

Financement

LEASING MÉDICAL LA MAUBANK FACILITE L'ACCÈS AUX ÉQUIPEMENTS DE POINTE

La MauBank met à la disposition des professionnels de santé une solution de leasing médical innovante leur permettant d'acquérir des équipements de pointe sans mobiliser leur trésorerie. Accessible aux praticiens exerçant en libéral ou dans une clinique privée, ce dispositif de financement flexible couvre jusqu'à 85 % du coût du matériel.



Kemla Rajah Gopal, Relationship Manager (Leasing) de la MauBank

La solution de leasing médical de la MauBank permet aux professionnels de santé d'acquérir des équipements médicaux de pointe sans mobiliser leur trésorerie. Le leasing médical est une formule de location financière sur une durée définie, remboursable sur une durée maximale de 60 mois. Le montant de financement peut aller jusqu'à 85 % du coût du matériel, avec l'option d'acquérir l'équipement à la fin du contrat pour une valeur résiduelle fixée à l'avance.

«Pour procéder à la demande, le professionnel de santé doit tout d'abord choisir l'équipement médical auprès d'un fournisseur agréé et soumettre son application pour la validation du dossier. Après l'approbation du dossier, le client procède à la signature du contrat de leasing, et nous réglons directement le fournisseur», explique Kemla Rajah Gopal, Relationship Manager (Leasing) de la MauBank.

Pour être éligible au leasing médical, il faut être un professionnel de santé exerçant en libéral, dans une clinique privée ou dans une société, exercer depuis au moins 1 - 2 ans, avec un historique financier sain et avoir une capacité de remboursement avé-

rée, notamment à travers les derniers bilans et relevés de compte. La solution de leasing médical couvre une large gamme d'équipements destinés aux professionnels de santé afin de répondre aux besoins des structures médicales modernes, qu'elles soient individuelles ou collectives.

Les financements couvrent les équipements de diagnostic tels que les échographes, électrocardiographes (ECG), endoscopes, appareils de radiologie (numérique ou conventionnelle), capteurs numériques et analyseurs de laboratoire. Ils s'étendent également au mobilier médical spécialisé, incluant les fauteuils d'examen ou de soins (gynécologie, ORL, ophtalmologie, etc.), les tables de consultation, les lits médicalisés, entre autres. Le leasing peut aussi concerner d'autres équipements éligibles, comme les dispositifs de stérilisation ou les purificateurs d'air médicalisés. Les équipements doivent être neufs ou reconditionnés avec certification et acquis auprès de fournisseurs agréés. Dans certains cas, des logiciels seuls peuvent être financés, à condition qu'ils soient liés à un équipement spécifique. Enfin, la MauBank

propose également un prêt à l'importation pour faciliter l'acquisition d'équipements auprès de fournisseurs étrangers.

Les contrats de leasing pour du matériel médical sont structurés de manière flexible afin de répondre aux besoins spécifiques des professionnels, aussi bien que des établissements de santé, allant jusqu'à 60 mois. La MauBank propose également l'assurance intégrée avec ses partenaires avec renouvellement automatique et conditions préférentielles selon la formule choisie.

«La MauBank met à la disposition des professionnels du secteur médical une équipe dédiée de Relationship Managers afin de les assister dans leur démarche. Une fois la prise de contact établie, nous procédons à une évaluation des besoins et assurons le suivi jusqu'à la livraison et pendant toute la durée du contrat. Les conseillers peuvent se déplacer chez le client (cabinet, clinique) pour mieux comprendre leur environnement, leur workflow, et ainsi mieux cibler la solution la mieux adaptée. Outre l'aspect financier, la banque apporte une expertise en gestion de projet, incluant les analyses de rentabilité, l'ajustement de la durée de financement, les taux adaptés, et l'assurance», explique Kemla Rajah Gopal.

Kemla Rajah Gopal ajoute que le leasing médical présente plusieurs avantages concrets pour les professionnels de santé par rapport à l'achat traditionnel, tant sur le plan financier que stratégique. Tout d'abord, il permet la préservation de la trésorerie. Avec un apport minimal de 15 %, le client n'a nul besoin de puiser dans les fonds propres ou d'alourdir la trésorerie dès le départ. C'est idéal pour les cabinets en développement ou pour ceux souhaitant diversifier leurs équipements. Ensuite, il permet une souplesse budgétaire et une meilleure planification. En effet, les loyers mensuels sont fixes et prévisibles, et cela permet une gestion budgétaire claire. Par ailleurs, à travers le leasing médical, le professionnel peut s'équiper avec des technologies médicales récentes et performantes, même si le coût d'achat est élevé.

