

Financer ses équipements grâce au crédit-bail

Le crédit-bail permet de financer l'acquisition d'équipements - véhicules, matériels, machines - sans recourir à l'emprunt. Il ne nécessite pas d'apport initial et peut couvrir l'intégralité du besoin de financement.

Louer plutôt qu'acheter : c'est le principe même du crédit-bail (ou leasing), un mode de financement qui permet de s'équiper pour exercer son activité, sans forcément passer par un prêt bancaire. La plupart des établissements financiers proposent ce type de solution à leur clientèle professionnelle, généralement par l'intermédiaire de filiales spécialisées. Leurs offres permettent de financer des biens mobiliers - véhicules, matériels, machines - mais aussi, pour certaines d'entre elles, des actifs immobiliers (local commercial, bureau, cabinet médical).

Louer plutôt qu'acheter

Le crédit-bail est considéré, sur le plan juridique, comme un contrat de location. Ce n'est pas vous qui achetez le bien, mais l'organisme de crédit-bail (le « leaser »), qui le met à votre disposition en contrepartie du versement d'un loyer. Vous n'en êtes pas propriétaire, mais vous pouvez l'utiliser à votre guise durant la durée du contrat. Au terme de celui-ci, lorsqu'il s'agit d'un crédit avec option d'achat (ce qui est généralement le cas), vous avez la possibilité d'acheter le bien, à sa valeur résiduelle. Vous avez aussi la possibilité, si vous souhaitez renouveler vos équipements, de souscrire un nouveau contrat.

Des avantages importants

Le crédit-bail présente plusieurs intérêts. D'abord, il ne nécessite pas d'apport de trésorerie au départ. Contrairement à un prêt, où l'emprunteur doit fournir un apport (ainsi qu'une caution), il peut prendre en charge l'intégralité du besoin de financement. C'est un point important pour les professionnels qui démarrent leur activité et dont la trésorerie est souvent tendue.

Autre avantage, en société, les biens financés en crédit-bail ne figurent pas au bilan, ce qui réduit, sur un plan purement comptable, l'endettement apparent du souscripteur et préserve sa capacité d'investissement. En outre, les loyers sont considérés

comme des charges déductibles du résultat imposable. Ce qui réduit l'assiette de l'impôt. Enfin, le crédit-bail permet de lisser le paiement de la TVA dans le temps, ce qui n'est pas le cas avec un crédit classique, où cette taxe doit être réglée lors de l'achat du bien, ce qui immobilise de la trésorerie.

Les limites du crédit-bail

Naturellement, ces avantages induisent des contreparties. De ce point de vue, le coût global du crédit-bail est généralement plus élevé que celui d'un prêt bancaire. Ce qui est logique, puisqu'aux frais de gestion s'ajoutent souvent des frais d'assurance (parfois obligatoires), ainsi que la prime de risque prélevée par le « leaser ».

Ce mode de financement n'est pas adapté à tous les types d'actifs. Lorsque le crédit-bail porte sur des biens présentant un bon potentiel de revente, pas de problème. En revanche, lorsqu'il s'agit d'équipements spécifiques, difficiles à écouler sur le marché en cas de défaillance de l'emprunteur, le « leaser » peut décliner le marché. Enfin, bien sûr, le « leasing » est sélectif. Il s'adresse aux entreprises offrant une bonne visibilité en termes de risque, dont la situation commerciale et financière laisse à penser qu'elles pourront honorer leurs loyers jusqu'au terme du contrat.