

Comparaison des offres de financement d'une voiture au Maroc

21-09-2008

Dernière mise à jour : 16-05-2012

Comparaison des offres de financement d'une voiture au Maroc

Mourabaha

(Crédit Halal)

Ijara

(LOA Halal)

LOA

Crédit affecté (lié à l'achat de l'automobile) Éléments favorables

Ne sont pas proposés par tout le monde.

Le plus rentable pour les banques Avance

Sans apport

Apport minimal en général au dessus de 20% (avec quelques exceptions) Durée

Peut s'étaler sur 6 ans

Durée <= 5 ans

Un petit comparatif :

Achat d'une voiture de 150 000 DH

Durée : 5 ans

Un apport initial de 25%, soit 37 500 DH et 112 500 DH d'emprunt

LOA

Mourabaha

(Crédit Halal)

Crédit affecté (lié à l'achat de l'automobile)

Cout total tous frais compris

155 540 DH

163 142 DH

165 176 DH

Mensualité tous frais compris

2 592 DH

2 719 DH

2 753 DH

Achat d'une voiture de 250 000 DH

Durée : 5 ans

Un apport initial de 25%, soit 62 500 DH et 187 500 DH d'emprunt

LOA

Mourabaha

(Crédit Halal)

Crédit affecté (lié à l'achat de l'automobile)

Cout total tous frais compris

245 923 DH

271 115 DH

274 435 DH

Mensualité tous frais compris

4 099 DH

4 518 DH

4 573 DH

Achat d'une voiture de 350 000 DH

Durée : 5 ans

Un apport initial de 25%, soit 87 500 DH et 262 500 DH d'emprunt

LOA

Mourabaha

(Crédit Halal)

Crédit affecté (lié à l'achat de l'automobile)

Coût total tous frais compris

295 120 DH

325 203 DH

329 163 DH

Mensualité tous frais compris

4 918 DH

5 420 DH

5 486 DH

Taux d'intérêt Pour un crédit à la consommation classique ceux-ci diffèrent considérablement d'une société de financement à une autre au même titre que les frais de dossier et d'assurance (chiffres 2012). - Eqdom : 7%, - Acred : 9,75% - Cetelem : 12,5%. - Vivalis : 13% .

Mais ces différences de taux sont à nuancer, car, d'une part, la négociation est toujours possible et, d'autre part, les frais de dossier appliqués diffèrent eux aussi sensiblement d'une société à une autre.

Il faut donc vérifier ces frais annexes. Les prêteurs peuvent afficher des mensualités attrayantes et se rattraper sur les frais accessoires. En faisant des simulations de crédits n'oubliez pas ces frais.

Les frais de dossier (peuvent varier entre 190 à 5100 DH pour un même montant emprunté)

L'assurance décès invalidité (peut, selon les cas, représenter un pourcentage ne dépassant pas 0,5% du montant du prêt octroyé, ou consister en un montant prélevé sur une base mensuelle..)

Quelques conseils avant de passer l'acte :

Adressez vous directement aux établissements de crédit et non aux commerciaux opérant au niveau des concessions. Ces derniers sont commissionnés sur les contrats de crédit qu'ils arrivent à faire souscrire à la clientèle. Ils orientent vers les crédits qui leur apportent le plus de commissions et non pas au plus adapté à votre cas

Achetez au bon moment l'Auto Expo, période estivale, Ramadan et la fin de l'année. Sur ces périodes presque toutes les sociétés de crédit proposent des offres promotionnelles. Pourquoi la LOA est toujours la moins chère : l'établissement de crédit qui achète le véhicule est en droit de récupérer la TVA qui est de 20%. Le client a ainsi l'impression que la banque ou la société de financement lui a offert un taux d'intérêt réduit. Mais l'établissement de crédit assure sa marge commerciale dans la récupération de la TVA.

La particularité de la LOA est la valeur résiduelle que le client est obligé de payer à terme pour pouvoir devenir propriétaire de la voiture. Elle représente généralement 1% à 2% de la valeur de l'automobile. Certaines sociétés telles que Sofac Crédit et Vivalis ont supprimé la contrainte du paiement de la valeur résiduelle à condition que l'apport en fonds propres soit d'au moins 40%. Négociez, négociez, négociez ….. Il faut bien garder en tête que dans le secteur du crédit à la consommation, fortement concurrentiel, on peut négocier. Une personne désirant acquérir une voiture se doit de faire le tour des sociétés de financement à des fins comparatives, de

demander des simulations et de négocier son avance et les frais annexes également. Il n'est pas impossible qu'un particulier, armé d'une bonne connaissance des conditions de financement, des taux appliqués et des solutions offertes par les établissements de crédit, puisse obtenir un crédit classique ou de type Mourabaha à des conditions plus avantageuses que la LOA.

Sur un autre volet, il serait plus profitable pour une personne d'attendre les promotions faites au courant de chaque année, offrant une palette de produits adaptées aux besoins de toutes les bourses. Les sociétés, craignant que la concurrence fasse mieux, ne souhaitent pas divulguer au grand jour leurs offres promotionnelles, elles préfèrent plutôt attendre l'approche du salon de l'auto. Fiscalité : En attendant une fiscalité avantageuse pour l'jara, la LOA halal Dar Assafaa, société de financement alternatif, filiale du groupe Attijariwafa bank, n'applique que le produit Mourabaha à ses clients. l'jara, le corollaire de la LOA version halal, n'offre pas d'option attrayante pour le client du fait que ses aspects fiscaux ne sont toujours pas revus par les autorités responsables. Autant la Mourabaha est accessible à la clientèle grâce à l'uniformisation de sa taxation, autant l'jara piétine dans l'attente d'un remodelage réglementaire. Effectivement, la TVA de 10% sur la marge n'a pas encore été appliquée sur les produits l'jara. Avec cette baisse de la TVA, le produit alternatif l'jara sera plus compétitif que le produit initial, à l'instar de la LOA qui devient aujourd'hui plus avantageuse. Ceci dit, pour le produit Mourabaha, entre Dar Assafaa et Salafin, la différence est assez palpable en termes de coût du crédit. Pour un montant de 137 500 DH, chez Dar Assafaa il en coûtera 167 820 DH, soit 3% de plus par rapport à la même formule chez Salafin. Pour un plus gros montant, soit 350 000 DH, le prêt engendrera chez le client un surcoût de 20% s'il s'adresse à Dar Assafaa. La location longue durée (LLD)

La LLD fait son entrée dans la sphère des particuliers. Le produit est encore embryonnaire. La LLD particulier vient d'être commercialisée par Budget Locasom, filiale du groupe Finance Com, en partenariat avec Salafin. D'autres entreprises ne tarderont pas à investir ce marché porteur.

Le principe est que monnayant un loyer mensuel, un particulier peut jouir d'un véhicule sans avoir à supporter ni les charges administratives, ni celles techniques. En clair, l'entretien, l'assurance et l'assistance sont compris dans le contrat sans que la mensualité en soit impactée.

La LLD est accessible sans apport initial.

Toutefois, l'entreprise exige un dépôt de garantie équivalent à 15% de la valeur du véhicule neuf. « Cette mesure est prise uniquement au lancement du produit parce que nous ne savons pas encore comment vont se comporter les particuliers », explique Younes Senhaji, directeur général délégué de Budget. A long terme, la valeur de la garantie devra connaître une baisse.

A la fin de la durée du contrat, le client peut racheter le véhicule. « Puisque nous achetons les véhicules à des prix revendeurs, le rachat se fera à des prix très attractifs qui permettront aux clients de réaliser une plus value sur le marché ».

La formule proposée par Budget LLD comprend d'autres avantages. Un véhicule de remplacement du même segment est mis à la disposition du client pendant toute la durée de la réparation. Au cas où le client se désiste et veut mettre fin à son contrat avant échéance, il est tenu de payer le tiers des mensualités restantes. Les contrats peuvent être réajustés à tout moment. Le loyer varie entre 24 et 60 mois avec une limite de 160.000 km.