

Trouver la bonne solution de financement pour s'équiper

www.med-in-occ.org – Tous droits réservés
Rédacteurs : malquier@urpslrmp.org

En tant que médecin libéral, **LE CHOIX DU MODE DE FINANCEMENT** pour votre matériel et équipement médical est une **DECISION STRATEGIQUE** qui peut avoir des répercussions sur la santé financière de votre cabinet ainsi que sur la qualité des soins que vous prodiguez.

Que vous soyez en début de carrière ou un praticien établi, l'acquisition et le renouvellement d'équipements médicaux nécessitent une **REFLEXION APPROFONDIE** sur les options de financement disponibles, telles que **L'ACHAT ET LE LEASING, appelés aussi location**. Chaque option présente des avantages et des inconvénients en termes de coût, de flexibilité, de gestion de trésorerie et de fiscalité. Il est donc essentiel de comprendre les implications de chaque choix pour **OPTIMISER** vos investissements tout en maintenant la compétitivité et l'efficacité de votre pratique médicale.

Note au lecteur : nous nous intéressons aux matériels et équipements représentant une valeur supérieure à 500€ et n'aborderons pas les équipements matériels lourds soumis à autorisation de l'Agence Régionale de Santé.

I Pourquoi s'interroger entre l'achat et le leasing ?

1 – La solution de financement impacte l'activité

Le choix de l'achat ou du leasing peut avoir des **CONSEQUENCES SIGNIFICATIVES** sur plusieurs aspects de votre activité :

Stratégie à long terme

Évolutions technologiques : le leasing offre souvent une plus grande flexibilité pour mettre à jour ou remplacer les équipements à la fin du contrat, ce qui est important dans un secteur où les technologies évoluent rapidement.

Si vous achetez, vous êtes propriétaire de l'équipement et pouvez l'utiliser aussi longtemps que vous le souhaitez, mais vous serez responsable de sa maintenance et des mises à jour nécessaires.

Besoins futurs : il est important de se questionner sur les besoins futurs. Le leasing facilite une planification budgétaire prévisible à long terme, mais peut coûter plus cher sur la durée.

L'achat nécessite un investissement initial élevé, mais élimine les paiements réguliers, libérant des ressources pour d'autres investissements.

Gestion financière	Trésorerie : le leasing répartit le coût sur le temps, facilitant la gestion des flux de trésorerie avec des paiements réguliers intégrés au budget. L'achat demande un investissement initial élevé, impactant la trésorerie immédiatement, mais élimine les paiements récurrents, libérant ainsi des fonds à long terme. Dette et bilan : le leasing est considéré comme une dépense d'exploitation, il n'apparaît en principe pas sur le bilan, réduisant l'endettement apparent et facilitant l'accès au crédit. Avec l'achat, l'équipement figure comme un actif déprécié sur le bilan, mais s'il est financé par un prêt, cela augmente l'endettement et peut affecter les ratios financiers. Fiscalité : les paiements de leasing sont généralement déductibles fiscalement en tant que charges d'exploitation, ce qui peut réduire votre revenu imposable chaque année. L'achat permet des déductions fiscales par le biais de l'amortissement de l'équipement sur sa durée de vie utile. Les intérêts payés sur un prêt pour l'achat peuvent également être déductibles fiscalement. A noter : si vous exercez en micro-BNC (revenus modestes), vous ne pouvez pas déduire individuellement vos charges ni amortir un équipement (un abattement forfaitaire s'applique). Dans ce cas, l'avantage fiscal de l'amortissement ou de la déduction des loyers ne se fera pas sentir de la même façon. Il peut être opportun d'opter pour le régime réel si vous envisagez un investissement important, afin de profiter pleinement des déductions liées à l'achat ou au leasing de votre matériel.
Gestion opérationnelle de l'activité	L'entretien et maintenance : le leasing inclut souvent la maintenance et le support, allégeant la gestion et réduisant les interruptions sans coûts imprévus. L'achat nécessite une gestion proactive de la maintenance à vos frais, avec des coûts de réparation potentiellement imprévisibles. Responsabilité et risques : le leasing peut inclure des garanties de conformité aux normes réglementaires, transférant une partie du risque au fournisseur. Vous êtes également moins exposé aux responsabilités liées à la revente ou à l'élimination des équipements en fin de vie. En tant que propriétaire, vous êtes juridiquement responsable de la conformité continue de l'équipement et de la gestion de la fin de vie du matériel selon les normes en vigueur (traitement des Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques - DEEE, etc.). Ceci peut entraîner des risques supplémentaires, y compris des amendes ou des coûts liés à la mise à jour ou à la gestion des déchets.

Il est donc nécessaire de comprendre les différentes solutions de financement pour l'équipement de votre cabinet libéral médical.

2 – Définitions et modes d'achat

L'achat est l'acte de payer pour acquérir définitivement un bien ou un service, en devenant son propriétaire.



Définition juridique : il s'agit d'un contrat par lequel une partie, appelée l'acheteur, transfère une somme d'argent à une autre partie, appelée le vendeur, en échange de la propriété d'un bien ou d'un droit.



Définition comptable : l'achat d'un bien est inscrit comme une immobilisation à l'actif du bilan. Ce bien est ensuite amorti sur sa durée d'utilisation. L'amortissement est enregistré en charges d'exploitation ce qui impacte le résultat comptable annuel. Les frais d'entretien et de réparation sont également comptabilisés en charges d'exploitation.

ACHAT DE BIEN NEUF

Offre une garantie prolongée et de meilleurs services après-vente, assurant une tranquillité d'esprit en cas de problème. Il permet également de bénéficier des dernières technologies et de personnaliser certaines caractéristiques selon ses préférences.

Cependant, ces avantages viennent avec un coût initial plus élevé et un risque d'obsolescence rapide, en particulier pour les équipements technologiques.

ACHAT DE BIEN D'OCCASION

Permet de réaliser des économies grâce à un coût initial plus bas et une moindre dépréciation. Toutefois, il comporte des risques liés à l'usure, à des réparations fréquentes et à une garantie limitée ou inexistante.

Option plus écologique : la durée de vie des produits est prolongée et la demande pour de nouveaux biens est réduite diminuant ainsi les déchets et l'empreinte carbone.

Modalités de paiement	
Achat comptant	Achat à crédit
Le paiement est effectué en une seule fois au moment de l'achat. Avantages : pas d'intérêts à payer, simple et direct. Inconvénients : peut nécessiter une trésorerie importante.	L'achat est financé par un prêt, avec des remboursements échelonnés sur une période définie. Avantages : permet de lisser les paiements dans le temps, accessible même avec des fonds limités. Inconvénients : génère des intérêts, augmentant le coût total de l'achat.
Paiement échelonné	Achat groupé ou non
Le paiement est divisé en plusieurs échéances, sans intérêts, souvent proposé par le vendeur. Avantages : pas d'intérêts, paiement étalé dans le temps. Inconvénients : le bien peut coûter plus cher si des frais sont appliqués pour l'échelonnement.	Plusieurs acheteurs se regroupent pour acheter un bien ou des services en commun, afin de bénéficier de réductions ou de meilleures conditions. Avantages : réduction des coûts, négociation facilitée. Inconvénients : nécessite une coordination entre les parties prenantes.

3 – Définitions et modes de leasing

Le leasing est un contrat de location qui permet à une entreprise ou un particulier d'utiliser un bien moyennant des paiements réguliers, avec la possibilité ou non d'acheter le bien à la fin du contrat.



Définition juridique : la définition juridique du leasing correspond généralement à celle du crédit-bail, bien qu'il soit parfois utilisé de manière plus large pour englober divers types de contrats de location assortis ou non d'une option d'achat.



Définition comptable : les paiements réguliers de leasing deviennent des charges d'exploitation récurrentes. Cela peut être avantageux fiscalement puisque ces paiements sont souvent déductibles.

LOCATION LONGUE DUREE (LLD) :

Solution de financement qui permet de **louer des équipements sur une période déterminée**, généralement entre 2 et 5 ans, sans avoir à les acheter immédiatement. Cela signifie que vous pouvez utiliser des équipements de haute qualité tout en répartissant les coûts sur plusieurs années, sans immobiliser une grande somme d'argent dès le départ.

LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT (LOA) :

Également appelé « Location avec Option d'Achat » ou « crédit-bail », est un contrat par lequel une personne (le preneur) loue un bien, généralement un véhicule ou un équipement, auprès d'une société de leasing (le bailleur). Ce contrat se distingue par **la possibilité pour le preneur d'acquérir le bien à la fin de la période de location**, moyennant le paiement d'une somme convenue, appelée option.

LEASING EVOLUTIF :

Forme de leasing flexible, utilisé dans le domaine des équipements médicaux. Il permet de renouveler régulièrement les équipements loués en fonction des évolutions technologiques et donc un accès constant aux dernières technologies. Son coût est potentiellement plus élevé en raison des mises à jour fréquentes.



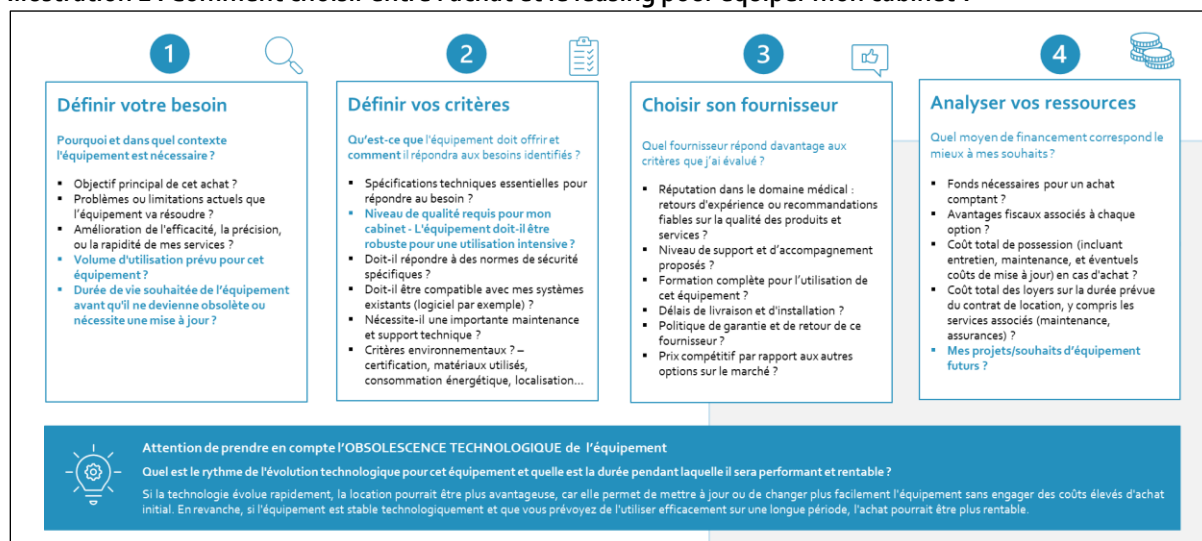
Privilégiez une **LOCATION AVEC MAINTENANCE INCLUSE**, c'est à dire un service de maintenance et d'entretien pendant toute la durée du contrat. Pas de souci de maintenance, coûts d'entretien inclus dans les paiements réguliers. Le coût des loyers peut être plus élevé mais vous n'avez pas à vous soucier des imprévus pouvant être une perte de temps et une perte financière.

Illustration 1 : Les forces et les faiblesses des financements par achat et par leasing

Type de financement	Forces	Faiblesses
Achat	Propriété immédiate : vous devenez immédiatement propriétaire du matériel, ce qui peut renforcer votre bilan et vous offrir plus de liberté d'utilisation. Amortissement fiscal : le matériel acheté peut être amorti sur sa durée de vie utile, offrant une déduction fiscale sur plusieurs années. Pas d'engagement à long terme : vous n'êtes pas lié par un contrat de location, et pouvez revendre le matériel quand vous le souhaitez. Coût total potentiellement plus bas : à long terme, l'achat peut être moins coûteux que le leasing, surtout si le matériel est utilisé sur une longue période.	Investissement initial élevé : l'achat nécessite un paiement initial important, ce qui peut affecter la trésorerie du cabinet. Responsabilité de la maintenance : vous êtes entièrement responsable de l'entretien et des réparations, ce qui peut engendrer des coûts imprévus. Obsolescence technologique : une fois acheté, le matériel peut devenir obsolète, vous obligeant à réinvestir pour rester à jour. Complexité de la planification budgétaire : vous devez prévoir et gérer les coûts d'entretien et d'amortissement sur le long terme.
Leasing Avec possible option d'achat	Préservation de la trésorerie : répartit les coûts sur une période plus longue, évitant un investissement initial important. Flexibilité : permet de mettre à jour ou de remplacer régulièrement le matériel pour rester à jour technologiquement. Maintenance incluse : certains contrats de leasing incluent l'entretien, réduisant les soucis de maintenance. Fiscalité : les paiements de leasing sont souvent déductibles en tant que charges d'exploitation, réduisant l'impôt sur les bénéfices. Planification budgétaire simplifiée : paiements réguliers et prévisibles, facilitant la gestion financière.	Coût total plus élevé : le leasing peut être plus coûteux à long terme par rapport à l'achat, surtout si l'option d'achat est exercée à la fin du contrat. Absence de propriété immédiate : vous n'êtes pas propriétaire du matériel pendant la durée du contrat, ce qui peut être un inconvénient si vous préférez investir dans des actifs. Engagement contractuel : vous êtes lié par un contrat de location, et les termes peuvent être rigides. Impact sur les ratios financiers : le leasing peut être considéré comme une dette, affectant vos ratios d'endettement et de liquidité.

II Process de prise de décision

Illustration 2 : Comment choisir entre l'achat et le leasing pour équiper mon cabinet ?



Si vous hésitez sur un modèle d'équipement, sachez qu'il est parfois possible de **LOUER SUR COURTE DUREE** ou d'obtenir un **PRET DE MATERIEL D'ESSAI** avant de décider l'achat. Cette approche vous permet de tester l'équipement en conditions réelles pour vérifier qu'il répond à vos besoins, sans engagement long terme. Ainsi, vous sécurisez votre investissement en évitant d'acquiescer un appareil inadapté.

N'hésitez pas à vous rapprocher **D'EXPERTS METIERS** pouvant vous accompagner dans votre choix de financement :

- **Expert-comptable** : implications financières des deux options, en tenant compte des coûts directs, de l'amortissement, des avantages fiscaux et de l'impact sur la trésorerie.
- **Conseiller financier ou conseiller en gestion de patrimoine** : inscription de chacune des options dans votre stratégie financière globale, notamment la gestion des risques, la planification à long terme et l'optimisation de votre patrimoine.
- **Avocat spécialisé en droit des affaires ou droit médical** : aspects légaux des contrats d'achat et de leasing.

Essentiel



- L'achat vous correspond davantage si vous souhaitez posséder l'équipement, si vous disposez du capital nécessaire et si l'équipement a une longue durée de vie sans risque d'obsolescence rapide.
- Le leasing s'accorde avec un besoin de flexibilité, le souhait de préserver votre trésorerie, ou si l'équipement est susceptible de devenir obsolète rapidement.

Le choix dépend de vos besoins spécifiques, de votre situation financière et de votre stratégie à long terme pour le cabinet.

Date de mise à jour : octobre 2025

Mots clés :

#Equipement #Solutionsdefinancement #Achat #Leasing #Optimisation #Stratégie #Choix #Activité
#Investir #Technologie