

Processus pratique d'acquisition et de financement

Optimisez votre stratégie d'investissement grâce à un processus de financement structuré et simplifié. Découvrez les étapes clés du leasing, de l'identification du besoin à la gestion post-contrat, et comment cela peut soutenir la croissance de votre activité.

01. DU BESOIN À LA DÉCISION D'INVESTISSEMENT

Tout projet d'équipement commence par l'identification d'un besoin opérationnel : développement d'activité, renouvellement d'actifs ou amélioration de la productivité.

Cette étape est déterminante, car elle conditionne la pertinence de l'investissement et sa capacité à générer de la valeur.

A. DÉFINIR LE BESOIN

Vous avez besoin de cadrer précisément votre projet :

- **Nature de l'équipement** (véhicule, machine, matériel...)
- **Usage prévu** (production, transport, service...)
- **Niveau d'utilisation et durée estimée**
- **Impact attendu** sur votre activité

B. ÉVALUER LA CAPACITÉ FINANCIÈRE

Avant de vous engager, il est essentiel d'analyser :

- La capacité à **supporter des loyers mensuels**
- **La régularité des flux** de trésorerie
- **Les autres engagements** financiers en cours

L'objectif est d'aligner le financement avec la réalité économique de l'activité.



02. CHOIX DU FOURNISSEUR ET STRUCTURATION DU PROJET

C. SÉLECTION DU FOURNISSEUR

Le choix du fournisseur est **stratégique** car il conditionne :

- La **qualité** de l'équipement
- La **fiabilité** dans le temps
- Les **coûts** de maintenance et d'exploitation

D. ÉLABORATION DU FACTURE

Le fournisseur établit **une offre détaillée** incluant :

- **Prix** de l'équipement
- **Caractéristiques** techniques
- **Conditions** de livraison
- **Services associés**

Cette facture constitue la base du dossier de financement.

À ce stade, **vous sollicitez le bailleur**, qui analyse le projet, structure une proposition financière et adapte les loyers à vos capacités

03. ÉTUDE DU DOSSIER ET MISE EN PLACE DU FINANCEMENT

Cette étape correspond à l'**analyse financière** et à la **validation du financement**.

E. ANALYSE DU DOSSIER

Le bailleur examine plusieurs éléments :

- Situation financière ;
- Capacité de remboursement ;
- Cohérence du projet d'investissement.

Après analyse, le bailleur procède à la **validation du financement**, la **définition des conditions** (durée, loyers, option d'achat) et la **préparation du contrat**.

F. DOCUMENTS GÉNÉRALEMENT DEMANDÉS

- **Etats financiers** récents
- **Relevés bancaires**
- Informations **juridiques**
- Devis **fournisseur**

04. MISE EN PLACE ET SUIVI DU CONTRAT

Une fois le financement validé, le projet entre en **phase opérationnelle**

G. ACQUISITION DE L'ÉQUIPEMENT

- **L'équipement est livré** par le fournisseur contre un procès-verbal de livraison
- Le fournisseur remet **la facture** et le **PV de livraison** au bailleur
- **Le bailleur règle le fournisseur**

H. PAIEMENT DES LOYERS

- Loyers mensuels **fixes**
- Intégration dans **les charges d'exploitation**
- **Visibilité** sur les flux financiers

À l'échéance, **levée de l'option d'achat** et **acquisition du matériel**.