

LE GUIDE

POUR FINANCER SON MATÉRIEL MÉDICAL SANS ERREUR

DEDIÉS AUX PROFESSIONNELS DE SANTÉ
DENTISTES, PHARMACIENS, LABORATOIRES, METIERS DU
PARAMEDICAL, RADIOLOGUES, OPTICIENS, OPHTALMOLOGUES...

ÉVITEZ LES PIÈGES, FAITES LES BONS CHOIX ET
TROUVEZ UN PARTENAIRE DE FINANCEMENT FIABLE

PAR SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



MEDICAL
FINANCE



DENTAIRE
FINANCE



PHARM
FINANCE

INTRODUCTION

Investir dans du matériel médical est une étape clé dans le développement de votre activité.

L'investissementt peut représenter un coût significatif
Attention : un mauvais choix peut vous coûter davantage.

Ce guide vous offre :

- Les erreurs à éviter
- Les solutions de financement
- Les critères pour choisir le bon partenaire

SÉBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 1 : LES ERREURS À ÉVITER

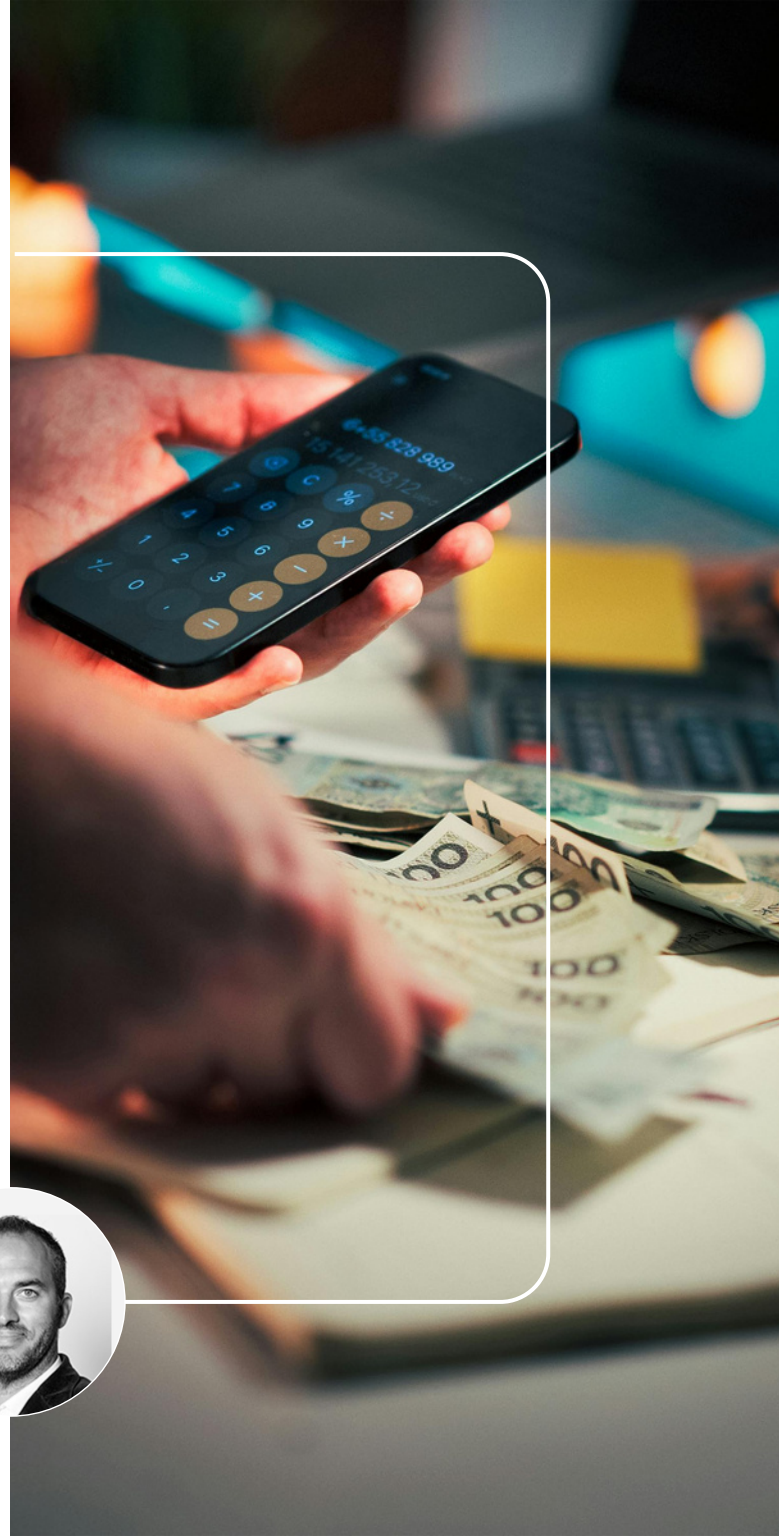
1. Choisir uniquement sur le taux

Le taux est important... mais ce n'est pas tout.

Un mauvais accompagnement peut vous faire perdre :

- Du temps
- Des opportunités
- De la flexibilité

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 1 : LES ERREURS À ÉVITER

2. Passer par une plateforme impersonnelle

De plus en plus d'acteurs proposent des solutions automatisées.

Problème :

- Aucun suivi personnalisé
- Difficulté à poser des questions
- Dossiers standardisés

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 1 : LES ERREURS À ÉVITER

3. Ne pas anticiper ses besoins futurs

Un financement doit être adapté à :

- Votre évolution
- Vos futurs investissements
- Votre trésorerie

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 2 : LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Le leasing (solution la plus prescrite)

= Financement qui permet de bénéficier de votre matériel médical sans l'acheter immédiatement tout en réduisant votre impôt

Idéal pour :

- Préserver votre trésorerie
- Défiscaliser les loyers de votre impôt
- Renouveler votre matériel

Le crédit classique

Adapté si :

- Vous souhaitez être propriétaire immédiatement
- Vous n'avez pas besoin de créer davantage de charges
- Vous avez une capacité d'endettement disponible

À retenir : le leasing est plus flexible et mieux adapté aux professionnels de santé.

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 3 : COMMENT CHOISIR LE BON PARTENAIRE

1. Un accompagnement humain

Posez-vous cette question :

Vais-je parler à une vraie personne ou à une plateforme ?

Un bon partenaire doit vous offrir :

- Un interlocuteur dédié
- Un suivi personnalisé
- Une vraie relation

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 3 : COMMENT CHOISIR LE BON PARTENAIRE

2. La réactivité

Dans votre activité, le temps est précieux.

Vérifiez :

- Délai de réponse
- Capacité à traiter rapidement votre dossier

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 3 : COMMENT CHOISIR LE BON PARTENAIRE

3. La spécialisation métier

Le financement médical est spécifique.

Votre interlocuteur doit être expérimenté et doit comprendre :

- Vos contraintes
- Votre activité
- Vos enjeux

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 3 : COMMENT CHOISIR LE BON PARTENAIRE

4. La simplicité du process

Un bon partenaire doit :

- Simplifier les démarches
- Réduire les frictions
- Vous faire gagner du temps et de l'argent

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 3 : COMMENT CHOISIR LE BON PARTENAIRE

5. Les preuves de confiance

Avant de choisir, vérifiez :

- Avis clients
- Expérience
- Réputation

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 4 : CHECKLIST AVANT DE CHOISIR

- ✓ J'ai un interlocuteur dédié
- ✓ Je comprends clairement l'offre
- ✓ Le délai de réponse est rapide
- ✓ Le process est simple et efficace
- ✓ Avis clients positifs
- ✓ Le partenaire connaît mon métier et il sait être flexible

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 5 : CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Tous les financeurs ne se valent pas.

Certains proposent :

- Des plateformes automatisées
- Des processus standardisés

D'autres privilégient :

- Le contact humain
- L'expérience
- L'accompagnement

Dans un projet de financement, la qualité de l'accompagnement fait toute la différence.

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



ÉTAPE 6 : NOTRE APPROCHE

Chez Medical Finance, nous avons fait un choix simple :

Remettre l'humain au cœur du financement

Concrètement :

- Des interlocuteurs dédiés et expérimentés
- Un accompagnement personnalisé
- Réponse rapide sous 24-48h (sauf exception)
- Un process simple, efficace et flexible
- Des clients satisfaits

Vous n'êtes pas un dossier, mais un professionnel accompagné.

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT



CONCLUSION

Le financement de votre matériel médical est une décision importante.

Le bon partenaire ne se choisit pas uniquement sur un taux, mais sur :

- La confiance
- La qualité du suivi
- La simplicité

SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT





SEBASTIEN DESAINT
DIRIGEANT

BESOIN D'UN FINANCEMENT ?
ENVOYEZ VOTRE DEVIS ET RECEVEZ UNE SIMULATION

- ↳ **RAPIDE**
- ↳ **GRATUITE**
- ↳ **ET SANS ENGAGEMENT**

RDV SUR NOTRE SITE WEB :



WWW.MEDICALFI.FR

CONTACTEZ-NOUS AU :



04 79 22 04 16