



## «Le leasing 100 % Web» accélère les ventes



Tribune – Sur le marché du financement des ventes (leasing), comme dans de nombreux secteurs bousculés par l'avènement des nouvelles technologies, il était devenu urgent d'avoir un regard neuf sur les processus historiques. Par Michel Constant, président de Nancéo\*.

Légitimement, sur le marché des équipements à obsolescence rapide, le client final ne veut plus investir. Il s'intéresse à un modèle d'usage plus souple intégrant du matériel et de la prestation associée. Ce n'est plus le prix de vente qui compte mais le loyer périodique. De fait, le leasing devient un support essentiel à la vente car sans accord de financement, la vente ne peut se faire. Ainsi, obtenir rapidement un accord de financement devient vital pour les vendeurs.

### **L'urgence de changer le métier du leasing**

Auparavant, financer son équipement était un long parcours. Il fallait appeler son agence bancaire, remplir des demandes de financement, attendre une réponse de la banque sur la qualité du dossier, fournir plusieurs pièces justificatives pour mettre en place le contrat et renouveler ce même processus auprès d'autres banques en cas de refus.

### **Obtenir un accord de crédit en quelques minutes**

L'industrialisation des tâches est au cœur du processus de la plate-forme 100 % web Leasa by Nancéo. Chaque demande de financement est soumise automatiquement à un panel de bailleurs (banques) sélectionnés en fonction des caractéristiques de la demande. Un accord de financement est obtenu en quelques minutes seulement. Du côté des banquiers, connectés par web-services, le bénéfice est double : un volume d'affaires croissant et des dossiers clés-en-main, déjà vérifiés et permettant une mise en place rapide. Évaluer financièrement, échanger sans e-mail ni sans téléphone, communiquer dynamiquement avec les banques, vérifier les dossiers et traiter les exceptions, traiter des flux de factures, payer et se faire payer, gérer un parc de dossier prend très peu de temps... Tout cela se fait très rapidement.

nouvelentrepreneur.fr

Pays : France

Dynamisme : 4



[Visualiser l'article](#)

De nombreuses structures du tertiaire (médical, traitement documentaire, impression, sécurité, téléphonie, nouvelles technologies, digitalisation, éditeurs de logiciels métiers, énergie...) ayant besoin de solutions de financement de biens de location s'appuient sur ce nouveau modèle de leasing pour développer leurs ventes. Quelques indicateurs de Nancéo démontrent cette pertinence : 22 000 demandes de financement pour un volume de chiffres d'affaires payé d'un peu plus de 160 millions d'euros ; sur 2017, sur sa seule marque, Nancéo a vu son chiffre d'affaires progresser de plus de 80 %.

\* Nancéo est une filiale du Groupe Pharmagest créée en février 2015, qui a dématérialisé le leasing et développé Leasa by Nancéo, plate-forme qui automatise et accélère le traitement des demandes de leasing.