION ?

Toutes les bornes de recharge électrique ne sont pas identiques. «Il est essentiel d’en comprendre les caractéristiques avant de faire un achat», note l’expert. On distingue généralement trois types de bornes, qui varient selon leur vitesse de charge : les bornes lentes (puissance inférieure à 7 kW), celles à la recharge moyenne (22 kW) et les ultrarapides (150 kW et plus). «Il faut veiller à ce que la puissance soit adaptée au véhicule et à ses caractéristiques», prévient l’expert.

Le risque? Que le dispositif soit peu efficace. «Dans le cas, par exemple, d’un véhicule disposant d’un chargeur interne triphasé de 11 kW et branché à une borne de 7 kW monophasée, il ne rechargera qu’à la puissance de 3,7 kW. La borne ne proposant qu’une phase et chacune des trois phases du chargeur interne du véhicule n’acceptant que 3,7 kW maximum, ce qui sera, au final, loin des 11 kW affichés par le constructeur», éclaire François Gatineau. L’expert recommande ainsi de se faire accompagner par un bureau d’études certifié pour adapter l’architecture électrique existante aux besoins réels de l’entreprise.

UNE INSTALLATION ADAPTÉE AUX USAGES

La puissance de la recharge doit aussi être adaptée à l’usage du véhicule. Un commercial qui effectue plusieurs trajets courts aura besoin d’une charge rapide à l’inverse d’un salarié sédentaire. «Il faudra peut-être envisager la mise en place d’une politique RH pour gérer les usages des salariés», souligne François Gatineau. Solution alternative : la borne de recharge à domicile. «On voit apparaître des bornes de recharge installées au domicile du collaborateur et louées par l’entreprise avec un système de carte qui permet de défacturer les frais», observe-t-il.

QUEL COÛT D’INSTALLATION ?

Le coût de l’installation d’une infrastructure de recharge dépend de différents facteurs et se situe, en moyenne, entre 1 500 € et 4 000 € le coût d’une borne de recharge, voire au-delà pour une recharge plus rapide. Certaines aides locales et nationales permettent de réduire l’investissement. La prime Advenir permet notamment aux entreprises d’obtenir un taux d’aide de 30%, dans la limite d’un montant de 960 € HT par point de recharge. Pour en bénéficier, il est nécessaire de choisir un installateur agréé et de respecter un cahier des charges précis. Afin de faire baisser la facture, «il peut être intéressant de coupler son installation avec un système de production d’électricité en local, avec des panneaux photovoltaïques par exemple», suggère François Gatineau. ■

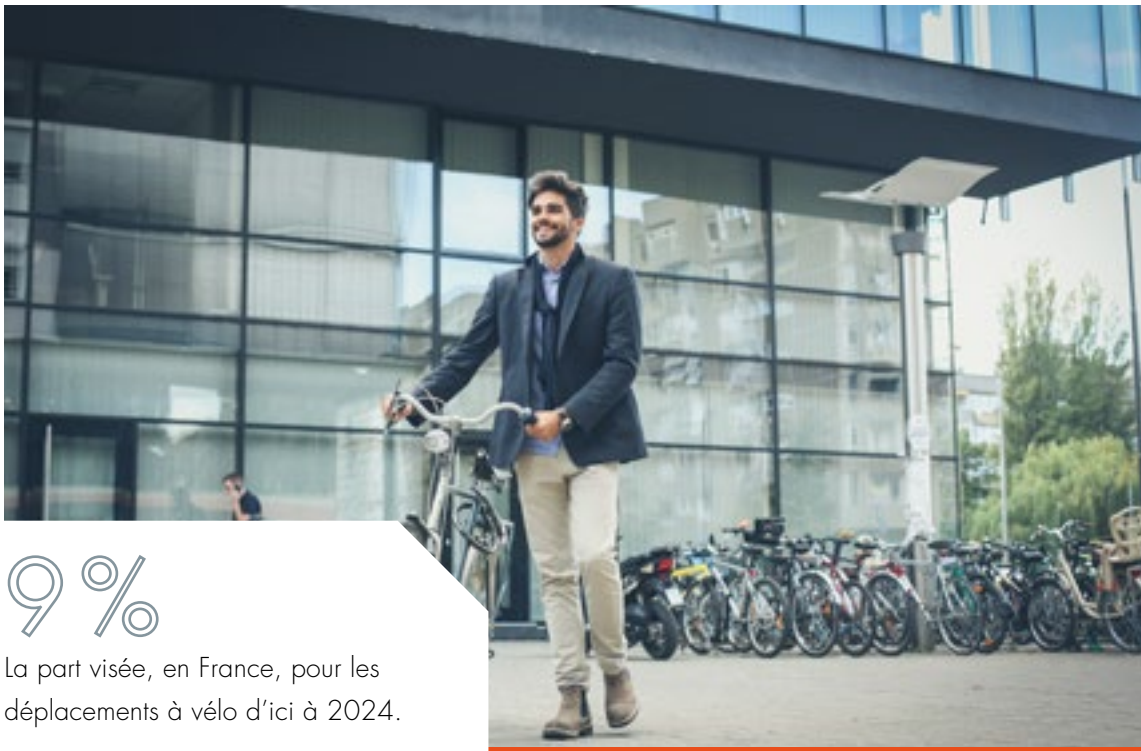
METTRE UNE FLOTTE DE VÉLOS À DISPOSITION DE SES SALARIÉS : COMMENT ÇA MARCHE ?

De nombreux prestataires proposent des services clés en main aux entreprises pour mettre à disposition de leurs salariés une flotte de vélos. Ce type de dispositif peut sous certaines conditions donner lieu à un avantage fiscal.

Promouvoir les mobilités douces, c'est bon pour l'environnement et une manière de répondre aux attentes de certains collaborateurs, désireux de trouver des alternatives à leurs déplacements en voiture ou en transport en commun. La mise à disposition d'une flotte de vélos ou de trottinettes pour ses salariés est une des manières de répondre à cet enjeu pour les entreprises. De nombreux spécialistes leur proposent aujourd'hui des offres intégrant l'installation d'une borne, la location ou l'acquisition des vélos et l'application permettant aux collaborateurs de les réserver.

VÉRIFIER LES BESOINS

Avant de se lancer, il importe toutefois de s'assurer que cela peut répondre aux besoins des salariés. « Il faut établir un diagnostic pour définir le potentiel de ce service », conseille Timothée Quellard, co-



9%

La part visée, en France, pour les déplacements à vélo d'ici à 2024.

GETTYIMAGE @MILADEN ZIVKOVIC

— Les entreprises mettant une flotte de vélos à disposition de leurs salariés bénéficient d'un avantage fiscal.

fondateur d'Ekodev, une société de service et conseil en développement durable. Il s'agit, par exemple, de vérifier que les trajets des collaborateurs sont bien faisables à vélos. « Cela concerne sans doute plus les entreprises qui sont dans les grandes villes que celles implantées à la campagne », note par exemple Damien Decroocq, expert-comptable chez Capteam, membre de France Défi.

Il faut aussi tenir compte des usages : les « vélotafeurs » expérimentés préfèrent souvent avoir leur propre vélo – acheté par eux-mêmes ou fourni par l'entreprise – que de disposer d'engins partagés. « La flotte de vélos n'est pas toujours la solution à privilégier pour un employeur qui souhaite encourager ce type de mobilité », résume Timothée Quellard, tout en soulignant qu'elle est un outil intéressant pour commencer des changements ou, par exemple, pour des trajets intersites. L'étude préalable doit aussi permettre de dimensionner la flotte nécessaire, en sachant que le nombre d'utilisateurs est amené à évoluer.

FAIRE DE LA PÉDAGOGIE

Côté mise en place, il est possible d'opter pour une solution clés en main où un prestataire se charge de l'installation de la flotte des vélos, vélos électriques ou encore des trottinettes, de l'entretien et de fournir une application de réservation. L'employeur peut aussi investir lui-même dans des bicyclettes et nouer un contrat avec un professionnel pour la maintenance. « Il est en tout cas de son devoir de s'assurer que le matériel fourni soit bien à jour et de faire un peu de pédagogie vis-à-vis des collaborateurs », souligne Timothée Quellard. Quitte à organiser une formation ou une session de remise en selle qui pourra lever les freins de certains utilisateurs potentiels.

AVANTAGE FISCAL ET TOLÉRANCE DE L'URSSAF

Alors que le gouvernement entend faire passer la part du vélo dans les déplacements des Français de 3 % en 2018 à 9 % d'ici à 2024, les entreprises installant une flotte de vélos à disposition de leurs salariés pour leurs trajets domicile-travail peuvent bénéficier d'un avantage fiscal. « Il existe un crédit d'impôt d'un montant fixé à maximum 25 % des dépenses pour les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés », précise Damien Decroocq.

Sont prises en compte dans ce crédit d'impôt les dépenses de location ou d'acquisition des vélos, mais aussi celles liées à leur entretien ou les frais d'assurance. Ce coup de pouce est mis en place jusqu'à fin 2024. « Cela va dans le bon sens », souligne l'expert-comptable qui note que l'information semble peu connue des entreprises.

« Normalement, le fait de mettre des vélos à disposition des salariés devrait être considéré comme un avantage en nature dont le montant devrait être déterminé pour calculer des cotisations, poursuit Damien Decroocq. Mais par mesure de tolérance et de simplification, l'Urssaf a indiqué que cela ne serait pas considéré comme tel ». Pour l'heure, la mise en place de ce type de dispositif ne donne donc pas lieu au versement de cotisations sociales. ■



BIEN S'ÉQUIPER
ET ADMINISTRER SA FLOTTE

DES ENJEUX FISCAUX
ET JURIDIQUES

UNE FLOTTE
ÉCORESPONSABLE

4

UNE QUESTION D'IMAGE
DE MARQUE



LE CHOIX DE VÉHICULE : UN MOYEN D’AFFICHER **SES VALEURS**

Les valeurs mises en avant par l’entreprise doivent être un élément à prendre en compte pour déterminer la catégorie de véhicule équipant la flotte.

Imaginez-vous le facteur s’arrêter chez vous en berline cabriolet ? Ou le commercial de produits de luxe sortir d’un vieil utilitaire des années 2000 ? Pas vraiment. Si ces exemples sont volontairement caricaturaux, une chose l’est moins : le véhicule demeure une composante de l’image de marque d’une entreprise. Au moment du choix, mieux vaut éviter la faute goût. « Généralement, le dirigeant a cette donnée en tête », témoigne Yann Guillaud, analyste flotte automobile au sein d’Euklead, réseau spécialisé dans l’ingénierie achat.

EN COHÉRENCE AVEC L’IMAGE DE L’ENTREPRISE

Le véhicule doit apparaître en cohérence avec l’image et les valeurs que souhaite communiquer l’entreprise. Ni trop clinquant ni trop bon marché, tout est affaire de mesure. À ce titre, le choix de la marque et du modèle est important. « On distingue communément les catégories des véhicules low-cost, généralistes et premium. Généralement, une entreprise va opter pour une marque généraliste. Mais elle peut aussi, au vu de sa clientèle, se tourner vers un modèle plus ou moins haut de gamme, détaille l’expert. Dans tous les cas, mieux vaut éviter une entrée de gamme obsolète. » Un modèle récent de moyenne gamme aux belles finitions peut ainsi refléter l’image d’une



GETTYIMAGE ©SVEN LOEFFLER

— Choisir un véhicule confortable avec des équipements de qualité (Bluetooth, GPS...) est une marque de considération et renforce l'attachement à l'entreprise.

entreprise attractive, dynamique et florissante. Une petite citadine assortie de technologies peut pour sa part valoriser une entreprise innovante, type start-up.

Opter pour un haut de gamme ou un véhicule de marque française est aussi une façon d'afficher ses valeurs, voire ses missions. À ce titre, le choix d'un véhicule électrique ou hybride est devenu un marqueur important. « Pour les entreprises engagées en faveur de l'environnement, ce choix montre une sensibilité et une vertu en la matière, des valeurs auxquelles les clients s'identifient facilement », précise Yann Guillaud.

UNE MARQUE DE CONSIDÉRATION EN INTERNE

Si le message envoyé à l'extérieur compte, l'image en interne est tout aussi importante, voire plus, selon Yann Guillaud. « Il ne faut pas oublier que le collaborateur est le premier client de l'entreprise et le premier usager du véhicule. Derrière le choix du véhicule, il y a une dimension RH à ne pas négliger. Les clients internes peuvent être plus ou moins valorisés par rapport au choix du véhicule. »

Choisir un véhicule confortable avec des équipements de qualité (Bluetooth, GPS...) est une marque de considération et renforce l'attachement à l'entreprise. « L'entreprise doit ainsi se demander si le collaborateur souhaite rouler avec une boîte auto ou manuelle. C'est un confort de conduite », appuie l'expert. Le choix d'une voiture bien équipée permet par la même occasion de valoriser l'entreprise, celle d'une société soucieuse du bien-être de ses salariés plutôt que celle se contentant du strict minimum.

UN SIGNE DE BONNE SANTÉ DE L'ENTREPRISE

Par ailleurs, Yann Guillaud recommande vivement de mettre en place une politique d'attribution des véhicules, ou car policy. « Il faut l'écrire noir sur blanc et la communiquer de manière claire en interne afin qu'elle soit comprise et acceptée. Cela permettra d'éviter d'éventuels conflits relationnels à ce sujet entre collaborateurs. » Il est également important de mettre en place un suivi de la voiture. Si un contrôle régulier est impératif et obligatoire en termes de sécurité, il doit aussi permettre de faire un état des lieux général du véhicule. Une carrosserie cabossée ou usée peut renvoyer l'image négative d'une entreprise négligente et peu organisée. A contrario, un véhicule bien entretenu et propre reflétera une image positive, celle d'une entreprise en bonne santé et investie dans son activité. ■

LE MARQUAGE DE VÉHICULE : UNE BONNE FAÇON DE SE DISTINGUER ?

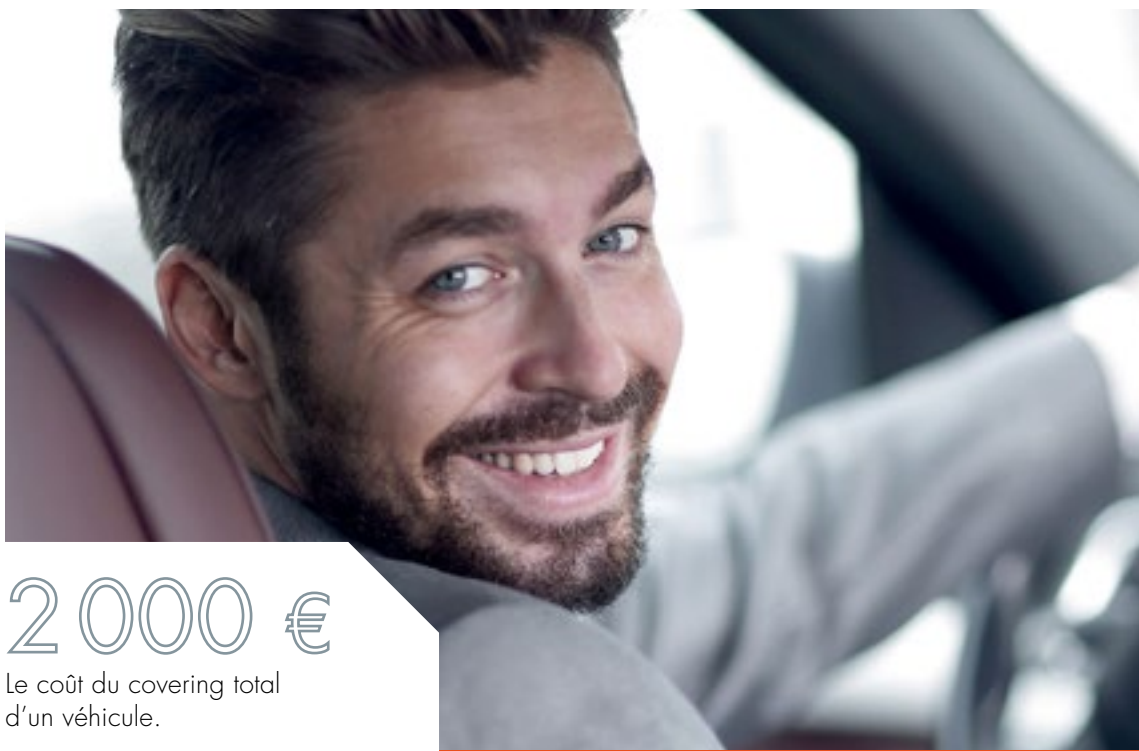
Le marquage de véhicule, ou covering, est devenu une partie intégrante de la communication visuelle globale d'une entreprise. Une publicité à moindre coût.

Que ce soit en ville ou à la campagne, les voitures « logotées » sont omniprésentes sur les routes. Si le procédé de marquage des véhicules n'est pas récent, son recours s'est accentué ces dernières décennies sous l'effet d'une offre de plus en plus nombreuse dans un monde où la communication est un enjeu de taille. « Pour l'artisan du coin ou la TPE/PME, marquer son véhicule est un moyen efficace et à moindre coût pour faire connaître son entreprise dans son environnement local », confirme Bertrand Bazin, dirigeant associé au sein de l'agence IML Communication, située dans la région lyonnaise.

UN GAIN DE VISIBILITÉ

Principal intérêt de cette stratégie : la visibilité. Le matériel roulant ou « logoté » renforce la présence de l'entreprise dans les rues. « C'est une image dynamique. Par son mouvement, le véhicule attire l'œil, souligne Bertrand Bazin. C'est un gain rapide et efficace en notoriété et en visibilité sur le long terme. »

Contrairement à un affichage publicitaire limité dans le temps et souvent onéreux, le marquage de véhicule offre l'avantage de s'inscrire dans la durée. Et dans l'inconscient collectif par la « redondance ». Un effet recherché en communication. « À force de voir le camion



2 000 €

Le coût du covering total d'un véhicule.

ADOBESTOCK © ASDF

du pisciniste, le jour où l'on projette de faire une piscine, on va l'appeler. On sait qu'il existe», note le professionnel.

UN MARQUAGE SIMPLE POUR ÊTRE EFFICACE

Si le marquage est un outil de communication qui peut se révéler précieux, il doit rester «simple et clair pour être efficace», prévient Bertrand Bazin. L'entreprise doit être identifiée au premier coup d'œil. «Il faut rester sur la base de la charte graphique et s'y tenir», précise le dirigeant associé d'IML Communication. Nous conseillons généralement à nos clients d'opter uniquement pour l'image de l'entreprise et son logo. Éventuellement, une indication géographique, voire un numéro de téléphone.»

Autre écueil à éviter : avoir une flotte dépareillée. «Lorsqu'on marque le premier véhicule, il est conseillé de l'inscrire dans la charte graphique et de conserver cette logique sur les suivants pour conserver une homogénéité», explique Bertrand Bazin.

UNE PUBLICITÉ À MOINDRE COÛT

Semi-covering, covering intégral, choix du film et des couleurs... les formules possibles sont multiples. «L'un des avantages du covering total est la protection qu'il apporte contre les microrayures ou l'usure. Cela peut être pertinent dans le cas de figure d'un leasing où le véhicule doit être rendu en parfait état», note l'expert. Le coût peut varier de 500 € pour un marquage partiel à 2 000 € pour un covering total. Un montant bien inférieur à celui d'une campagne d'affichage en 4x3. «D'autant que cette communication n'est pas soumise à la taxe sur la publicité extérieure à la différence des panneaux publicitaires, par exemple», fait remarquer Bertrand Bazin. Seul impératif avec le covering : «Avoir une conduite irréprochable». Au risque de provoquer l'effet inverse à celui espéré. ■

“ Il faut rester sur la base de la charte graphique et s'y tenir. Nous conseillons généralement à nos clients d'opter uniquement pour l'image de l'entreprise et son logo. Éventuellement, une indication géographique, voire un numéro de téléphone. ”

Bertrand Bazin, dirigeant associé de l'agence IML Communication

POUR
EN SAVOIR PLUS
CONTACTEZ
VOTRE
EXPERT
COMPTABLE

www.experts-et-decideurs.fr

