

## Introduction

Ce travail part de l'hypothèse que le « leasing social » (LS) est une bonne idée mais se demande si elle a été bien exécutée. En d'autres termes, la question qui le sous-tend est celle de savoir s'il ne serait pas possible de faire mieux en faisant autrement.

Pour préciser ce questionnement, il convient de préciser d'abord pourquoi l'idée d'un LS est séduisante. De ce point de vue, quatre grands arguments peuvent être invoqués. Ils sont respectivement d'ordre politique, social, industriel et écologique.

- i) Politiquement d'abord, le LS répond à une objection majeure formulée à l'encontre de la promotion du véhicule électrique à batterie (VEB) et des aides par lesquelles on s'efforce de favoriser la diffusion : le VEB est encore plus cher que les autres véhicules neufs (VN) et aider les ménages à en acquérir revient à solliciter la collectivité via le budget de l'Etat (ou les CEE) pour aider des ménages aisés à verdir leur mobilité. Une telle politique laisse irrésolue la question de la mobilité de la très large majorité des ménages qui s'équipent en véhicule d'occasion (VO) et devra attendre que les « retombées » de ces pratiques d'équipement vertueuses se manifestent sur les marchés de l'occasion pour être concernée.
- ii) Socialement, le VEB est vertueux car il déleste le budget automobile des ménages modestes de son plus gros poste, celui du carburant. On sait en effet que les choix des ménages opposent les dépenses contraintes qu'ils sont obligés de consentir pour vivre et les dépenses arbitrables pour lesquelles ils ont le choix parce qu'ils peuvent s'en dispenser. Logiquement, les premières vont être assez proches chez les plus riches et les plus pauvres alors que les secondes seront notoirement sous-représentées dans les budgets des ménages modestes. Dans le domaine automobile, dépenses en carburant et assurances et achats de véhicules correspondent exactement à cette opposition : les dépenses en carburant et en assurances par véhicules sont très homogènes alors que les montants consacrés à l'équipement en véhicules sont très dissemblables parce que très arbitrables et servant de variables d'ajustement. C'est dès lors aux ménages modestes que l'électrification serait le plus profitable et ce seront, toutes choses égales par ailleurs, les derniers qui y accéderont.
- iii) Industriellement, le VEB bouleverse les chaînes de valeur et a, toutes choses égales par ailleurs, un effet négatif sur l'emploi puisque le nombre d'heures de travail associé à la production d'un véhicule est inférieur à ce qu'il est lorsque l'on produit un véhicule thermique. L'essentiel de la différence est associé au groupe moto-propulseur (GMP) et nous avons pu estimer que, dans le cas français, la différence est de l'ordre de 28%. Ceci signifie que si on devait voir l'électrification s'accompagner d'une baisse des volumes vendus alors l'industrie devrait subir simultanément deux chocs : celui de la baisse du nombre de véhicules assemblés et celui de la baisse des contenus en emplois. A l'inverse si, en proposant des véhicules moins chers et/ou en facilitant l'usage de VN par les ménages qui n'y accèdent pas d'habitude, on parvenait à générer une demande additionnelle de VN, alors la soutenabilité industrielle (et politique et sociale) du cap pris se trouverait accrue.

- iv)** Écologiquement, le modèle des retombées ou du ruissellement (« Trickle-Down ») a comme caractéristique d’impliquer un renouvellement très lent d’un parc très important qui croît en vieillissant à mesure que les véhicules deviennent plus chers et plus durables et que la montée des dépenses concurrentes (logement, santé, retraite, grand âge, éducation ...) réduit le disponible pour l’automobile. Dans les pays les plus développés, le ratio achats de VN/parc total qui fournit une information sur le taux de renouvellement et – donc – la vitesse de remplacement est structurellement décroissant et l’électrification risque de hâter cette décroissance en renchérissant les VN. Dans les pays aux PIB/tête ou aux revenus moyens plus faibles, l’équipement s’est massivement fait via l’importation de VO et le parc est déjà vieux alors qu’il est de constitution récente. Il est dès lors nécessaire de trouver des leviers pour contrecarrer ce puissant frein à la décarbonation et à l’atteinte des objectifs de neutralité climatique poursuivis.

Pour ces quatre raisons majeures, il y a lieu de défendre le principe du LS et de chercher à le mettre en œuvre le mieux possible. De ce point de vue, les quatre registres dans lesquels nous avons inscrit la défense du principe ne renvoient pas tout à fait aux mêmes critères. Par exemple, les arguments politique et écologique pourraient éventuellement s’accommoder assez bien de la promotion de véhicules importés de Chine. De même, socialement, un LS très centré dès que possible sur le VO serait très défendable alors que, industriellement ou écologiquement, seuls la mise à la route de VEB neufs (VEBN) importe. Il faudra par conséquent que les différentes pistes d’amélioration soient examinées en distinguant bien les objectifs poursuivis que l’on peut a priori résumer comme suit.

- Nombre de véhicules additionnel mis à la route via le LS  
C’est cette variable-objectif qui rend le mieux compte de l’apport industriel et écologique du dispositif.
- Nombre de ménages concernés par le LS  
C’est la variable qui permet de cerner l’atteinte des objectifs d’inclusion des publics dont on craint qu’ils ne soient des bénéficiaires trop tardifs d’une politique d’électrification qui devrait leur bénéficier plus qu’à d’autres.
- Pouvoir d’influence exercé sur les politiques produits et les choix industriels des constructeurs via le LS  
Les constructeurs ont des objectifs de rentabilité et/ou une analyse du marché solvable qui les a conduits à opter trop volontiers pour la montée en gamme et les délocalisations. Le LS peut sous certaines conditions agir comme une incitation à réviser ces arbitrages.
- Intégration d’une politique publique de l’automobile dans les politiques des transports  
L’opposition transport individuel-transport collectif est aussi structurante que peu pertinente. Le LS est une manière de faire bouger cette ligne devenue caduque.

Bien évidemment, ces objectifs - et les arbitrages qui peuvent devoir être rendus entre eux – seront à rendre sous une contrainte budgétaire dont on ne peut ignorer la prégnance en 2026. Nous aurons donc à comparer les différents scénarii que nous allons construire en conférant au coût de chacun d’eux une place majeure.

## SCENARIO Business As Usual

Pour caractériser le scénario BAU, il faut saisir comment le système se présente dans sa version actuelle, celle de 2025, par exemple.

Il s'agit au fond de comprendre pourquoi et comment, en distribuant 7000 euros de CEE par véhicule, on parvient à faire en sorte que les constructeurs proposent via leurs réseaux, des véhicules à moins de 200 euros par mois sur une LOA de 3 ans. L'idée est de saisir pourquoi une telle somme est nécessaire et quels problèmes sont associés au système.

Nous utilisons pour cela nos deux simulateurs : celui que nous avons construit et affiné par le dialogue avec les uns et les autres et celui que nous a fourni un partenaire bancaire pour nous indiquer comment ils raisonnent.

### Simulation des calculs de loyers

	Calcul loyer	Commentaire
Périodicité (nb de mois)	12	
Prix catalogue TTC hors options	22 000	
Remise sur véhicule	2200	19 800 TTC = 0,9*22000 : un rabais de 10% semble plausible, et encore ...
Montant financé TTC	19 800	
Taux annuel	3,50%	Taux standard
Durée années	3	60 000 Kms max
Mode	0	
Taux périodique	0,29%	
Nombre échéances	36	
VR en % du prix catalogue	55,00%	
Valeur résiduelle en % du montant financé	61,11%	Les données Indicata sur les VR des VE à 36 mois publiées en mai 2025 donnent ce chiffre
Valeur résiduelle	12 100	
Loyer mensuel	260	Sans l'assurance, sans l'entretien-réparation, sans les frais de restitution de l'ordre de 2000, sans l'entretien et les pneus

A priori, pour un véhicule dont le prix catalogue serait de 22 000 euros sans l'aide de l'Etat (ou des CEE) et sans contrat d'entretien inclus dans la mensualité et en négligeant les frais de restitution, on aboutirait à une proposition de loyer mensuel de 260 euros.

Si, comme c'est le cas pour le LS version 2025, on inclut un contrat d'entretien qui couvre les 3 révisions annuelles et si l'on estime (chiffre de la banque) les frais de restitution à 2000 euros, alors, on aboutit au tableau suivant et, donc, à une mensualité de 345 euros.

	Calcul loyer
Périodicité (nb de mois)	12
Prix catalogue TTC hors options	22 000
Remise sur véhicule	2200
Frais de restitution	2000
Visites/révisions annuelles incluses	900
Montant financé TTC	22 700
Taux annuel	3,50%
Durée années	3
Mode	0
Taux périodique	0,29%
Nombre échéances	36
VR en % du prix catalogue	55,00%
Valeur résiduelle en % du montant financé	53,30%
Valeur résiduelle	12 100
Loyer mensuel	345

En raisonnant en banquier, les 7000 euros de CEE permettrait alors de baisser les mensualités à 140 euros sans perdre d'argent. Il faudrait pour cela que les 10% de rabais

soient effectifs et, pour les banquiers, les constructeurs ne l'ont pas aujourd'hui proposé car ils entendent se réserver le LS. Il faudrait encore que les contrats d'entretien soient vendus en B to B à 300 euros par révision annuelle alors que les clients paient plutôt 400. On reste alors dans une formule sans assurances tous risques. C'est le tableau suivant.

	Calcul loyer
Périodicité (nb de mois)	12
Prix catalogue TTC hors options	22 000
Remise sur véhicule	2200
Frais de restitution	2000
Visites/révisions annuelles incluses	900
Aide CEE dédiée LS	7000
Montant financé TTC	15 700
Taux annuel	3,50%
Durée années	3
Mode	0
Taux périodique	0,29%
Nombre échéances	36
VR en % du prix catalogue	55,00%
Valeur résiduelle en % du montant financé	77,07%
Valeur résiduelle	12 100
Loyer mensuel	140

La e-C3 en version de base est proposée à ces tarifs catalogue et une banque pourrait sur un tel modèle proposer un loyer de 140 euros.

Le problème en 2025 comme en 2026 est que les constructeurs vont au-delà et qu'un véhicule comme le e-C3 n'est pas proposé à 140 euros par mois en LS mais à 95 euros. Ce qui explique ce « cadeau » fait par le constructeur n'est pas le fait que les conditions commerciales consenties au réseau sont notoirement meilleures car celles-ci sont standards. Ce qui permet d'arriver à dette mensualité est résumé dans le tableau ci-dessous :

	Calcul loyer	Commentaire
Périodicité (nb de mois)	12	
Prix catalogue TTC hors options	22 000	
Remise sur véhicule	2200	
Frais de restitution	2000	
Visites/révisions annuelles incluses	900	
Aide CEE dédiée LS	7000	
Montant financé TTC	15 700	
Taux annuel	3,50%	Taux standard
Durée années	3	60 000 Kms max
Mode	0	
Taux périodique	0,29%	
Nombre échéances	36	
VR en % du prix catalogue	62,80%	
Valeur résiduelle en % du montant financé	88,00%	
Valeur résiduelle	13 816	Les données Indicata sur les VR des VE à 36 mois publiées en mai 2025 donnent le chiffre de 55%; les constructeurs obligent les distributeurs à faire comme si c'était bien plus : le distributeur doit assumer le "dépositionnement". Ici, il vaut 1700 euros.
Loyer mensuel	95	

Les lignes essentielles sont en ocre et expliquent le conflit entre les réseaux et leurs constructeurs : le fameux « dépositionnement » est imposé par la captive qui conçoit le contrat et définit la valeur résiduelle. Cette valeur est celle à laquelle le client peut racheter le véhicule après 36 mois. C'est aussi la valeur à laquelle le distributeur va racheter la voiture à la captive qui en était devenue propriétaire en début de contrat. En effet, au moment de la signature, la captive achète bien la voiture au concessionnaire et lui verse le montant du véhicule mais elle lui impose de lui racheter à terme la voiture au prix prévu. Puisque ledit prix est défini artificiellement nettement au-dessus de sa valeur réelle pour pouvoir proposer

un loyer plus convaincant, le distributeur doit assumer ce dépositionnement et endosser la perte associée.

	Calcul loyer	Commentaire
Périodicité (nb de mois)	12	
Prix catalogue TTC hors options	25 000	
Remise sur véhicule	2500	
Frais de restitution	2000	
Visites/révisions annuelles incluses	900	21 600 TTC = 0,9*24000 : un rabais de 10% semble plausible, et encore ...
Aide CEE dédiée LS	7000	
Montant financé TTC	18 400	
Taux annuel	3,50%	Taux standard
Durée années	3	60 000 Kms max
Mode	0	
Taux périodique	0,29%	
Nombre échéances	36	
VR en % du prix catalogue	63,50%	
Valeur résiduelle en % du montant financé	86,28%	Les données Indicata sur les VR des VE à 36 mois publiées en mai 2025 donnent le chiffre de 55%; les constructeurs obligent les distributeurs à faire comme si c'était bien plus : le distributeur doit assumer le "dépositionnement". Ici, il vaut 2125 euros.
Valeur résiduelle	15 875	
Loyer mensuel	120	

Pour vérifier que cette logique que le cas de la e-C3 permet de saisir est assez générale, nous avons fait le même exercice sur le cas de la R5. Celle-ci est proposée en Leasing Social à 120 euros par mois en version « de base ». En appliquant le même raisonnement et en mobilisant le simulateur fourni par nos partenaires banquiers, nous calculons que le loyer que devrait proposer logiquement Renault sur ce véhicule dont le prix catalogue est de 25 000 euros est de 176 euros. Pour parvenir à un loyer de 120 euros alors il faut « dépositionner » la valeur résiduelle et la fixer à 63,5% de la valeur neuve alors que la vraie valeur est plutôt à 55% : on postule que la voiture vaudra 15 875 euros alors qu'elle ne vaudra que 13 750 ; le dépositionnement est de 2125 euros. C'est le cadeau que le constructeur fait au client du LS sur le dos du distributeur.

Ledit distributeur pourrait en théorie, s'il parvenait à convaincre le client d'exercer son option d'achat, se sauver mais, de manière générale, en LOA, les clients qui le font sont de plus en plus rares puisqu'ils peuvent trouver l'équivalent en VO pour moins cher.

Si on souhaite résoudre ce problème ou en minorer l'importance, on peut chercher à faciliter la poursuite du LS pour 3 années supplémentaires. Cela peut intéresser le bénéficiaire qui sans cela doit rendre son véhicule et ne pourra alors que revenir sur le marché de l'occasion pour y acheter un vieux VT. Cela pourrait déléster le réseau de ce fardeau. Le hic est que, sans aides, le compte n'y est pas. Nous simulons ce scénario pour la R5 : le distributeur souhaitera, pour ne pas perdre d'argent, que la captive lui reprenne le véhicule à sa valeur théorique surévaluée et, en appliquant une décote sur les trois années suivantes du véhicule, on arrive alors à ce tableau.

	Calcul loyer
Périodicité (nb de mois)	12
Prix du VO	15 875
Remise sur véhicule	0
Frais de restitution	2000
Visites/révisions annuelles incluses	900
Aide CEE dédiée LS	0
Montant financé TTC	18 775
Taux annuel	3,50%
Durée années	3
Mode	0
Taux périodique	0,29%
Nombre échéances	36
VR en % du prix catalogue	67,00%
Valeur résiduelle en % du montant financé	56,65%
Valeur résiduelle	10 636
Loyer mensuel	269

La mensualité est plus de deux fois plus élevée. On pourra objecter que la solution permet d'éviter les 2000 euros de frais de restitution et supprime alors le « dépositionnement » nécessaire.

	Calcul loyer
Périodicité (nb de mois)	12
Prix catalogue TTC hors options	25 000
Remise sur véhicule	2500
Frais de restitution	0
Visites/révisions annuelles incluses	900
Aide CEE dédiée LS	7000
Montant financé TTC	16 400
Taux annuel	3,50%
Durée années	3
Mode	0
Taux périodique	0,29%
Nombre échéances	36
VR en % du prix catalogue	55,00%
Valeur résiduelle en % du montant financé	83,84%
Valeur résiduelle	13 750
Loyer mensuel	117

Le nouveau contrat sur le véhicule de trois ans peut alors être conçu sur une base plus basse. Le tableau suivant montre que, même en tenant compte de cet effet bénéfique, on parvient, pour un véhicule que le ménage fera rouler pour ses 4<sup>ème</sup>, 5<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> année à un loyer de 186 euros, très au-dessus de celui qui lui avait été proposé initialement pour un véhicule neuf.

	Calcul loyer
Périodicité (nb de mois)	12
Prix du VO	13 750
Remise sur véhicule	0
Frais de restitution	0
Visites/révisions annuelles incluses	900
Aide CEE dédiée LS	0
Montant financé TTC	14 650
Taux annuel	3,50%
Durée années	3
Mode	0
Taux périodique	0,29%
Nombre échéances	36
VR en % du prix catalogue	67,00%
Valeur résiduelle en % du montant financé	62,88%
Valeur résiduelle	9 213
Loyer mensuel	186

Une aide de 2200 euros permettrait de combler le gap.

Cela renchérirait le coût du dispositif et/ou obligerait à réduire à coût égal le nombre de véhicules financés.

## Simulation du bilan général

### La LOA sur 36 mois

Lorsque l'on raisonne sur le système global pour exhiber sur 20 ans combien de véhicules électriques vont être mis à la route via le dispositif, combien cela va coûter aux ménages, à la collectivité et aux constructeurs ou distributeurs. On doit partir du tableau suivant qui est celui avec lequel nous comparerons toutes les solutions examinées.

	Achats neufs	Coût achats neufs	Dépense VN	Assurances	Entretien.	Marge distributeur		coût du risque	Fonctionnement	Dépenses hors intérêts
2025	50 000	23 000	1 150 000 000		20 000 000	82 800 000		4 050 000		1 256 850 000
2026	50 000	22 000	1 100 000 000		40 000 000	79 200 000		8 100 000		1 227 300 000
2027	50 000	21 000	1 050 000 000		60 000 000	75 600 000		12 150 000		1 197 750 000
2028	50 000	20 000	1 000 000 000		60 000 000	72 000 000		12 150 000		1 144 150 000
2029	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2030	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2031	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2032	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2033	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2034	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2035	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2036	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2037	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2038	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2039	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2040	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2041	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2042	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2043	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
2044	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		12 150 000		1 063 750 000
TOTAL	1 000 000	-	19 100 000 000		1 140 000 000	1 375 200 000		230 850 000		21 846 050 000
	Recettes clients/locataires	Subv	Recettes VO	Restit.	Recettes nettes VO	RECETTES	Parc ALM	Recette-Dép.	Cumul dette	intérêts
2025	90 000 000	350 000 000	-	-	-	440 000 000	50 000	(817 300 000)	(817 300 000)	-
2026	180 000 000	350 000 000	-	-	-	530 000 000	100 000	(726 805 500)	(1 544 105 500)	(28 605 500)
2027	270 000 000	350 000 000	-	-	-	620 000 000	150 000	(633 143 693)	(2 177 249 193)	(54 043 693)
2028	270 000 000	350 000 000	602 777 778	50 000	12 056	1 222 777 778	150 000	1 074 056	(2 176 175 136)	(76 203 722)
2029	270 000 000	350 000 000	572 222 222	50 000	11 444	1 192 222 222	150 000	50 956 092	(2 125 219 044)	(76 166 130)
2030	270 000 000	350 000 000	541 666 667	50 000	10 833	1 161 666 667	150 000	22 184 000	(2 103 035 044)	(74 382 667)
2031	270 000 000	350 000 000	511 111 111	50 000	10 222	1 131 111 111	150 000	(7 595 115)	(2 110 630 159)	(73 606 227)
2032	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(53 694 278)	(2 164 324 437)	(73 872 056)
2033	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(55 573 578)	(2 219 898 015)	(75 751 355)
2034	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(57 518 653)	(2 277 416 667)	(77 696 431)
2035	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(59 531 806)	(2 336 948 473)	(79 709 583)
2036	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(61 615 419)	(2 398 563 892)	(81 793 197)
2037	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(63 771 958)	(2 462 335 850)	(83 949 736)
2038	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(66 003 977)	(2 528 339 827)	(86 181 755)
2039	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(68 314 116)	(2 596 653 943)	(88 491 894)
2040	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(70 705 110)	(2 667 359 054)	(90 882 888)
2041	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(73 179 789)	(2 740 538 843)	(93 357 567)
2042	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(75 741 082)	(2 816 279 924)	(95 918 859)
2043	270 000 000	350 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(78 392 020)	(2 894 671 944)	(98 569 797)
2044	270 000 000	230 000 000	465 277 778	50 000	9 306	1 085 277 778	150 000	(81 135 740)	(2 975 807 684)	(101 313 518)
TOTAL	5 130 000 000	7 000 000 000	8 276 388 889	-	-	20 406 388 889		(1 835 807 684)	-	-

On scénarise une configuration où à partir de 2029, les prix catalogues des véhicules mis en LS se stabilisent aux alentours de 20 500 euros. Le rabais est de 10%. Le nombre de véhicules mis en LS est de 50 000. Les valeurs résiduelles sont, à 36 mois, de 55% du prix catalogue. Les contrats annuels d'entretien sont facturés 400 euros. Conformément à ce que montre un travail fait pour Mobilians en 2021, la marge effective des distributeurs est de 7%. Le risque

est de 4,5%. Les intérêts correspondent à un taux d'intérêt de 3,5%. La mensualité moyenne payée est de 150 euros.

Sous ces hypothèses, on parvient à mettre à la route (première colonne) 1 million de VEB en 20 ans en dépensant (troisième colonne) 19 Mds pour les véhicules, 1,14 Md pour les révisions, 1,4 milliard pour rémunérer la vente et environ 1,77 Md d'euros pour couvrir le risque et les charges d'intérêt. Le total est un peu inférieur 23,5 Mds d'euros. Côté recettes, la revente des véhicules est le premier poste et, en chiffrant la restitution à 2000 euros et en la déduisant de la VR, on parvient à presque 8,3 Mds d'euros. Vient ensuite la subventions (CEE pour l'instant) que nous maintenons par hypothèse à 350 Millions annuels sur 20 ans soit 7 milliards sur 20 ans. Les loyers encaissés (150 000 \* 150\*12) s'élèvent à 270 Millions annuels et à 5,13 Mds sur 20 ans.

Ce qu'indique notre avant dernière colonne (cadran bas) est que le « système » ainsi conçu ne parvient pas à l'équilibre. Ceci est conforme au raisonnement conduit plus haut : pour que de tels loyers puissent être proposés, il faut que la perte générée soit épongée par quelqu'un. Si l'on raisonne hors intérêts, le tableau est moins sombre puisque le système est déficitaire les 3 premières années et est ensuite à l'équilibre. Ce sont en fait les 2 Mds d'euros de déficits cumulés hors intérêts de ces années-là qui, en générant des charges d'intérêts, conduisent à cette dette cumulée de 3 Mds sur 20 ans.

	Achats neufs	Coût achats neufs	Dépense VN	Assurances	Entretien.	Marge distributeur		coût du risque	Fonctionnement	Dépenses hors intérêts
2025	50 000	23 000	1 150 000 000		12 500 000	82 800 000		4 500 000		1 249 800 000
2026	50 000	22 000	1 100 000 000		40 000 000	79 200 000		9 000 000		1 228 200 000
2027	50 000	21 000	1 050 000 000		60 000 000	75 600 000		13 500 000		1 199 100 000
2028	50 000	20 000	1 000 000 000		60 000 000	72 000 000		13 500 000		1 145 500 000
2029	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2030	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2031	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2032	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2033	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2034	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2035	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2036	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2037	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2038	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2039	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2040	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2041	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2042	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2043	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
2044	50 000	18 500	925 000 000		60 000 000	66 600 000		13 500 000		1 065 100 000
TOTAL	1 000 000	-	19 100 000 000		1 132 500 000	1 375 200 000		256 500 000		21 864 200 000
	Recettes clients/locataires	Subv	Recettes VO	Restit.	Recettes nettes VO	RECETTES	Parc ALM	Recette-Dép.	Cumul dette	intérêts
2025	90 000 000	350 000 000	-	-	-	440 000 000	50 000	(816 850 000)	(816 850 000)	-
2026	180 000 000	350 000 000	-	-	-	530 000 000	100 000	(725 889 750)	(1 542 739 750)	(28 589 750)
2027	270 000 000	350 000 000	-	-	-	620 000 000	150 000	(631 745 891)	(2 174 485 641)	(53 995 891)
2028	270 000 000	350 000 000	732 777 778	50 000	14 656	1 352 777 778	150 000	135 020 780	(2 039 464 861)	(76 106 997)
2029	270 000 000	350 000 000	702 222 222	50 000	14 044	1 322 222 222	150 000	189 590 952	(1 849 873 909)	(71 381 270)
2030	270 000 000	350 000 000	671 666 667	50 000	13 433	1 291 666 667	150 000	165 671 080	(1 684 202 829)	(64 745 587)
2031	270 000 000	350 000 000	641 111 111	50 000	12 822	1 261 111 111	150 000	140 914 012	(1 543 288 817)	(58 947 099)
2032	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	100 012 669	(1 443 276 148)	(54 015 109)
2033	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	103 513 113	(1 339 763 035)	(50 514 665)
2034	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	107 136 072	(1 232 626 964)	(46 891 706)
2035	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	110 885 834	(1 121 741 129)	(43 141 944)
2036	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	114 766 838	(1 006 974 291)	(39 260 940)
2037	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	118 783 678	(888 190 614)	(35 244 100)
2038	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	122 941 106	(765 249 507)	(31 086 671)
2039	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	127 244 045	(638 005 462)	(26 783 733)
2040	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	131 697 587	(506 307 876)	(22 330 191)
2041	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	136 307 002	(370 000 874)	(17 720 776)
2042	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	141 077 747	(228 923 126)	(12 950 031)
2043	270 000 000	350 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	146 015 468	(82 907 658)	(8 012 309)
2044	270 000 000	230 000 000	595 277 778	50 000	11 906	1 215 277 778	150 000	151 126 010	68 218 352	(2 901 768)
TOTAL	5 130 000 000	7 000 000 000	10 486 388 889	-	-	22 616 388 889	-	1 208 218 352	-	-

La solution la plus accessible pour corriger cela, pour les captives qui vont raisonner avec ce type de tableau, est d'appliquer leur méthode habituelle qui consiste à « dépositionner » les valeurs résiduelles (VR). En procédant ainsi (tableau ci-dessus), et en survalorisant les résiduelles de 2650 euros ce qui est une fourchette haute, on équilibre le système du point de vue de la captive mais le réseau est susceptible de perdre plus de 2 Md d'euros puisque la recette issue des ventes de VO est alors chiffrée à 10,5 Milliards d'euros et correspond à la valeur à laquelle les concessionnaires devraient racheter les véhicules à la captive alors que les reventes aux clients ne vaudraient que 8,3 Mds d'euros.

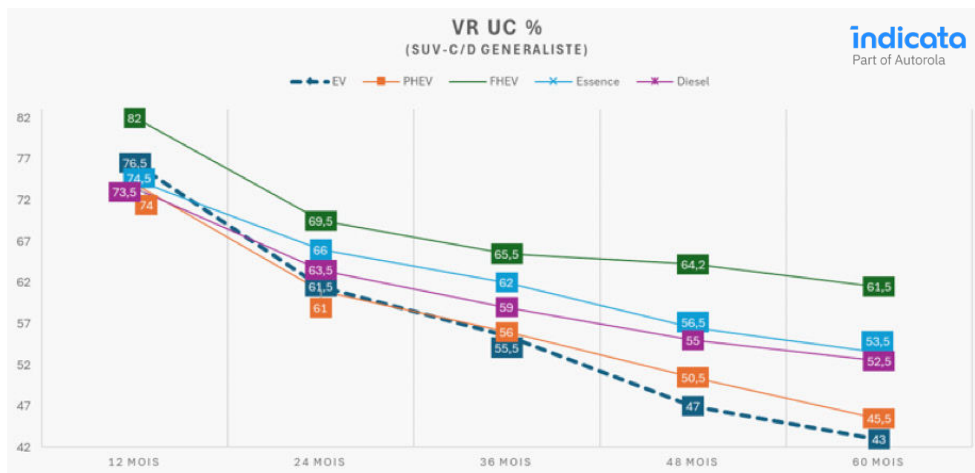
On peut aussi imaginer que l'équilibre soit atteint en réduisant le risque par une sélection des « meilleurs dossiers » et/ou que le coût de l'entretien soit réduit en exigeant du réseau qu'il « sous-facture » les révisions sur ces véhicules. Plus fondamentalement, ce que montre la simulation est que le système est, avec la subvention accordée par véhicule, assez loin de l'équilibre. En d'autres termes le dépositionnement dont se plaignent les distributeurs semble assez probable. Il est susceptible d'être accentué par les politiques commerciales des constructeurs qui ne proposent pas l'équivalent de nos mensualités à 150 euros mais, comme on l'a vu dans nos exemples, des mensualités autour de 100 ou 120 euros.

### Prolonger les contrats ?

Étant donnés ces problèmes de dépositionnement et les craintes que suscitent, pour 2027 et les années suivantes, les « retours de LS », la tentation de prolonger les contrats à mensualités inchangées est forte et notre « macro » permet de simuler un tel scénario.

Année	Achats neufs	Coût achats neufs	Dépense VN	Fin de loc 3 ans	Fin de loc 3 + 3	Valeur Résiduelle réelle 36 mos	Valeur Résiduelle théorique 36	Valeur Résiduelle réelle 72 mos	Valeur Résiduelle théorique 36	Prolongation 50%	Frais de restit. /FRE	Recette nette VO 3 ans (valeurs théoriques)	Recette nette VO 6 ans (Valeurs théoriques)	Recette nette VO 3 ans (valeurs réelles)	Recette nette VO 6 ans (Valeurs réelles)	Parc ALM
2025	50 000	23 000	1 150 000 000													50 000
2026	50 000	22 000	1 100 000 000													100 000
2027	50 000	21 000	1 050 000 000													150 000
2028	50 000	20 000	1 000 000 000	50 000		14 056	17 756			25 000	2 000	393 888 889		301 388 889		175 000
2029	50 000	18 500	925 000 000	50 000		13 444	17 144			25 000	2 000	378 611 111		286 111 111		200 000
2030	50 000	18 500	925 000 000	50 000		12 833	16 533			25 000	2 000	363 333 333		270 833 333		225 000
2031	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	12 222	15 922	9 967	12 867	25 000	2 000	348 055 556	271 666 667	255 555 556	199 166 667	225 000
2032	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	9 533	12 433	25 000	2 000	325 138 889	260 833 333	232 638 889	188 333 333	225 000
2033	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	9 100	12 000	25 000	2 000	325 138 889	250 000 000	232 638 889	177 500 000	225 000
2034	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 667	11 567	25 000	2 000	325 138 889	239 166 667	232 638 889	166 666 667	225 000
2035	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2036	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2037	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2038	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2039	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2040	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2041	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2042	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2043	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
2044	50 000	18 500	925 000 000	50 000	25 000	11 306	15 006	8 017	10 917	25 000	2 000	325 138 889	222 916 667	232 638 889	150 416 667	225 000
	1 000 000		19 100 000 000									5 710 694 444	3 250 833 333	4 138 194 444	2 235 833 333	

Nous faisons l'hypothèse que 1 véhicule sur 2 serait conservé par les bénéficiaires qui ne les restitueraient donc pas le 37<sup>ème</sup> mois mais le 73<sup>ème</sup>. Nous avons donc deux types de ventes de VO : des VO de 36 mois et des VO de 72 mois. Les frais de restitution sont les mêmes dans les deux cas. Les VR sont de 55% des valeurs neuves (catalogue) pour les premières et de 39% pour les secondes. C'est ce que nous déduisons des éléments Indicata :



Comme on le lit dans la dernière colonne, le nombre de véhicules circulant relevant du LS s'en trouve accru puisque la moitié des véhicules reste loué 6 ans et cela a pour conséquence que le parc concerné n'est plus de 150 000 VEB mais de 225 000. En termes de ventes de VO, aux prix de marché, la recette totale passerait de 8,3 Mds à 6,4. En effet, en vitesse de croisière, le système vend annuellement 25 000 véhicules de 3 ans à 11 306 euros et 25 000 de 6 ans à 8017 euros au lieu de 50 000 à 11 306. Le système dépense davantage pour les révisions puisqu'elles concernent 225 000 véhicules et non plus 150 000 et le surcoût sur 20 ans est de 480 Millions. Il engrange toutefois les loyers correspondants dont le montant sur les 20 années passe de 5,13 Mds d'euros à 7,29.

Année	Achats neufs	Coût achats neufs	Dépense VN	Assurances	Entretien.	Marge distributeur		coût du risque	Fonctionnement	Dépenses hors intérêts
2025	50 000	23 000	1 150 000 000		20 000 000	82 800 000		4 500 000		1 257 300 000
2026	50 000	22 000	1 100 000 000		40 000 000	79 200 000		9 000 000		1 228 200 000
2027	50 000	21 000	1 050 000 000		60 000 000	75 600 000		13 500 000		1 199 100 000
2028	50 000	20 000	1 000 000 000		70 000 000	72 000 000		15 750 000		1 157 750 000
2029	50 000	18 500	925 000 000		80 000 000	66 600 000		18 000 000		1 089 600 000
2030	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2031	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2032	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2033	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2034	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2035	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2036	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2037	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2038	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2039	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2040	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2041	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2042	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2043	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
2044	50 000	18 500	925 000 000		90 000 000	66 600 000		20 250 000		1 101 850 000
<b>TOTAL</b>	<b>1 000 000</b>	<b>18 500</b>	<b>19 100 000 000</b>		<b>1 620 000 000</b>	<b>1 375 200 000</b>		<b>364 500 000</b>		<b>22 459 700 000</b>
	<b>Recettes clients/locataires</b>	<b>Subv</b>	<b>Recettes VO</b>	<b>Restit.</b>	<b>Recettes nettes VO</b>	<b>RECETTES</b>	<b>Parc ALM</b>	<b>Recettes - Dépenses</b>	<b>Cumul dette</b>	<b>Intérêts</b>
2025	90 000 000	350 000 000	-	-	-	440 000 000	50 000	(817 300 000)	(817 300 000)	-
2026	180 000 000	350 000 000	-	-	-	530 000 000	100 000	(698 200 000)	(1 544 105 500)	(28 605 500)
2027	270 000 000	350 000 000	-	-	-	620 000 000	150 000	(579 100 000)	(2 177 249 193)	(54 043 693)
2028	315 000 000	350 000 000	301 388 889	25 000	12 056	966 388 889	175 000	(191 361 111)	(2 444 814 025)	(76 203 722)
2029	350 000 000	350 000 000	286 111 111	25 000	11 444	996 111 111	200 000	(93 488 889)	(2 623 871 475)	(85 568 491)
2030	405 000 000	350 000 000	270 833 333	25 000	10 833	1 025 833 333	225 000	(76 016 667)	(2 791 723 783)	(91 835 502)
2031	405 000 000	350 000 000	454 722 222	50 000	9 094	1 209 722 222	225 000	107 872 222	(2 781 562 104)	(97 710 332)
2032	405 000 000	350 000 000	420 972 222	50 000	8 419	1 175 972 222	225 000	74 122 222	(2 804 794 835)	(97 354 674)
2033	405 000 000	350 000 000	410 138 889	50 000	8 203	1 165 138 889	225 000	63 288 889	(2 839 674 115)	(98 167 819)
2034	405 000 000	350 000 000	399 305 556	50 000	7 986	1 154 305 556	225 000	52 455 556	(2 886 607 574)	(99 388 594)
2035	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(2 951 433 773)	(101 031 265)
2036	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 018 528 960)	(103 300 182)
2037	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 087 972 548)	(105 648 514)
2038	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 159 846 732)	(108 079 039)
2039	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 234 236 582)	(110 594 636)
2040	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 311 230 146)	(113 198 280)
2041	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 390 918 556)	(115 893 055)
2042	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 473 396 130)	(118 682 149)
2043	405 000 000	350 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 558 760 489)	(121 568 865)
2044	405 000 000	230 000 000	383 055 556	50 000	7 661	1 138 055 556	225 000	36 205 556	(3 647 112 670)	(124 556 617)
<b>TOTAL</b>	<b>7 290 000 000</b>	<b>7 000 000 000</b>	<b>6 374 027 778</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>20 664 027 778</b>	<b>-</b>	<b>(1 795 672 222)</b>	<b>-</b>	<b>(1 851 430 928)</b>

Ainsi (voir tableau ci-dessus), hors charges d'intérêt, le système est sur 20 ans déficitaire de 1,8 Md (contre 1,5 dans le système à 3 ans). Toutefois, le système accumule une dette plus élevée au départ car il est déficitaire hors charge d'intérêt pendant 6 ans et a déjà accumulé une dette de presque 3 Mds lorsqu'il commence à s'équilibrer. Comme les charges d'intérêt excèdent le bénéfice annuel la dette se creuse et sans corrections le système accumule une dette de 3,6 Mds (contre 3 Mds) sur les 20 ans.

Pour le corriger, la solution de dépositionnement ne paraît suffisante car il faudrait pour compenser positionner les VR des véhicules à trois ans 4000 euros au-dessus du marché et celles des véhicules de 6 ans 3000 euros plus haut pour que le système s'équilibre à 20 ans en générant environ 9 Mds de recettes des ventes VO. Conformément à ce qui a été ébauché dans l'analyse des mensualités praticables. Ceci milite pour un subventionnement de la seconde LOA qui seule permettrait d'éviter cela.

## Scénario 2 : PPP

Sur la base de la conviction qu'il faut se libérer du schéma LOA à 3 ans, nous testons une location très longue avec l'idée que le loueur pourrait rester propriétaire du véhicule plus de 10 ans pour éviter les problèmes de VR, de dépositionnement ... A achats égaux aux constructeurs, ceci permettrait de disposer d'un « parc social » plus conséquent. On pourrait ainsi ne pas réserver le service à 150 000 bénéficiaires cumulés mais disposer d'un service à vocation plus large apte à couvrir les besoins de populations plus importantes et variées.

Pour imaginer cela, on part du schéma qui consiste à mettre en location 11 ans un véhicule électrique neuf pour lequel le loueur bénéficie d'une remise.

	Calcul loyer
Périodicité (nb de mois)	12
Prix catalogue HT hors options	16 000
Remise sur véhicule	
Montant financé HT	16 000
Taux annuel	3,50%
Durée années	11
Mode	0
Taux périodique	0,29%
Nombre échéances	132
VR en % du prix catalogue	0,00%
Valeur résiduelle en % du montant financé	0,00%
Valeur résiduelle	0
Loyer mensuel	146

Par rapport à des objections sur les questions de frais de remise en état ou de restitution et sur les valeurs résiduelles, l'idée est de permettre au loueur de raisonner comptablement -et pour les autorités de contrôle- en considérant que le véhicule n'a plus aucune valeur après 11 ans.

Ici, nous prenons le cas d'un VEB dont le prix catalogue serait de 20 K euros. La Citroën e-C3 ou la Renault Twingo sont très proches de cela et de futures versions (LFP) de la R5 s'en approcheront. Nous envisageons l'octroi d'un rabais de 20%. Cela peut paraître relativement peu puisqu'il s'agit, pour le constructeur de « ventes directes » pour lesquelles il n'a pas à rémunérer son réseau mais tout indique que les constructeurs rechignent à partager le LS. Par ailleurs, il n'est pas certain que les véhicules à 20 000 euros prix catalogue couvrent tous les besoins et il faudra éventuellement proposer à certains bénéficiaires des véhicules à capacités d'emport plus importante. Dans cette perspective, notre hypothèse d'un coût d'acquisition des véhicules par les banques à 16 000 euros TTC est relativement optimiste.

Le problème est ensuite de se placer dans le raisonnement d'un acteur bancaire et de sa perception des différents postes de coût. Puisqu'il faudrait être à même de proposer une solution incluant tout sauf l'assurance et la recharge dans une enveloppe de l'ordre de 150 euros, nous simulons une solution conforme à ce qui a pu nous être indiqué pour chaque poste et en déduisons le niveau de subvention qui serait requis pour que, sur 20 ans, le système d'équilibre.

En règle générale, les interlocuteurs voient les publics concernés comme étant associés à d'importants risques et majorent de ce fait leur couverture contre le risque d'impayé. Nous retenons ici à ce niveau un taux de 5%. Ils considèrent que l'engagement de leur actionnariat pour les volumes envisagés ne peut plus renvoyer à des programmes du type RSE mais doivent rentrer dans le « core business » et satisfaire dès lors les mêmes exigences de marge. Nous intégrons une marge de 4,5%.

Les contrats ou fais d'entretien/réparation qui incluent les pneumatiques sont chiffrés à 400 euros par an et par voiture. Ils s'ajoutent au « coût de fonctionnement » qui correspond au « fleet management » que nous avons évalué sur la base d'un salarié pour 400 véhicules à gérer ce qui correspond à 150 euros par véhicule et par an.

	Dépense VN	Assurance	Entretien.	Accompagnement		coût du risque (impayés)	Coût de fonctionnement	Marge	Dépenses hors intérêts
				Type 1	Type2				
2027	1 360 000 000	-	34 000 000	-	12 750 000	7 650 000	12 750 000	64 221 750	1 491 371 750
2028	1 360 000 000	-	68 000 000	-	12 750 000	15 300 000	25 500 000	67 706 686	1 549 256 686
2029	1 360 000 000	-	102 000 000	-	12 750 000	22 950 000	38 250 000	71 078 108	1 607 028 108
2030	1 360 000 000	-	136 000 000	-	12 750 000	30 600 000	51 000 000	74 331 864	1 664 681 864
2031	1 360 000 000	-	170 000 000	-	12 750 000	38 250 000	63 750 000	77 463 652	1 722 213 652
2032	1 360 000 000	-	204 000 000	-	12 750 000	45 900 000	76 500 000	80 469 010	1 779 619 010
2033	1 360 000 000	-	238 000 000	-	12 750 000	53 550 000	89 250 000	83 343 314	1 836 893 314
2034	1 360 000 000	-	272 000 000	-	12 750 000	61 200 000	102 000 000	86 081 771	1 894 031 771
2035	1 360 000 000	-	306 000 000	-	12 750 000	68 850 000	114 750 000	88 679 412	1 951 029 412
2036	1 360 000 000	-	340 000 000	-	12 750 000	76 500 000	127 500 000	91 131 086	2 007 881 086
2037	1 360 000 000	-	374 000 000	-	12 750 000	84 150 000	140 250 000	93 431 456	2 064 581 456
2038	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	95 574 986	2 121 124 986
2039	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	95 107 941	2 120 657 941
2040	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	94 623 814	2 120 173 814
2041	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	94 121 980	2 119 671 980
2042	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	93 601 792	2 119 151 792
2043	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	93 062 577	2 118 612 577
2044	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	92 503 641	2 118 053 641
2045	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	91 924 262	2 117 474 262
2046	1 360 000 000	-	408 000 000	-	12 750 000	91 800 000	153 000 000	91 323 692	2 116 873 692
TOTAL	27 200 000 000	-	5 916 000 000	-	255 000 000	1 331 100 000	2 218 500 000	1 719 782 796	38 640 382 796
	Mensualités bénéficiaires	Subv	RECETTES	Parc ALM	dette/cash net	Cumul dette	intérêts		
2027	153 000 000	680 000 000	833 000 000	85 000	(658 371 750)	(658 371 750)	-		
2028	306 000 000	680 000 000	986 000 000	170 000	(563 256 686)	(1 244 671 447)	(23 043 011)		
2029	459 000 000	680 000 000	1 139 000 000	255 000	(468 028 108)	(1 756 263 055)	(43 563 501)		
2030	612 000 000	680 000 000	1 292 000 000	340 000	(372 681 864)	(2 129 414 126)	(61 469 207)		
2031	765 000 000	680 000 000	1 445 000 000	425 000	(277 213 652)	(2 544 292 273)	(76 664 494)		
2032	918 000 000	680 000 000	1 598 000 000	510 000	(181 619 010)	(2 814 961 513)	(89 050 230)		
2033	1 071 000 000	680 000 000	1 751 000 000	595 000	(85 893 314)	(2 999 378 480)	(98 523 653)		
2034	1 224 000 000	680 000 000	1 904 000 000	680 000	9 968 229	(3 094 388 498)	(104 978 247)		
2035	1 377 000 000	680 000 000	2 057 000 000	765 000	105 970 588	(3 096 721 507)	(108 303 597)		
2036	1 530 000 000	680 000 000	2 210 000 000	850 000	202 118 914	(3 002 987 846)	(108 385 253)		
2037	1 683 000 000	680 000 000	2 363 000 000	935 000	298 418 544	(2 809 673 877)	(105 104 575)		
2038	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	394 875 014	(2 513 137 449)	(98 338 586)		
2039	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	395 342 059	(2 205 755 201)	(87 959 811)		
2040	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	395 826 186	(1 887 130 448)	(77 201 432)		
2041	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	396 328 020	(1 556 851 994)	(66 049 566)		
2042	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	396 848 208	(1 214 493 605)	(54 489 820)		
2043	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	397 387 423	(859 613 459)	(42 507 276)		
2044	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	397 946 359	(491 753 571)	(30 086 471)		
2045	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	398 525 738	(110 439 208)	(17 211 375)		
2046	1 836 000 000	680 000 000	2 516 000 000	1 020 000	399 126 308	284 821 728	(3 865 372)		
TOTAL	26 622 000 000	13 600 000 000	40 222 000 000	-	-	-	(1 296 795 476)		

Nous faisons l'hypothèse que, en échange de sa subvention, l'Etat demande que le dispositif soit porté et promu auprès des publics concernés. Cet accompagnement léger qu'assureront

les réseaux bancaires, les organismes de crédit ou les captives typiquement est chiffré à 150 euros.

Sur la base de ces hypothèses et en ne variant pas de la mensualité de 150 euros qui nous permet d'assurer la comparabilité de nos scénarios, nous sommes en mesure de déterminer quel montant de subvention permettrait que l'équilibre soit atteint. Comme on le lit dans la seconde colonne en vert dans le cadran bas de notre tableau, avec une subvention annuelle de 680 000 000 d'euros, le PPP pourrait fonctionner. Par rapport au BAU, cela revient à doubler l'effort de la collectivité mais le nombre de bénéficiaires est multiplié par 7 et le nombre de véhicules mis à la route est de 1,7 million contre 1 million.

### Scénario 3 : PPP et DSP

	Dépense VN	Assurance	Entretien.	Accompagnement		coût du risque (impayés)	Coût de fonctionnement	Marge	Dépenses hors intérêts
				Type 1	Type2				
2027	1 360 000 000	-	34 000 000	11 333 333	8 500 000	5 355 000	12 750 000	3 237 225	1 435 175 558
2028	1 360 000 000	-	68 000 000	11 333 333	8 500 000	10 710 000	25 500 000	6 876 877	1 490 920 210
2029	1 360 000 000	-	102 000 000	11 333 333	8 500 000	16 065 000	38 250 000	10 408 673	1 546 557 007
2030	1 360 000 000	-	136 000 000	11 333 333	8 500 000	21 420 000	51 000 000	13 828 670	1 602 082 004
2031	1 360 000 000	-	170 000 000	11 333 333	8 500 000	26 775 000	63 750 000	17 132 779	1 657 491 112
2032	1 360 000 000	-	204 000 000	11 333 333	8 500 000	32 130 000	76 500 000	20 316 761	1 712 780 094
2033	1 360 000 000	-	238 000 000	11 333 333	8 500 000	37 485 000	89 250 000	23 376 221	1 767 944 554
2034	1 360 000 000	-	272 000 000	11 333 333	8 500 000	42 840 000	102 000 000	26 306 606	1 822 979 940
2035	1 360 000 000	-	306 000 000	11 333 333	8 500 000	48 195 000	114 750 000	29 103 195	1 877 881 529
2036	1 360 000 000	-	340 000 000	11 333 333	8 500 000	53 550 000	127 500 000	31 761 095	1 932 644 428
2037	1 360 000 000	-	374 000 000	11 333 333	8 500 000	58 905 000	140 250 000	34 275 232	1 987 263 565
2038	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	36 640 348	2 041 733 682
2039	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	35 903 832	2 040 997 165
2040	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	35 140 377	2 040 233 710
2041	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	34 348 999	2 039 442 332
2042	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	33 528 676	2 038 622 009
2043	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	32 678 350	2 037 771 683
2044	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	31 796 923	2 036 890 256
2045	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	30 883 258	2 035 976 591
2046	1 360 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	153 000 000	29 936 175	2 035 029 509
TOTAL	27 200 000 000	-	5 916 000 000	226 666 667	170 000 000	931 770 000	2 218 500 000	517 480 271	37 180 416 938
	Mensualités bénéficiaires	Subv	Recettes VO	RECETTES	Parc ALM	dette/cash net	Cumul dette	intérêts	
2027	153 000 000	460 000 000	-	613 000 000	85 000	(822 175 558)	(822 175 558)	-	
2028	306 000 000	460 000 000	-	766 000 000	170 000	(753 696 354)	(1 575 871 913)	(28 776 145)	
2029	459 000 000	460 000 000	-	919 000 000	255 000	(682 712 524)	(2 258 584 436)	(55 155 517)	
2030	612 000 000	460 000 000	-	1 072 000 000	340 000	(609 132 459)	(2 867 716 895)	(79 050 455)	
2031	765 000 000	460 000 000	-	1 225 000 000	425 000	(532 861 204)	(3 400 578 099)	(100 370 091)	
2032	918 000 000	460 000 000	-	1 378 000 000	510 000	(453 800 327)	(3 854 378 426)	(119 020 233)	
2033	1 071 000 000	460 000 000	-	1 531 000 000	595 000	(371 847 799)	(4 226 226 226)	(134 903 245)	
2034	1 224 000 000	460 000 000	-	1 684 000 000	680 000	(286 897 858)	(4 513 124 083)	(147 917 918)	
2035	1 377 000 000	460 000 000	-	1 837 000 000	765 000	(198 840 872)	(4 711 964 955)	(157 959 343)	
2036	1 530 000 000	460 000 000	-	1 990 000 000	850 000	(107 563 202)	(4 819 528 156)	(164 918 773)	
2037	1 683 000 000	460 000 000	-	2 143 000 000	935 000	(12 947 051)	(4 832 475 207)	(168 683 485)	
2038	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	467 629 686	(4 364 845 521)	(169 136 632)	
2039	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	484 733 242	(3 880 112 279)	(152 769 593)	
2040	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	502 462 360	(3 377 649 919)	(135 803 930)	
2041	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	520 839 921	(2 856 809 999)	(118 217 747)	
2042	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	539 889 641	(2 316 920 358)	(99 988 350)	
2043	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	559 636 105	(1 757 284 253)	(81 092 213)	
2044	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	580 104 795	(1 177 179 458)	(61 504 949)	
2045	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	601 322 128	(575 857 330)	(41 201 281)	
2046	1 836 000 000	460 000 000	382 500 000	2 296 000 000	1 020 000	623 315 485	47 458 155	(20 155 007)	
TOTAL	26 622 000 000	9 200 000 000	3 442 500 000	35 822 000 000	-	-	-	(2 036 624 908)	

Le principal problème que pose ce PPP est que, pour pouvoir gérer la charge financière associée à l'acquisition de 85 000 véhicules par an qui ne sont pas revendus à terme dans le respect des règles prudentielles auxquelles elles sont soumises et dans le respect des exigences de rentabilité que leurs actionnaires font peser sur elle, les banques sont conduites à demander un niveau de subvention assez important : 13,6 Mds d'euros selon notre simulation.

De surcroît, même si nous faisons l'hypothèse qu'elles puissent être contraintes de ne pas réserver l'offre de LS aux publics les plus solvables, il est à craindre que ce soit leur tendance.


Ainsi, dans ce nouveau scénario, nous faisons l'hypothèse que, en échange de sa subvention, l'acteur public (Etat, région ...) est susceptible d'exiger dans sa DSP que le dispositif soit porté et promu auprès des publics concernés. Nous distinguons parmi les publics concernés, ceux qui sont assez aisés à attirer et à convaincre et ceux pour lesquels un travail de conviction et d'accompagnement spécifique est requis. Nous faisons l'hypothèse que 1/3 des nouveaux dossiers relèvent de la seconde catégorie et 2/3 de la première. Le coût de l'accompagnement léger qu'assureront les réseaux bancaires typiquement est chiffré à 150 euros. Celui plus lourd qui sera délégué à des acteurs plus spécialisés est chiffré à 400 euros.

Nous imaginons pour rendre le PPP plus praticable que ce ne soit pas les banques qui acquièrent les véhicules mais l'Etat -ou la CDC- qui en confierait ensuite la gestion à des partenaires bancaires dans tous les aspects. Comme la propriété n'est pas celle des banques mais celle de l'Etat, on peut éviter de considérer que la VR est nulle la 12<sup>ème</sup> année. On imagine alors un système où l'Etat revend ses véhicules à un petit quart de leur valeur (4500 euros) en les proposant aux bénéficiaires, aux garages qui les suivent ou aux banquiers qui en ont été les fleet managers.

L'annonce ci-dessous qui concerne un ZOE de 11 ans fournit une indication concernant la valeur résiduelle de ces véhicules qui, bien entretenus et suivis parce que loués dans des conditions incluant l'entretien-réparation, seront susceptibles d'être revendus, aux locataires s'ils le souhaitent et à des tiers éventuellement.

la centrale Occasion Neuf Petits prix Leasing Électrique Vendre La Cote Essais Conseils [Déposer mon annonce](#)

← Retour Accueil Citadine occasion RENAULT occasion Électrique RENAULT ZOE Centre-Val de Loire



1/17 PRO

### RENAULT ZOE

6400 € [Créer une alerte prix](#)  
ou 121 €/mois [Offre éligible](#)

RG PREMIUM  
45290 VARENNES-CHANGY

[N° téléphone](#) [Message](#)

[WhatsApp](#)

Un espace à bord généreux pour tous les passagers

DS Certified: Occasions premium

AMV : Assurance Moto Testez votre tarif en 2 minutes

Direct Assurance Assurance auto dès 19€/mois

Assurance Auto Tarif et souscription en ligne

L'actualité Flotte Auto Tout savoir sur Caradisiac

#### Points forts

- Historique Disponible
- Vignette Crit'Air 0
- Kilométrage Faible
- Consommation Faible

#### Caractéristiques

RENAULT ZOE Q210 88 INTENS 22KWH

Année	2015	Nombre de portes	5
Kilométrage	80 500 km	Puissance fiscale	1 CV
Boîte de vitesse	Automatique	Puissance DIN	88 ch
Énergie	Électrique	Conso. batterie	14 kWh/100 km

On aboutit ainsi à un tableau où l'on économise sur la marge du banquier car celle-ci est calculée sur un montant qui n'inclut plus ni les montants de VN acquis ni les intérêts d'une dette qui n'est plus contractée par lui. Nous réduisons aussi le montant du risque d'impayé puisque celui-ci n'a plus à être provisionné mais peut être constaté. Surtout, on peut réduire le montant de subvention nécessaire à proportion de ce que rapporte à terme la revente des véhicules. A partir de la 12<sup>ème</sup> année, la recette annuelle ainsi générée est de 382,5 millions d'euros et, en cumul, ce sont ainsi 3,4 milliards d'euros de subventions en moins.

Nos calculs font alors apparaître que, en subventionnant le service à hauteur de 460 millions d'euros par an, soit 9,2 Mds d'euros sur 20 ans, la collectivité pourrait constituer et maintenir un parc social d'un peu plus d'1 million de véhicules et en faire assurer la gestion par des partenaires privés, délégataires de service public. 460M d'euros par an pour 1 million de véhicules offerts en location correspond à une subvention par véhicule loué de 460 euros soit l'équivalent de 3 mensualités sur 12 chaque année.

En fait, concrètement, le délégataire percevrait les mensualités des bénéficiaires et il en reverserait à l'Etat la part en excédent. Celui-ci se rembourserait sur cette somme et ce qui ne serait pas in fine couvert par ces versements annuels augmentés, à partir de la 12<sup>ème</sup> année, des reventes de véhicules devrait être subventionné. Soit en choisissant de privilégier les premières périodes pour limiter la charge d'intérêt soit en étalant sur la durée de 20 ans.

Ici on parvient par conséquent à fournir le même service que dans le scénario 2 sans engager davantage la puissance publique dans la mise en place d'un nouveau « service public » avec les effectifs salariés correspondant. En augmentant plus modérément la dépense par rapport au BAU que dans le scénario 2, on parvient alors à augmenter significativement le nombre de bénéficiaires et le nombre de véhicules mis à la route.

Notons que, à partir de la 12<sup>ème</sup> année les mensualités représentant 1,8 milliard d'euros et la revente de VO 382 millions, le système génère largement de quoi couvrir l'achat de 85 000 VN. Une fois cette dépense honorée, il reste largement de quoi couvrir les charges du délégataire. C'est la dette initiale qui implique la subvention.

## Scénario 4 : un office national ALM

L'idée d'offrir rapidement aux ménages modeste un service public de mobilité individuel qui leur permette de décarboner leur mobilité en bénéficiant de la puissance d'achat de l'Etat et de sa capacité à utiliser les représentants des Ministères en régions pour exécuter un plan national est séduisante. Cela permettrait durant quelques années de relayer par une demande publique forte les insuffisances de la demande des ménages et des entreprises pour créer un choc de demande et sortir une part de la couverture des besoins de mobilité individuelle hors marché.

Nous nous plaçons dans cette hypothèse et pour rendre comparable ce scénario aux autres alternatives au scénario « business as usual », nous restons sur une configuration hors assurance, où les véhicules sont acquis avec des rabais de 30%. Nous nous plaçons dans un système pérenne qui cherche à offrir cette automobilité décarbonée à une proportion significative de ménages (1 million) en se portant acquéreur de VN à la fois pour exercer une influence sur les constructeurs, leurs politiques produits et leur organisation productive et pour accélérer significativement le renouvellement du parc.

Outre qu'il est très explicitement « public », ce scénario se distingue par le caractère très massif des achats et la nécessité associée d'accepter que de très fortes subventions soient consenties au départ pour laisser ensuite le système fonctionner de manière autonome. L'idée serait ainsi de mettre à la route en peu d'années (trois en l'espèce) le million de véhicule jugé nécessaire.

On envisage que, au bout de trois ans, pour donner un peu de liquidité au système et maximiser les nouvelles mises à la route une part (20%) des véhicules soient revendus à leurs locataires et remplacés pour une valeur de 55% du prix catalogue (hors remise) soit 11 000 euros. Le reste du parc social est renouvelé (comme dans les scénarios 2, 3 et 4) au bout de 11 ans et la VR retenue est alors de 4500 euros.

On a donc deux grandes vagues d'achats de VN qui interviennent en début de période puis les 12<sup>ème</sup>, 13<sup>ème</sup> et 14<sup>ème</sup> année et des vaguelettes les années 4, 5 et 6 puis 15, 16 et 17.

Sous ces conditions, on va calculer les subventions à accorder les premières années pour que le service soit rendu.

Ajoutons que l'entretien est assuré pour 400 euros par voiture et par an. Que le taux d'impayé retenu est de 4%, que le suivi du parc est assuré pour 150 euros par voiture et par an et que le taux d'intérêt est de 3,5%.

	Achats neufs	Coût achats neufs	Dépense VN	Ass	Entretien	Accompagnement		coût du risque (impayés)	Coût de fonctionnement	Dépenses hors intérêts
						Type 1	Type 2			
2027	100 000	15 000	1 500 000 000	-	40 000 000	13 333 333	10 000 000	7 200 000	15 000 000	1 585 533 333
2028	400 000	15 000	6 000 000 000	-	200 000 000	53 333 333	40 000 000	36 000 000	75 000 000	6 404 333 333
2029	500 000	15 000	7 500 000 000	-	400 000 000	66 666 667	50 000 000	72 000 000	150 000 000	8 238 666 667
2030	20 000	15 000	300 000 000	-	400 000 000	2 666 667	2 000 000	72 000 000	150 000 000	926 666 667
2031	80 000	15 000	1 200 000 000	-	400 000 000	10 666 667	8 000 000	72 000 000	150 000 000	1 840 666 667
2032	100 000	15 000	1 500 000 000	-	400 000 000	13 333 333	10 000 000	72 000 000	150 000 000	2 145 333 333
2033	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	622 000 000
2034	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	622 000 000
2035	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	622 000 000
2036	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	622 000 000
2037	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	622 000 000
2038	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	622 000 000
2039	80 000	15 000	1 200 000 000	-	400 000 000	10 666 667	8 000 000	72 000 000	150 000 000	1 840 666 667
2040	320 000	15 000	4 800 000 000	-	400 000 000	42 666 667	32 000 000	72 000 000	150 000 000	5 496 666 667
2041	400 000	15 000	6 000 000 000	-	400 000 000	53 333 333	40 000 000	72 000 000	150 000 000	6 565 333 333
2042	20 000	15 000	300 000 000	-	400 000 000	2 666 667	2 000 000	72 000 000	150 000 000	776 666 667
2043	80 000	15 000	1 200 000 000	-	400 000 000	10 666 667	8 000 000	72 000 000	150 000 000	1 690 666 667
2044	100 000	15 000	1 500 000 000	-	400 000 000	13 333 333	10 000 000	72 000 000	150 000 000	1 995 333 333
2045	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	472 000 000
2046	-	15 000	-	-	400 000 000	-	-	72 000 000	150 000 000	472 000 000
TOTAL	2 200 000	-	33 000 000 000	-	7 440 000 000	293 333 333	220 000 000	1 339 200 000	2 790 000 000	44 182 533 333
	Recettes usagers	Subv	Recettes VO	Ventes VO	VR VO	RECETTES	Parc ALM	dette/cash net	intérêts	Cumul dette
2027	180 000 000	2 000 000 000	-	0	0	2 180 000 000	100 000	494 466 667	-	494 466 667
2028	900 000 000	2 500 000 000	-	-	-	3 400 000 000	500 000	(3 404 333 333)	17 306 333	(2 892 560 333)
2029	1 800 000 000	2 500 000 000	-	0	0	4 300 000 000	1 000 000	(4 438 666 667)	(101 239 612)	(7 432 466 612)
2030	1 800 000 000	2 500 000 000	220 000 000	20 000	11 000	4 520 000 000	1 000 000	3 573 333 333	(260 136 331)	(4 119 269 610)
2031	1 800 000 000	-	880 000 000	80 000	11 000	2 680 000 000	1 000 000	759 333 333	(144 174 436)	(3 504 110 713)
2032	1 800 000 000	-	1 100 000 000	100 000	11 000	2 900 000 000	1 000 000	654 666 667	(122 643 875)	(2 972 087 921)
2033	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 178 000 000	(104 023 077)	(1 898 110 998)
2034	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 178 000 000	(66 433 885)	(786 544 883)
2035	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 178 000 000	(27 529 071)	363 926 046
2036	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 178 000 000	12 737 412	1 554 663 457
2037	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 178 000 000	54 413 221	2 787 076 679
2038	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 178 000 000	97 547 684	4 062 624 362
2039	1 800 000 000	-	360 000 000	80 000	4500	2 160 000 000	1 000 000	239 333 333	142 191 853	4 444 149 548
2040	1 800 000 000	-	1 440 000 000	320 000	4500	3 240 000 000	1 000 000	(2 576 666 667)	155 545 234	2 023 028 116
2041	1 800 000 000	-	1 800 000 000	400 000	4500	3 600 000 000	1 000 000	(3 533 333 333)	70 805 984	(1 439 499 233)
2042	1 800 000 000	-	90 000 000	20 000	4500	1 890 000 000	1 000 000	745 333 333	(50 382 473)	(744 548 373)
2043	1 800 000 000	-	360 000 000	80 000	4500	2 160 000 000	1 000 000	(498 666 667)	(26 059 193)	(1 269 274 233)
2044	1 800 000 000	-	450 000 000	100 000	4500	2 250 000 000	1 000 000	(913 333 333)	(44 424 598)	(2 227 032 165)
2045	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 160 000 000	(77 946 126)	(1 144 978 290)
2046	1 800 000 000	-	-	-	-	1 800 000 000	1 000 000	1 260 000 000	(40 074 240)	74 947 470
TOTAL	33 480 000 000	9 500 000 000	6 700 000 000	1200000		49 680 000 000		589 466 667	(514 519 197)	0

Le modèle coûte plus cher et pose d'assez lourds problèmes de faisabilité mais il montre que, s'il était possible de concentrer les subventions sur les premières années et de mettre à la route très vite le parc visé, l'équilibre pourrait être atteint en se conformant à une exigence de renouvellement du parc. Avec une recette de 1,8 milliard annuelle complétée par les ventes VO, en cantonnant la dette à des niveaux faibles et en accumulant des excédents avant le renouvellement, on pourrait éviter de devoir maintenir le système sous perfusion. Le système permettrait la mise à la route de 2,2 millions de véhicules en 20 ans ce qui correspond à plus de 5% du parc actuel.

Malgré tout, la subvention totale requise (concentrée sur les 4 premières années) est très élevée et appellerait un volontarisme que peu auront. Surtout, sur un plan industriel, obtenir de l'industrie qu'elle fabrique 400 000 à 500 000 véhicules supplémentaires pour ce client qui ne redeviendrait demandeur que 11 ans plus tard est un scénario difficile à rendre effectif.

En outre, la gestion publique du parc par des effectifs dédiés qui ne serait ni les garages ni les leasers pourrait poser des problèmes de recrutement, de formation et d'efficacité.

## Socialisation de leasing ou passage à une flotte sociale publique

Une part importante des problèmes de coût et de gouvernance associés au leasing social des années 2024, 2025 et 2026 est liée au fait que l'on a retenu un modèle de LOA standard mais aidé pour structurer l'offre. Cela pose des questions comme celle du coût du risque, des frais de restitution et surtout des valeurs résiduelles et du « dépositionnement » dont il serait souhaitable de pouvoir s'affranchir. En allongeant les durées jusqu'à 11 ans, alors on étale le financement sur une durée plus longue et l'on s'affranchit des frais de restitution et des questions conflictuelles entre constructeurs et réseaux.

Si l'on imagine une gestion publique, alors le constructeur vend ses véhicules au bailleur en direct. Il n'y a pas d'intervention du réseau sauf, éventuellement, pour assurer la mise en main des véhicules et, ensuite, le suivi ou les révisions et réparation.

Si l'on se place dans le cadre du raisonnement du loueur public, le tableau est le suivant :

Allongement de la durée (11 ans) - Propriété et gestion publique du parc		
	Calcul loyer	Commentaire
Périodicité (nb de mois)	12	
Prix catalogue TTC hors options	20 000	
Remise sur véhicule	30%	16 000 TTC = 0,7*20000 : un rabais de 30% est plausible
Montant financé TTC	14 000	
Taux annuel	3,50%	Taux standard
Durée années	11	On passe à 130 000-150 000 càd 1/3 de la vie de la voiture
Mode	0	
Taux périodique	0,29%	
Nombre échéances	132	
VR en % du prix catalogue	22,50%	
Valeur résiduelle en % du montant financé	32,14%	
Valeur résiduelle	4 500	"Idée de ne pas annihiler la VR comme on le fait pour les gestionnaires privés". Le gestionnaire public peut lui organiser la revente de ces matériels.
Loyer mensuel	100	Se pose alors les questions de l'accompagnement, de l'entretien et de la gestion du parc.

Sans subventions (mais aussi sans profits), avec un taux d'intérêt assez standard et un rabais qui serait celui de 30% (càd un peu supérieur à celui consenti dans le cadre d'une DSP), on parvient à ces 100 euros pour un véhicule dont le prix catalogue serait de 20 000 euros.

Puisque l'on souhaite inclure l'entretien, tenir compte de la nécessité d'accompagner les locataires, de couvrir les risques d'impayés et de suivre le parc, on doit ajouter annuellement par voiture environ 655 euros ainsi répartis :

Entretien/suivi	:	400
Accompagnement	:	20
Risque d'impayé	:	85
Suivi du parc	:	150

Ces 55 euros s'ajoutent aux 100 et indiquent que proposer une formule « tout en un » aux ménages modestes pour 150 euros par mois est réalisable. La subvention qui sera requise sera celle requise pour lancer le système.

Nous allons tester cette hypothèse en simulant ce qui serait de notre point de vue la meilleure manière de concrétiser cette idée. Nous l'inscrivons pour cela dans la « macro » déjà utilisée.

Nous scénarisons ainsi une gestion publique optimisée sur 20 ans d'un parc social d'un million de voiture hors assurance.

	Achats neufs	Coût achats neufs	Dépense VN	Assurances	Entretien.	Accompagnement		coût du risque (impayés)	Coût de fonctionnement	Dépenses hors intérêts
						Type 1	Type 2			
2027	85 000	15 000	1 275 000 000	-	34 000 000	11 333 333	8 500 000	5 355 000	4 250 000	1 338 438 333
2028	85 000	15 000	1 275 000 000	-	68 000 000	11 333 333	8 500 000	10 710 000	8 500 000	1 382 043 333
2029	85 000	15 000	1 275 000 000	-	102 000 000	11 333 333	8 500 000	16 065 000	12 750 000	1 425 648 333
2030	85 000	15 000	1 275 000 000	-	136 000 000	11 333 333	8 500 000	21 420 000	17 000 000	1 469 253 333
2031	85 000	15 000	1 275 000 000	-	170 000 000	11 333 333	8 500 000	26 775 000	21 250 000	1 512 858 333
2032	85 000	15 000	1 275 000 000	-	204 000 000	11 333 333	8 500 000	32 130 000	25 500 000	1 556 463 333
2033	85 000	15 000	1 275 000 000	-	238 000 000	11 333 333	8 500 000	37 485 000	29 750 000	1 600 068 333
2034	85 000	15 000	1 275 000 000	-	272 000 000	11 333 333	8 500 000	42 840 000	34 000 000	1 643 673 333
2035	85 000	15 000	1 275 000 000	-	306 000 000	11 333 333	8 500 000	48 195 000	38 250 000	1 687 278 333
2036	85 000	15 000	1 275 000 000	-	340 000 000	11 333 333	8 500 000	53 550 000	42 500 000	1 730 883 333
2037	85 000	15 000	1 275 000 000	-	374 000 000	11 333 333	8 500 000	58 905 000	46 750 000	1 774 488 333
2038	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2039	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2040	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2041	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2042	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2043	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2044	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2045	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
2046	85 000	15 000	1 275 000 000	-	408 000 000	11 333 333	8 500 000	64 260 000	51 000 000	1 818 093 333
TOTAL	1 700 000	-	25 500 000 000	-	5 916 000 000	226 666 667	170 000 000	931 770 000	739 500 000	33 483 936 667
	Recettes	Subv	Recette nette VO 11 ans	Fin de loc ans	VR	RECETTES	Parc ALM	dette/cash net	intérêts	Cumul dette
2027	153 000 000	350 000 000	-	-	-	503 000 000	85 000	(835 438 333)	-	(835 438 333)
2028	306 000 000	350 000 000	-	-	-	656 000 000	170 000	(726 043 333)	(29 240 342)	(1 590 722 008)
2029	459 000 000	350 000 000	-	-	-	809 000 000	255 000	(616 648 333)	(55 675 270)	(2 263 045 612)
2030	612 000 000	350 000 000	-	-	-	962 000 000	340 000	(507 253 333)	(79 206 596)	(2 849 505 542)
2031	765 000 000	350 000 000	-	-	-	1 115 000 000	425 000	(397 858 333)	(99 732 694)	(3 347 096 569)
2032	918 000 000	350 000 000	-	-	-	1 268 000 000	510 000	(288 463 333)	(117 148 380)	(3 752 708 282)
2033	1 071 000 000	350 000 000	-	-	-	1 421 000 000	595 000	(179 068 333)	(131 344 790)	(4 063 121 405)
2034	1 224 000 000	350 000 000	-	-	-	1 574 000 000	680 000	(69 673 333)	(142 209 249)	(4 275 003 988)
2035	1 377 000 000	350 000 000	-	-	-	1 727 000 000	765 000	39 721 667	(149 625 140)	(4 384 907 461)
2036	1 530 000 000	350 000 000	-	-	-	1 880 000 000	850 000	149 116 667	(153 471 761)	(4 389 262 555)
2037	1 683 000 000	350 000 000	-	-	-	2 033 000 000	935 000	258 511 667	(153 624 189)	(4 284 375 078)
2038	1 836 000 000	350 000 000	-	-	-	2 186 000 000	1 020 000	367 906 667	(149 953 128)	(4 066 421 539)
2039	1 836 000 000	350 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 568 500 000	1 020 000	750 406 667	(142 324 754)	(3 458 339 626)
2040	1 836 000 000	170 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 388 500 000	1 020 000	570 406 667	(121 041 887)	(3 008 974 847)
2041	1 836 000 000	170 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 388 500 000	1 020 000	570 406 667	(105 314 120)	(2 543 882 300)
2042	1 836 000 000	170 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 388 500 000	1 020 000	570 406 667	(89 035 880)	(2 062 511 513)
2043	1 836 000 000	170 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 388 500 000	1 020 000	570 406 667	(72 187 903)	(1 564 292 750)
2044	1 836 000 000	170 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 388 500 000	1 020 000	570 406 667	(54 750 246)	(1 048 636 329)
2045	1 836 000 000	170 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 388 500 000	1 020 000	570 406 667	(36 702 272)	(514 931 934)
2046	1 836 000 000	170 000 000	382 500 000	85 000	4 500	2 388 500 000	1 020 000	570 406 667	(18 022 618)	37 452 115
TOTAL	26 622 000 000	5 740 000 000	3 060 000 000	680 000	-	35 422 000 000	1 938 063 333	(1 900 611 219)	-	-

Nous faisons d'abord l'hypothèse que la puissance publique obtiendrait des constructeurs pourraient consentir des rabais plus importants (25%) comparables à ceux qu'ils consentent aux loueurs.

Nous augmentons les frais d'entretien de 100 euros que nous enlevons en « coût de fonctionnement ». L'idée est que la gestion du parc pourrait être assurée par des « garages » de proximité. Ce sont en effet ces parties prenantes au LS qui mettraient à la route les véhicules et assureraient pour les bénéficiaires ce que la profession appelle « la mise en main ». Il serait logique qu'ils soient ensuite les interlocuteurs des usagers. Ainsi, à chaque révision, le garagiste vérifierait que le véhicule est en état. Il gèrerait avec le locataire et son assureur les éventuels problèmes qui concerneraient la carrosserie, le pare-brise .... Il rendrait

compte au gestionnaire public de la flotte et négocierait avec lui les opérations à assurer à sa charge comme des changements de pneumatique ou d'éventuelles réparations.

Sur la base de la démographie des réseaux dits secondaires (ceux que l'on appelle les « agents ») et du nombre d'entrées ateliers que ces professionnels assurent (selon le GIPA), nous considérons que les 7000 agents de marque et 3000 MRA supplémentaires peuvent suivre en moyenne 100 véhicules. Cela correspond à deux ou trois entrées atelier par semaine (sur une cinquantaine).

Avec cette délégation, le gestionnaire qui assurait le suivi de 400 voitures par an dans la configuration décrite dans le scénario 3 peut en gérer 1200 avec une douzaine de garages partenaires. Ce seraient également ces gestionnaires qui seraient en relation avec les interlocuteurs des ménages qui examineraient leur éligibilité et les conseilleraient sur le choix des véhicules. Localement, c'est ce triptyque garagiste/gestionnaire de flotte/commerce-accompagnement des publics qui porterait le dispositif. Les constructeurs seraient présents dans la négociation en centrale et, plus indirectement, à travers les agents.

Dans ces conditions, en laissant la question de l'assurance hors champ, nous calculons que le système pourrait vivre, fournir ce service social de mobilité décarbonée à 1 million de familles et mettre à la route 1,7 million de véhicules en 20 ans pour un coût relativement limité pour la puissance publique. Nous évaluons en effet le besoin en subventions à un peu plus de 5,5 milliards avec une aide par véhicule et par an en « régime de croisière » qui serait de l'ordre de 170 euros. L'industrie recevrait sur 20 ans 25,5 milliards TTC (21,25 Mds d'euros HT et 4,25 en TVA) et les garages presque 6 Mds. Les ménages locataires contribueraient à hauteur de 26,7 Mds d'euros et les ventes de VO permettraient de récupérer 3 Mds.

Notons que, en régime de croisière, à 150 euros par mois et par bénéficiaire le système rapporte, en incluant les ventes de VO, 2,2 milliards et dépense 1,275 Md en achat de VN et 540 millions en sus et est donc largement excédentaire. A terme, la subvention que nous maintenons sur 20 ans parce que nous faisons l'hypothèse qu'il sera difficile de subventionner massivement au départ et que nous endettons ainsi le dispositif n'a plus lieu d'être et nous pouvons par conséquent imaginer d'être un peu plus généreux sur tel ou tel poste.

