



OBTENIR DU FINANCEMENT SANS AFFECTER SON CRÉDIT BANCAIRE...

C'EST LA FORMULE AVANTAGEUSE DU CRÉDIT-BAIL

Utiliser le crédit-bail, pour votre entreprise, comme outil financier, c'est opter pour un moyen pratique et économique d'intégrer vos achats de matériel et d'équipements à un programme de financement équilibré.

- financer vos acquisitions à 100% ;
- conserver vos capitaux ;
- comptabiliser vos loyers comme dépenses ;
- obtenir un financement sans affecter vos marges de crédit ce qui veut dire, préserver votre crédit bancaire ;
- protéger vos acquisitions contre la désuétude et l'inflation ;
- simplifier votre planification budgétaire ;
- équilibrer vos paiements selon vos conditions particulières ;
- acquérir et utiliser aujourd'hui en équipement non prévu au budget mais qui vous est essentiel ;
- diminuer vos impôts en ajoutant une dépense d'exploitation (locations d'équipement) contrairement à un emprunt où seulement les intérêts sont déductibles.

Offrez-vous du financement adapté à vos besoins et aux meilleures conditions possibles avec :

Francis Parent-Valiquette, courtier en crédit-bail
(514) 659-0721
francis.parent@credit-bail.ca / <http://www.credit-bail.ca/>



AVANTAGES DU CRÉDIT-BAIL AU FOURNISSEUR

Nous offrons une vaste gamme de services se rattachant au contrat de crédit-bail qui vous permettant de commercialiser vos produits de manière plus efficace :

Conclusion rapide de la vente

La flexibilité relative à la durée du bail et au remboursement offert par le crédit-bail permettent de conclure la vente plus rapidement en minimisant les décisions à prendre en terme de dollars.

Prise de décision décentralisée

Le montant en dollars étant minimisé, l'acquisition est souvent considérée comme une dépense plutôt qu'une importante sortie de capitaux. Le client peut souvent prendre la décision sur place et n'a pas besoin de demander l'approbation du siège social.

Augmentation des ventes

Vous augmenterez vos ventes parce que les clients qui choisissent la location à bail peuvent plus facilement se permettre d'échanger leurs équipements. De plus, l'expiration du contrat de location encouragera peut-être un remplacement d'équipement. Donc, la satisfaction du client est maintenue puisqu'il dispose toujours d'équipement adapté à ses besoins. Il est aussi possible d'augmenter votre commande puisqu'il est plus facile de hausser un paiement de quelques dollars mensuellement.

Conditions de paiements flexibles

Nous pouvons offrir à vos clients une vaste sélection de conditions de paiements standards ainsi qu'établie des modalités spéciales de remboursement, comme par exemple : saisonnières ou selon les mouvements de trésorerie.



AVANTAGES DU CRÉDIT-BAIL AU CLIENT

Aucun frais d'analyse de dossier

En effet, l'ouverture d'un dossier chez Crédit-bail Express SDR ainsi que la gestion de votre dossier, suite à la signature, n'implique aucun frais.

Aucune mise de fonds initiale

Le crédit-bail permet au client, dans la majorité des cas, d'acquérir de l'équipement sans avoir à toucher au fonds de roulement ou de donner un pourcentage du coût de vente, bénéficiant ainsi d'un financement à 100%, avec différentes options d'achat.

Protection contre la désuétude

Le crédit-bail vous permet d'échanger de l'équipement ou d'en acquérir en tout temps durant votre bail. Cela vous permet de vous maintenir à la fine pointe de la technologie.

Préservation du crédit

Le crédit-bail préserve le crédit bancaire. En effet, ce n'est pas un emprunt et n'affecte pas les marges de crédit établies. Le client peut ainsi profiter d'un plafond plus élevé et utiliser les services de la banque (emprunts) à meilleur escient.

Avantages Fiscaux

Les mensualités sont versées pour des fins de location d'équipement, donc chaque loyer peut être une dépense d'exploitation. Les dépenses, pour une location, pourraient être déductibles d'impôts à 100%, au lieu d'en amortir l'achat à des pourcentages diminuant année après années. De plus, s'il y a emprunt bancaire, les intérêts seulement peuvent être déductibles. Et si la liquidité est utilisée, le fond de roulement se diminue d'autant alors qu'il pourrait servir à des fins plus rentables.



AVANTAGES DE TRANSIGER AVEC UN COURTIER EN CRÉDIT-BAIL Il est très avantageux de faire affaires avec un courtier en crédit-bail, et de plus en plus, les fournisseurs préfèrent s'en remettre au courtier.

- Vous pouvez vous concentrer sur ce que vous connaissez le mieux, la vente de vos produits.
- Vous nous laissez le soin de nous occuper de tout (demandes de crédit, obtention de documents comme les états financier, signature des documents, etc.)
- Vous risquez moins de délais imprévus dans l'acceptation du crédit, donc, vous serez payé plus rapidement.
- Les refus de crédit sont moindres puisque le courtier fait affaire avec plusieurs institutions financières.
- Vos clients, s'il y a refus, seront avisés par le courtier et non par vous. Vous éviterez donc de perdre des ventes car le client pourra toujours acheter votre produit, n'étant pas vexé par votre ente mais par le refus de financement, qui sera transmis par le courtier.

Donc, évitez les délais, les pertes de temps et les inconvénients en me confiant vos transactions qui seront financées.