



Les concessionnaires adorent vous vendre des financements, mais ne les écoutez pas forcément...

Les concessionnaires margent sur les dossiers de financement accordés aux clients de véhicules neufs ou plus récemment d'occasion. Mais selon les chiffres d'un grand mandataire français, il y a encore des Français prompts à opter pour une solution "de leur côté". Privant ainsi la concession d'un juteux petit bonus.

Faites le test, comme nous, en concession : rendez vous chez un distributeur local et demandez des informations sur un véhicule grand public. Puis, commencez à discuter du prix et laissez réagir le commercial, qui vous proposera à coup sûr un leasing ou un crédit par la banque interne (Financial Services pour Volkswagen, RCI Bank pour Renault, Finance & Services pour Stellantis...). **Enfin, dites-lui que vous préférez acheter comptant ou bien opter pour un crédit auprès de votre propre banque, et observez la réaction du commercial...** qui sera à coup sûr gêné voire frustré de ne pas pouvoir saisir un dossier de financement interne qui lui aurait rapporté une commission et aidé à remplir les objectifs de son point de vente.

Bon alors, on l'achète quand cette dernière voiture thermique ou hybride ?

Ces financements intéressent en effet tout particulièrement les distributeurs qui, il faut bien le dire, ne gagnent pas énormément d'argent sur le VN grand public où les marges sont plus faibles que dans le premium. Pour se rattraper, le VO, l'après-vente et le financement sont donc de bons outils.

Crédit maison, plutôt que crédit concession ?

Ne laissez pas le commercial vous vendre son financement sans le comparer à celui de votre propre banque !© Renault

Le mandataire AutoJM avance certains de ses chiffres : l'achat comptant (30 %) reste le moyen d'accès à l'automobile neuve préféré des Français avec le crédit auprès de la banque du client (57 %). Il ne resterait donc pas grand-chose à se mettre sous la dent pour les constructeurs du côté du leasing LOA/LLD et des financements par les banques internes. Mais attention : ces chiffres concernent uniquement les ventes chez AutoJM.

En réalité, AADData nous rappelait en janvier que sur l'ensemble de l'année 2022, les formules locatives représentaient 51 % des ventes de véhicules neufs à particuliers. Et donc des financements pour les banques des constructeurs ! Même si, du côté de l'acquisition brute, le crédit contracté auprès de la banque personnelle du client ou l'achat comptant se maintiennent toujours à des niveaux élevés.

Mais comme le rappelait une récente étude, entre 2012 et 2022, **le marché est passé de 92 % d'achats comptants/crédits à 51 % de formules locatives.** Une sacrée métamorphose qui s'explique par le prix de plus en plus élevé des véhicules neufs qui poussent les clients à se tourner vers le leasing. Parfois à tort, puisque l'achat comptant ou avec un crédit bien négocié auprès de la meilleure banque possible (qui ne sera pas forcément celle du constructeur !) restent toujours plus avantageux en bout de compte. D'autant plus avec des taux de crédits qui, eux aussi, sont en augmentation. Ne vous laissez pas trop avoir par des mensualités trop aguicheuses, souvent synonymes de premier loyer exorbitant ou d'interminables conditions (prime à la conversion, kilométrage faible, modèle d'entrée de gamme...).

Bref, faites bien vos calculs car un crédit a un coût final souvent non négligeable, et les



frais de remise d'un véhicule en fin de leasing peuvent se transformer en mauvaise surprise.

Publié le 02/10/2023 Mis à jour le 02/10/2023

