

# TakeMyLeasing.com lance la première passerelle dédiée aux professionnels pour céder ou reprendre un leasing en cours

Un contrat de leasing professionnel est souvent signé pour accompagner une trajectoire : recruter, développer une équipe commerciale, structurer une flotte, soutenir une activité qui avance.

Mais la vie d'une entreprise suit rarement une ligne droite. Les besoins changent, les effectifs bougent, les priorités se déplacent, tandis que les engagements automobiles restent, eux, inscrits dans la durée.

Ce décalage peut transformer un outil de travail en charge contrainte, avec des mensualités qui continuent à courir alors que le véhicule ne répond plus à l'usage initial.

Pour apporter une réponse concrète à ces situations, [TakeMyLeasing.com](https://www.takemyleasing.com) lance une solution dédiée aux professionnels, permettant aux entreprises de céder ou de reprendre un leasing en cours, dans un cadre accompagné, pensé pour fluidifier les démarches et sécuriser le transfert entre cédants et repreneurs.



## Le véhicule immobilisé, cette charge silencieuse qui pèse sur la trésorerie

Un leasing professionnel répond d'abord à une logique d'efficacité : équiper les collaborateurs, accompagner le développement commercial, lisser les coûts, éviter l'achat direct. Mais lorsque l'organisation change, le contrat continue de courir.

C'est là que la difficulté apparaît. Un véhicule attribué à un collaborateur démissionnaire peut rester inutilisé. Une flotte constituée pour une activité en croissance peut devenir trop lourde après une réorganisation. Une entreprise confrontée à une baisse d'activité peut chercher à alléger ses charges, sans pouvoir sortir facilement de ses engagements.

Les exemples remontés par les clients de TakeMyLeasing.com traduisent cette réalité de terrain :

- Un véhicule commercial recherché pour 4 ou 7 mois, le temps de confirmer une période d'essai ;
- Un besoin rapide de véhicule pour un commercial dont la zone géographique s'élargit ;
- Une restructuration nécessitant de se libérer de 4 véhicules ;
- Une fermeture de société laissant un leasing encore en cours ;
- Un collaborateur démissionnaire dont le véhicule n'a plus d'usage immédiat.

Ces situations ont un point commun : elles révèlent le besoin d'un leasing plus flexible, capable de s'adapter aux mouvements réels de l'entreprise.



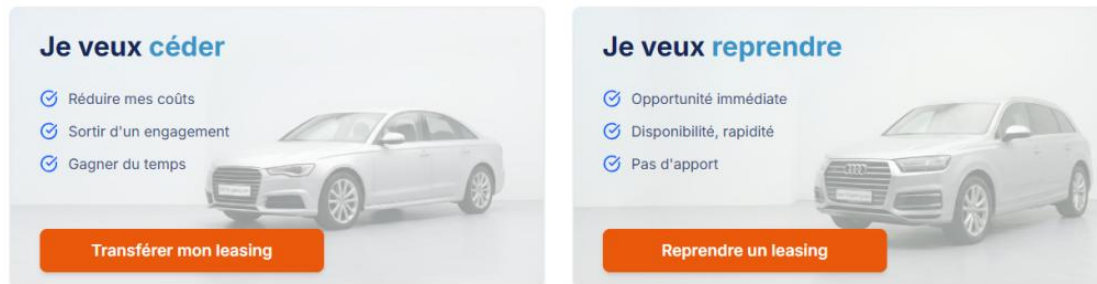
## **Céder un contrat devenu trop lourd, reprendre un véhicule déjà prêt à travailler**

TakeMyLeasing.com repose sur une logique simple : créer une solution gagnant-gagnant entre les professionnels qui veulent céder un leasing et ceux qui souhaitent en reprendre un.

Pour les sociétés cédantes, l'enjeu est immédiat. Le service permet de se soulager d'un contrat qui ne correspond plus aux besoins, de réduire des charges inutiles, d'éviter la perte de trésorerie, la perte d'amortissement et l'impact sur les bénéficiaires. Il peut également accompagner un changement de catégorie de véhicule ou une optimisation de flotte.

Pour les sociétés repreneuses, l'intérêt réside dans l'accès rapide à des véhicules professionnels déjà engagés dans un contrat. Elles peuvent ainsi bénéficier d'un leasing disponible sans repartir nécessairement sur une durée longue, avec des conditions déjà négociées, et sans apport initial ni dépôt de garantie.

Cette approche répond particulièrement aux entreprises qui doivent décider vite, sans immobiliser inutilement leur trésorerie : recrutement en cours, mission temporaire, besoin commercial urgent, croissance prudente ou adaptation ponctuelle d'une flotte.



## Là où les plateformes s'arrêtent à l'annonce, TakeMyLeasing.com entre dans le dur du dossier

Le positionnement de TakeMyLeasing.com ne se limite pas à la mise en relation. C'est précisément sur ce point que le service entend se différencier.

Certaines plateformes fonctionnent comme de simples catalogues : les entreprises déposent une annonce, consultent des offres, puis restent seules pour gérer la suite. Or, dans le transfert d'un leasing professionnel, l'annonce n'est que le point de départ.

La vraie complexité commence ensuite : vérifier que le véhicule est en état d'être repris, analyser les clauses de cession, échanger avec les organismes de financement, s'assurer que le dossier du repreneur est recevable, encadrer le transfert, accompagner les démarches administratives.

TakeMyLeasing.com intervient donc comme un service accompagné, avec un interlocuteur dédié et un expert présent à chaque étape. L'objectif est de faire gagner du temps aux entreprises, de sécuriser le transfert et de réduire les frictions souvent associées à ce type d'opération.

Ses principaux atouts reposent sur plusieurs leviers :

- Un interlocuteur dédié pour guider chaque partie ;
- Un accompagnement administratif dans les démarches ;
- Un transfert encadré et sécurisé ;
- Un accès à un réseau de véhicules professionnels ;
- Une aide à l'optimisation de trésorerie ;
- Un réseau de partenaires de plus de 60 agences réparties sur le territoire.

## Une solution née d'un blocage vécu de l'intérieur

À l'origine de TakeMyLeasing.com, il y a l'expérience personnelle d'Éric ROMEFORT. Issu d'une formation initiale dans l'automobile, il évolue ensuite dans le secteur industriel avant de s'orienter vers le commerce, porté par son goût des relations humaines et son envie d'entreprendre.

Au cours de son parcours de chef d'entreprise, il se retrouve confronté à une baisse brutale de trésorerie liée à l'impayé d'un client majeur. Cette situation l'amène à se séparer de collaborateurs. Deux véhicules, associés à ces postes, restent alors sous contrat de leasing.

Pour mettre fin aux contrats, les organismes de financement lui réclament des sommes très élevées. En difficulté financière, il ne peut pas sortir ces montants. Les véhicules restent immobilisés sur un parking pendant un an, pour un coût total de 15 000 euros.

Cette expérience fait émerger un constat : il manque une solution souple, structurée et réellement accompagnée pour aider les entreprises à sortir de ce type d'impasse. C'est de cette frustration d'entrepreneur que naît TakeMyLeasing.com, imaginée comme une solution collaborative, agile et sans pénalité pour les professionnels.

Éric ROMEFORT s'entoure ensuite de trois associés, Linda DUBOIS, Lucas TERRADAS et Olivier FRANCOIS, réunis autour de leur complémentarité et de leur motivation pour développer le projet.



# Redonner aux entreprises la maîtrise de leur mobilité

L'ambition de TakeMyLeasing.com est d'aider les entreprises à se concentrer sur leur véritable mission : le développement de leur activité. La gestion d'un véhicule devenu inutile, d'un contrat trop long ou d'une flotte inadaptée ne devrait pas absorber une énergie qui pourrait être consacrée au cœur de métier.

Le service vise d'abord à couvrir le territoire français grâce à un réseau de professionnels qualifiés. À terme, TakeMyLeasing.com ambitionne de poursuivre son développement en Europe, et pourquoi pas au-delà.

Avec cette solution, le leasing professionnel gagne en flexibilité. Les cédants disposent d'une issue encadrée pour ne plus payer des véhicules immobilisés. Les repreneurs accèdent à des contrats déjà négociés et à des véhicules disponibles. Entre les deux, TakeMyLeasing.com apporte une méthode, un accompagnement et un cadre de confiance.

## En savoir plus

Site web : <https://www.takemyleasing.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/people/Takemyleasing/61584556644650/#>

Linkedin : <https://fr.linkedin.com/company/takemyleasing-com>