

PRÉSENTATION MUTUALEASE

Présentation produits UFL du 17 Novembre 2026

SOMMAIRE

1. Présentation de Mutualease

2. Notre offre clients

PRÉSENTATION DE MUTUALEASE

Chapitre 1



Qui sommes-nous ? : notre Groupe

Crédit Mutuel
Alliance Fédérale

Les chiffres clés

- 37,8 millions de clients
- 84 600 salariés
- 639 Md€ de crédits
- Résultat net : 4,4 Md€

Bancassurance depuis sa création en 1882

Crédit Mutuel
Leasing

Une filiale métier leader du financement de l'équipement,

- *11 Md€ d'encours*
- *705 collaborateurs*
- *5 pays couverts en Europe*
- *30 sites en France*

Mutualease

Crédit Mutuel Leasing est leader du marché

Grâce à nos 3 marques commerciales :

Crédit Mutuel Leasing

CIC Leasing

- Au service des réseaux bancaires et de leurs clients

115 000 clients

Mutualease

- Au service des partenaires et de leurs clients

157 000 clients

Convergence de CCLS et Bail Actea

Mutualease, l'expert du financement professionnel

→ **Nous sommes spécialisés dans le financement des biens d'équipement professionnels**

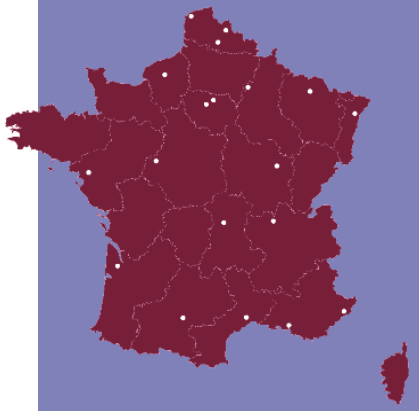
Notre vision

Être la référence du leasing par la **spécialisation** des commerciaux, la **vitesse** et la **qualité** d'exécution ainsi que **l'innovation** technologique et produit.

CHIFFRES CLÉS

- **157 000** clients
- **1,6** milliard € de biens financés
- **2 330** partenaires
- **Une** décision de financement donnée toutes les minutes
- **Plus de 230** contrats démarrés chaque jour

IMPLANTATION

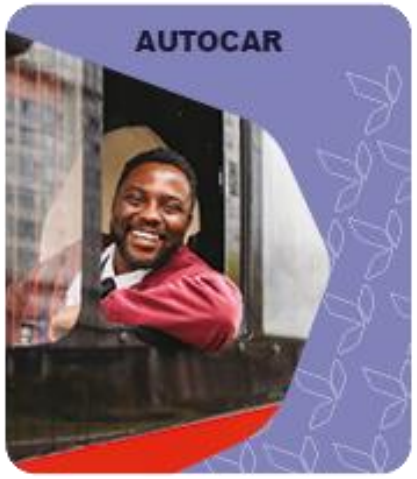


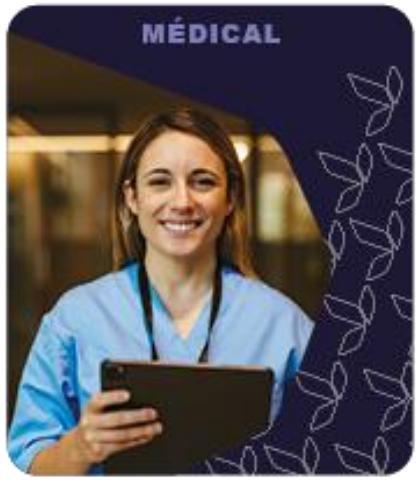
La proximité reste au cœur de notre stratégie.

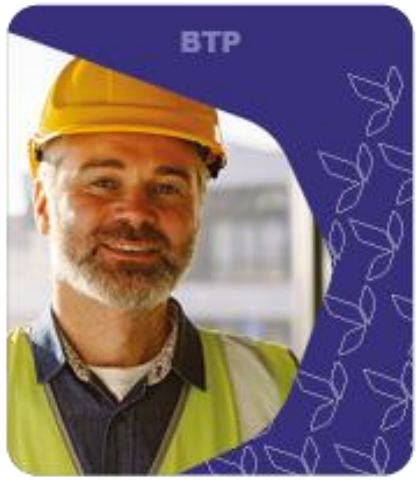
Nos experts, répartis au travers de notre réseau de 19 agences régionale et 2 agences spécialisées (Santé, Levage - Autocars…), vous accompagnent dans le développement de votre activité en proposant des solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des clients.

Mutualease

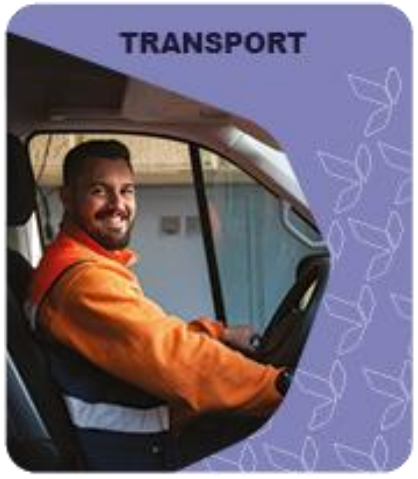
Nos domaines d’expertise

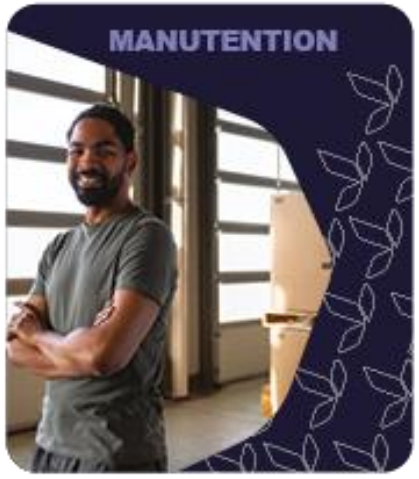




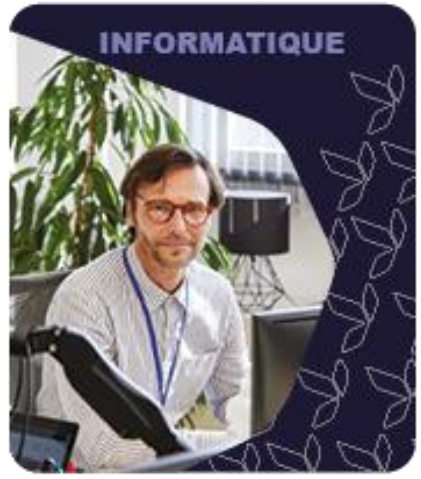












Mutualease

Mutualease est expert sur le levage

Expertise de longue date

- Financement de grues et matériels de levage **depuis plus de 30 ans**
- **Membre partenaire de l'UFL depuis 2019**



Une équipe d'experts dédiés au secteur du levage

Isabelle LEFEBVRE

Stéphane LEVE

Adrien MERCIER

Mutualease

Mutualease est expert sur le levage

Large gamme d'équipements financés

Nous finançons l'ensemble des matériels nécessaires à l'activité de levage (neufs et d'occasion) **:**



- Grues mobiles
- Grues à tour
- Mini-grues
- Porteurs grues
- Tracteurs
- Semi-remorques
- Porte-engins
- Chariots élévateurs
- Nacelles
- Chariots télescopiques

Mutualease est expert sur le levage

De nombreux clients accompagnés

Nous accompagnons **tous les clients qui utilisent des matériels de levage et manutention**, dans tous les secteurs (levage, travaux publics, industrie, manutention, bâtiment, etc…)

Un écosystème de partenaires dense

Nous travaillons au côté de **toutes les marques et concessionnaires** majeurs

NOTRE OFFRE CLIENTS

Chapitre 2





LES DIFFÉRENTES OFFRES DE FINANCEMENT

Mutualease

Introduction aux modes de financement

1 L'AUTOFINANCEMENT

➔ L'autofinancement désigne, pour une entreprise, le recours aux ressources internes (capitaux propres, épargne, propre rentabilité, amortissements) afin de financer son activité et son développement.

2 LE CRÉDIT BANCAIRE

➔ Le crédit est un contrat de prêt d'argent, permettant à l'emprunteur, d'acquérir un matériel au comptant.

3 LE FINANCEMENT LOCATIF

➔ Qu'il soit sous forme de crédit bail ou de location financière, le financement locatif est une opération tripartite entre une entreprise, qui sera le futur locataire, un fournisseur et un bailleur.

Mutualease

Nos offres de financement

	CRÉDIT	CRÉDIT BAIL	LOCATION FINANCIÈRE	LOCATION Opérationnelle
Besoin client	Propriété	Propriété	Utilisation	Utilisation
Propriété de l'équipement	Emprunteur	Bailleur	Bailleur	Bailleur
Montant du financement	100% H.T.	100% T.T.C.	100% T.T.C.	100% T.T.C.
IMPACT COMPTABLE				
Au bilan	Actif : immobilisations Passif : Dette financière	Annexes : redevances dues	RAS	RAS
Au compte de résultat	Charges : amortissement, frais financiers	Charges : loyers	Charges : loyers	Charges : loyers
Restitution	n/a	OUI	OUI	OUI
Relocation	n/a	NON	OUI	OUI
Acquisition	n/a	Après levée de l'option d'achat	NON	Rachat à la valeur marché

Mutualease

Le crédit-bail

- Le crédit-bail mobilier est une opération destinée à financer des biens d'équipement à usage professionnel et permettant au locataire **en fin de contrat de lever une option d'achat**, au **prix convenu d'avance**, pour **devenir propriétaire** du matériel.

BESOIN CLIENT

Devenir propriétaire du bien en fin de contrat. Le bailleur achète le bien pour le louer et le client bénéficie contractuellement du droit d'acquérir le bien.

DURÉE

La durée de financement est **déterminée par la durée d'utilisation** du matériel loué. Elle dépend donc de la nature de l'équipement et peut varier **entre 24 et 120 mois**.

FIN DE CONTRAT

2 options au terme du contrat :

- ✓ La **restitution** : le client doit rendre le matériel
- ✓ **L'achat pour la valeur résiduelle** : le paiement de la valeur résiduelle rendra le locataire propriétaire de l'équipement

Mutualease

La location financière

- La location financière est une opération destinée à **louer des biens d'équipement** à usage professionnel pour une durée irrévocable, **sans option d'achat finale**.

BESOIN CLIENT

Utiliser le matériel sans devoir gérer l'obsolescence de ce dernier. Le bailleur achète le bien pour le louer et le client ne bénéficie pas contractuellement du droit d'acquérir le bien.

DURÉE

La durée de financement est déterminée par la durée d'utilisation du matériel loué. Elle dépend donc de la nature de l'équipement et peut varier **entre 24 et 120 mois** (en fonction du matériel)

FIN DE CONTRAT

2 options au terme du contrat :

- ✓ La **restitution** : le client doit rendre le matériel
- ✓ La **relocation** : sans indication contraire reçue de la part du locataire, 3 mois avant la fin du contrat, le contrat part en relocation par tacite reconduction d'un an

Mutualease

La location opérationnelle

- C’est une opération destinée à **louer des biens d’équipement** à usage professionnel
- Le client peut rendre le matériel au bailleur à une (ou plusieurs) date(s) prédéterminée(s) : les fenêtres de sortie.

BESOIN CLIENT

Bénéficier de loyers minorés par la prise en compte de la valeur du bien. Le bailleur achète le bien pour le louer et le client peut demander à **acquérir le bien en fin de contrat à la valeur marché du moment.**

DURÉE

La durée de financement est déterminée par la durée d’utilisation du matériel loué.
Elle dépend donc de la nature de l’équipement et peut varier entre **24 et 84 mois**.

FIN DE CONTRAT

- ✓ La **restitution** : dans le respect des **conditions d’état et d’entretien fixées**
- ✓ La **relocation** : sans indication contraire reçue de la part du locataire, 3 mois avant la fin du contrat, le contrat part en relocation par tacite reconduction d’un an
- ✓ **L’achat du matériel pour la valeur marché**

Mutualease

Synthèse

	AUTOFINANCEMENT	CRÉDIT BANCAIRE	FINANCEMENT LOCATIF
IMPACT SUR LIASSE FISCALE			
Trésorerie préservée	🔴	🟢	🟢
Diminution de la capacité d'emprunt	🟢	🔴	🟢
Charges déductibles diminuant l'IS	🔴	🔴	🟢
LOYER PACKAGE			
TVA	🔴	🔴	🟢
Maintenance et frais d'installation		🔴	🟢
Assurances		🔴	🟢
AUTRES BÉNÉFICES			
Maîtrise du budget	🔴	🔴	🟢
Flexibilité	🟢	🔴	🟢

Mutualease



LES ATOUTS MUTUALEASE

Mutualease

Les Atouts de Mutualease

1 EXPERTISE

➔ Le savoir-faire de Mutualease et **ses équipes expérimentées** vous garantissent des **solutions de financement adaptées à votre secteur** et à vos enjeux métiers

2 CONNAISSANCE DES MATÉRIELS

➔ Chargés d'affaires **experts en levage** pour vous proposer des financements adaptés à vos besoins

➔ **Financement de matériels neufs et d'occasion : jusqu'à 18 ans d'âge pour une grue mobile**

➔ Une **équipe RSE** qui suit **les évolutions technologiques et crée des offres spécifiques (offre transition)**

3 SOUPLESSE

➔ Gestion des contrats pour vous simplifier le financement :

- ➔ **prise en charge des relations avec les fournisseurs,**
- ➔ **gestion des acomptes, des subventions,**
- ➔ **prélèvement des redevances de maintenance……**

Mutualease

Les Atouts de Mutualease

4 SUR-MESURE

➔ Des **schémas de financement adaptés à chaque contrat** pour optimiser votre activité et votre trésorerie :

- ➔ solutions saisonnières,
- ➔ loyer majoré,
- ➔ VR adaptées,
- ➔ franchise…

5 ACCOMPAGNEMENT ET RÉACTIVITÉ

Des équipes **à vos côtés** pour vous conseiller et **répondre rapidement** à vos demandes, pour un financement fluide :

- ➔ **décisions de crédit sous 48h**,
- ➔ **Règlement des fournisseurs sous 24 h**
- ➔ **Une équipe spécialiste des marchés publics pour répondre à vos côtés aux appels d'offres**



LES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES

Mutualease

Des assurances aux garanties étendues

Protégez votre patrimoine et vos ayants droit

- Sérénité financière : loyers pris en charge en cas de coup dur (sinistre matériel, accident ou maladie)
- Formalités allégées
- Simplicité de gestion : primes d'assurances prélevées avec votre loyer financier
- Conseil et suivi par nos experts Mutualease

Mutualease

Nos solutions

Assurance sur la personne



✓ Couverture Décès PTIA* avec garanties ITT**/IP*** en option
**Perte Totale et Irréversible d'Autonomie **Interruption Temporaire Totale de Travail ***Invalidité Permanente*

✓ Admission automatique sans questionnaire médical
(pour dossier < 80 000 € et personne à assurer âgée de 65 ans maximum)

✓ Pas de carence *(prise d'effet immédiate des garanties)*

Assurances liées au bien



✓ Garanties plus larges que la plupart des multirisques professionnelles

Tous Risques Matériel	Perte Financière
Encours restant dû couvert sans vétusté (la perte financière vient en complément de l'assurance dommages du locataire)	
Couvertures étendues : ✓ matériels d'occasion et équipements mobiles éligibles, ✓ peu d'exclusions.	
Franchises basses	Majoration du 1er loyer fort remboursée



LES OUTILS À VOTRE DISPOSITION

Mutualease

Un parcours 100% digital : la e-documentation

Bénéficiez d'une solution 100% digitale avec le e-contrat et la e-signature de vos contrats de financement :

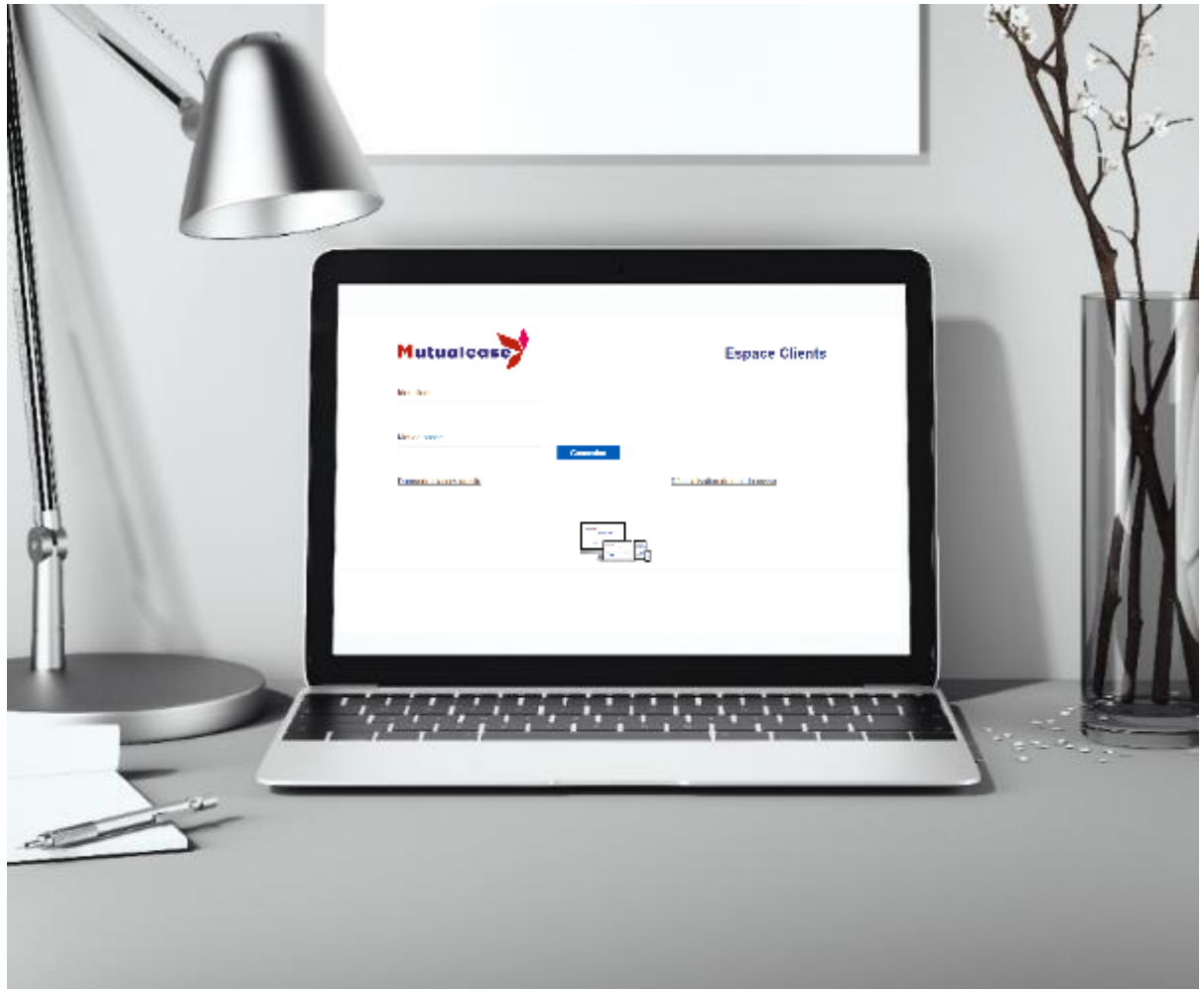
- Soyez notifié par mail et par SMS pour e-signer votre contrat, puis laissez-vous guider
- Recevez votre contrat par e-mail
- Retrouvez également votre contrat sur votre espace client

Cette démarche « zéro papier » permet de réduire considérablement la consommation énergétique grâce à la diminution des impressions et des déplacements effectués



Mutualease

L’espace clients



L’Espace clients est un site développé pour nos clients : https://www.espaceclients.mutualease-cml.com/espaceclients/initlogin.htm

Ce site est :

- Ouvert gratuitement à tous nos clients avec au moins un contrat actif ou terminé depuis moins de 18 mois.
- Disponible 24h/24 et 7j/7.
- Développé en responsive design et donc accessible depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Mutualease

Un parcours 100% digital : l'espace client

Votre espace disponible à tout moment

- Retrouvez toutes les informations dont vous avez besoin :
  - ✓ Mes contrats : accès à vos contrats, duplicatas de factures, mais aussi paiements à effectuer
  - ✓ Le paiement par carte bleue pour la régularisation d'impayés
  - ✓ Les informations utiles sur les produits de financement et les assurances
  - ✓ La soumission des demandes de service et le suivi des étapes de traitement
  - ✓ Les notifications pour suivre la disponibilité de vos factures et l'état de vos demandes
  - ✓ Assurances: accès aux notices, résumés de garantie et déclaration de sinistre en ligne



Conclusion

Questions | Projet | Investissement à venir | Besoin de précisions

Contactez nous :
Isabelle LEFEBVRE
06 40 79 91 01
Isabelle.lefebvre@cmleasing.fr

ACCÉLÉREZ LE VERDISSEMENT DE VOTRE PARC AVEC NOTRE OFFRE « LEASING TRANSITION »

Profitez de nos offres spéciales valables pour tout contrat de financement signé avant le 31 décembre 2026, avec une mise en loyer possible jusqu'au 31 mars 2027.

Mutualease

Mutualease