

Si le marché automobile neuf (VN) se porte aussi bien en France depuis plusieurs années, le financement n'y est pas pour rien. Une profonde évolution a eu lieu sur le marché des financements automobiles : en 2017, 2/3 du total des financements de véhicules neufs (64% exactement) ont été effectués en formules locatives : Location avec Option d'Achat (LOA), crédit-bail et Location de Longue Durée (LLD). Le tiers restant est constitué du crédit classique (36%). Cela signifie que la budgétisation de l'achat automobile, articulée autour d'un loyer mensuel pendant 36 à 60 mois a pris son envol (environ 40 mois de durée moyenne statistique). En chiffres, le marché total du financement des Véhicules Neufs (VN) s'est élevé à 16,5 milliards d'euros en 2017 (+11,5%), pour un montant moyen financé de 17 467€ Ttc (source : Hors-série Financement 2018, l'argus de l'automobile). Le financement est une cause directe de la bonne santé du marché du véhicule neuf en France (+4,7% et 2 110 751 VN). Au sein de ce total, le crédit VN est en chute (-7,4%) et représente 2,5 milliards d'euros ; la LOA et le crédit-bail VN poursuivent leur ascension (+20%) et totalisent plus de 6 milliards d'euros (2,4 fois plus que le crédit) ; la LLD progresse de +9,8% et comptabilise 4,5 milliards d'euros de recettes.

La LOA, le crédit-bail VN, connaissent des progressions ininterrompues depuis 2013 pour les particuliers, et la LLD poursuit un parcours à succès pour équiper les parcs des sociétés. Techniquement, la LOA comme la LLD permettent de ne payer que la fraction de la valeur du véhicule pendant la durée de détention de celui-ci, et non de financer le prix total de la voiture : le loyer est plus attractif que la mensualité du crédit. Plusieurs facteurs bénéfiques viennent s'y ajouter. D'une part, les valeurs dites « résiduelles » des VN ont fortement monté ces dernières années. Elles signifient que le prix prévisionnel de revente d'une automobile neuve, à horizon 36 mois par exemple (pour un contrat de 3 ans), est plus élevé qu'auparavant : se revendant plus cher en sortie de contrat, la fraction de son prix neuf à financer pendant la durée du contrat est plus faible : le loyer y gagne. Autre élément fondamental : les coûts de refinancement des banques et établissements de crédit étant au plus bas, ils peuvent distribuer du crédit à des taux également très bas. Financer une partie plus faible du prix d'un véhicule à un taux plus bas : ce sont les raisons qui permettent d'acquérir une petite citadine à partir de 89€ de loyer mensuel, ou bien un SUV compact à partir de 159€ mensuels (à titre d'exemples).

Les acteurs du financement automobile sont répartis en deux grandes familles : les financières ou banques des constructeurs automobiles (dites « captives », et les organismes financiers ou les banques indépendants. Les « captives » des constructeurs représentent 12,9 milliards d'euros de financement VN en 2017 (+11,1%), soit 78% du total des montants distribués (exemples : Diac pour Renault, Dacia ou Nissan, PSA Finance pour Peugeot, Citroën et DS). Les indépendants et les banques (exemples : Viaxel – Sofinco groupe Crédit Agricole, ou BNP Paribas Personal Finance-Cetelem) représentent 22% du total des financements (+13,3%).

L'essor considérable des LOA et crédits-baux VN soulève une question importante pour l'avenir proche : celle des valeurs réelles des voitures de retour à l'issue de leurs contrats. Les valeurs résiduelles étant parfois très optimistes en début de contrat, elles peuvent décocter à la restitution, plaçant sous tension la marge des repreneurs des autos (les concessionnaires). Cela peut entraîner, par ricochet, l'application stricte de pénalités ou frais de remise en état vers le client final (dans la limite des process prévus au contrat).