

Investir : acheter ou louer ?

Pour vos investissements dans votre société, deux solutions s'offrent à vous : soit l'achat, soit la location. Et quelle que soit la nature de l'équipement, vous devez réfléchir à de nombreux critères pour faire votre choix, et le bon choix !

Les questions préalables...

L'utilité ? L'utilité pour l'entreprise dans le temps : le bien est-il destiné à produire ses effets durablement, telle une machine-outil, ou est-il un produit à obsolescence rapide, dont la technologie évolue très rapidement (comme un ordinateur) ?

L'entretien ? L'entretien de l'équipement saurait-il être assuré sans coût excessif au sein de l'entreprise ou nécessite-t-il le recours à une maintenance régulière de spécialiste ?

Quels biens ? Le choix de l'investissement porte-t-il sur un seul équipement très spécifique ou sur plusieurs semblables pouvant même aller jusqu'à constituer une flotte ?

Quel gain ? Quelle est la contribution du bien, directe ou indirecte, aux gains de productivité de votre entreprise ?

L'achat : un choix irréversible !

Un choix stratégique... C'est un choix stratégique pour votre entreprise : c'est un pari sur sa rentabilité future et qui l'engage sur la durée. Le bien figure dans le patrimoine de votre entreprise (actif immobilisé) et suit les règles comptables de l'amortissement. Vous pouvez le financer par les ressources propres de votre entreprise (auto-financement) ou par emprunt.

... pour des matériels « lourds ». Ce choix s'adapte plus particulièrement aux matériels lourds destinés à contribuer durablement à la productivité de l'entreprise, même après amortissement complet ; l'innovation technologique est relativement limitée ou se concentre sur un composant éventuellement modifiable indépendamment. L'entretien est un service additionnel aux coûts incertains, mais à la nécessité certaine...

Avec la location, votre décision d'investissement est facilitée : un financement jusqu'à 100 %, plus aisé à mettre en œuvre, car moins risqué, plus souple dans son utilisation et réversible. Vous supporterez, au final, le vrai coût de l'investissement, tout en bénéficiant en permanence d'un équipement performant !

La location : une souplesse certaine !

Des loyers à payer. Le fournisseur vend le matériel à une société financière via un contrat de crédit-bail ou de location financière. La société financière va ensuite recevoir vos loyers en tant que client utilisateur. La durée des loyers est négociable, généralement de douze à soixante mois pour du matériel et des biens mobiliers.

À l'issue de la période de location, il y a deux possibilités :

- pour un crédit-bail : l'option d'achat vous permet de devenir propriétaire en payant avec le dernier loyer la valeur résiduelle convenue à l'avance ;
- pour une location financière, ou une location longue durée (LLD) : si vous souhaitez conserver le matériel, le contrat de location est renouvelé. Si vous ne voulez plus le garder, il est récupéré par la société financière. Si vous voulez l'acheter, vous pouvez négocier une valeur résiduelle au prix de laquelle vous deviendrez propriétaire.

Comptablement, votre équipement loué se traduit en charges déductibles sur vos frais de fonctionnement plutôt qu'en frais d'investissement. Ce mode de financement n'a pas d'incidence sur la structure de votre bilan. Il préserve la capacité financière de votre société. En bref : pas d'immobilisation de votre capital, réduction du coût de vos fonds propres, augmentation de votre capacité d'emprunt au profit d'investissements productifs, consolidation de votre compte de résultat. Avec la location, vous pouvez planifier vos coûts avec précision (y compris les services associés) et pourtant votre contrat n'est pas figé ! Ainsi, par exemple, la LLD permet une certaine flexibilité avec la faculté d'adapter en permanence votre contrat à l'utilisation réelle (précieux pour la location de votre utilitaire ou de votre voiture).