

1.

Le partenaire identifie le client final ayant le souhait de convertir les actifs détenus en capital.

2.

Le BDE travaillera avec SDE pour effectuer une analyse de crédit sommaire sur le client final, si possible. Les Purchase & Leaseback exigent généralement des crédits plus solides.

3.

Le partenaire et/ou le BDE communique les éléments nécessaires auprès du client final pour fournir un prix d'achat leaseback indicatif

4.

Une fois le crédit approuvé, le BDE présente un chiffrage indicatif au partenaire et/ou au client final.

5.

Si le chiffrage indicatif est accepté verbalement, le BDE coordonne avec le SDE pour obtenir l'accord de crédit final, le chiffrage correspondant, et le pack complet de documentation.

• Liste d'équipement

Idéalement, la facture d'origine des équipements, incluant la facture des matériaux et/ou la description du produit (qui peut être HW ou SW).
Date d'achat
Calendrier d'amortissement
Valeur nette comptable actuelle ou valeur nette comptable future à la date de début du financement souhaitée

6.

Le BDE et/ou le partenaire fournit la documentation complète au client final pour signature.

• Le client final doit avoir indiqué clairement la désignation des actifs à ce stade car il recevra un ordre d'achat pour ces actifs

• Conditions de financement souhaitées

Cela peut être décomposé en plusieurs segments de durées ou fait comme une seule transaction
Si il y a plusieurs segments de financement (par ex. 50 % avec une durée de 12 mois et 50 % avec une durée de 18 mois), le client final doit déterminer quel équipement appartient à chaque segment
Structure de paiement
- Mensuel, trimestriel, annuel, etc.
- Paiement différé, paiements irréguliers, etc.

7.

IMFS reverse le montant au client final comme convenu dans les accords.

• Autres - Informations standard requises pour évaluer le crédit de l'utilisateur final

Dernières liasses fiscales sur 2 ans
Si public, lien vers l'information financière de l'entreprise

FAQ commune sur le retour de location d'achat (PLB)

1) Qu'est-ce qu'un contrat de Leaseback?

Un contrat de Leaseback fait référence à un accord dans le cadre duquel le propriétaire de l'équipement le vend à un acheteur (IMFS), mais demeure en sa possession pendant une période de temps déterminée tout en payant les loyers à l'acheteur. Le vendeur des actifs devient le locataire et l'acheteur (IMFS) qui devient le loueur.

2) Quel est l'avantage de faire contrat de Leaseback ?

Le principal avantage permettrait à l'entreprise de libérer le cash de ses assets existants et les liquidités supplémentaires récupérées peuvent être utilisées à d'autres fins telles que le fonds de roulement supplémentaire ou pour l'achat d'autres équipements à des fins d'expansion.

3) Est-ce que je reconnaîtrai une perte comptable si j'effectue un Leaseback et comment détermine-t-on la valeur de rachat ?

Non. Nous cherchons à identifier la valeur que vous avez dans vos livres de comptes et utilisons ces montants comme la base pour le prix d'achat, contrairement à la reconnaissance de la valeur marchande qui impliquerait une perte d'un point de vue comptable. Utiliser la valeur comptable permet également de fournir le plus de capital.

4) Y a-t-il un calendrier spécifique pour optimiser le Leaseback ?

Non. Il n'y a pas de calendrier précis pour effectuer un Leaseback des équipements.

