



FINANCEMENT

Le leasing s'enrichit grâce au numérique

La technologie facilite à la fois l'accès à ce mode de financement et l'offre de nouveaux services au bénéfice des clients.

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE
ET ALEXANDRA OUBRIER

+ EMAIL fgarrouste@agefi.fr
+ EMAIL aoubrier@agefi.fr

L'innovation numérique touche tous les métiers de la finance. Dans le leasing, par exemple, Nancéo propose une plate-forme pour mettre en relation les entreprises (ou concessionnaires) qui veulent faire financer leurs ventes par un organisme spécialisé (ou bailleur). Le vendeur de produits informatiques, d'impression, de matériel médical, de vélos électriques... se connecte à la plate-forme Leasa via un portail web, saisit la demande et reçoit dans la demi-journée une offre de financement de la part de l'un des douze partenaires bailleurs de Nancéo. « Leasa est une 'marketplace' multibailleurs, explique Michel Constant, fondateur de Nancéo, filiale de Pharmagest. Les demandes déposées sont adressées automatiquement aux bailleurs par ordre de priorité. Grâce à notre algorithme, chaque demande est traitée rapidement. En l'absence de réponse au bout de trois minutes du premier bailleur consulté, il interroge le deuxième du classement, et ainsi de suite. Dès l'obtention de l'accord, le contrat est adressé au concessionnaire. Nancéo règle l'équipement et cède la gestion du recouvrement au bailleur. Le client final rembourse la banque directement. » L'intérêt d'une telle plate-forme est de simplifier la démarche, d'accélérer le processus et d'augmenter le taux d'acceptation des dossiers grâce à la possibilité d'interroger davantage

de financeurs. Bruno Balvay, PDG de Bonne Impression, fournisseur de matériel informatique depuis 2013, est très satisfait : « Notre taux de transformation est désormais de 90 %, ce qui nous a permis d'augmenter notre chiffre d'affaires très rapidement. En outre, la plate-forme est très facile d'utilisation. » Du côté des banques, l'enthousiasme est partagé. « Pour Franfinance, c'est un facilitateur de business, explique Arnaud Royer, directeur adjoint du réseau de Franfinance qui a réalisé plusieurs millions d'euros de financement via Nancéo. Leasa nous permet d'acquérir de nombreux partenaires supplémentaires que nous ne pourrions pas toucher directement, avec une vision permanente de notre portefeuille. Ce fonctionnement nous permet également de nous diversifier et d'accélérer notre transformation numérique. » D'ailleurs, toute la chaîne est ainsi dématérialisée, de la signature électronique du contrat au renouvellement du matériel sous leasing – ce qui permet de



— MICHEL
CONSTANT
fondateur
de Nancéo, filiale
de Pharmagest

mettre fin au contrat précédent automatiquement et de générer le nouveau contrat de la même façon.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Autre service innovant, celui de BNP Paribas Leasing Solutions qui accompagne les constructeurs de matériel médical, de machines-outils ou d'équipements électriques ou facilitant des solutions de réutilisation des actifs. De quoi limiter, en même temps, les financements nécessaires au client final. « De plus en plus, nous remplaçons une partie des contrats de location opérationnelle, où la valeur finale du bien est quasi nulle, par de la location avec valeur résiduelle, ce qui permet des loyers plus faibles, explique Charlotte Dennerly, la directrice générale BNP Paribas Leasing Solutions. Pour améliorer cette valeur résiduelle, nous développons, en partenariat avec les constructeurs, des solutions de réutilisation des actifs, dans l'objectif d'avancer dans une logique d'économie circulaire. » Les applications concernent pour l'instant en priorité le secteur des technologies.

La banque vient d'ailleurs de rejoindre le programme Circular Economy 100 (CE100) de la Fondation Ellen MacArthur qui cherche des alternatives au modèle économique traditionnel « fabriquer, consommer, jeter ». « En janvier dernier, nous avons lancé une place de marché, Kintessia, à laquelle peuvent adhérer les professionnels pour s'échanger, se prêter, se vendre ou s'emprunter des équipements professionnels agricoles, pour le transport ou la construction, explique Charlotte Dennerly. C'est le premier outil de ce genre. » La banque se rémunère pour ce service avec les abonnements et des commissions de transaction. ■

LE PORTAGE LEASIMO

Stayhome est l'inventeur du portage immobilier qui permet à un propriétaire en difficulté financière de vendre son bien immobilier à d'autres particuliers tout en en restant locataire, puis de le racheter dès que ça lui est possible. La jeune pousse propose désormais le portage Leasimo imaginé pour les seniors : ainsi, un propriétaire ayant de faibles revenus peut

vendre son bien temporairement (10 ans) avec une décote et obtenir une partie de la somme immédiatement, le reste étant compensé comme un loyer qui lui permet de rester dans son logement. Au bout de la période, il pourra revendre son bien au prix du marché, rembourser l'investisseur et acheter un bien plus petit. Une solution qui change du viager mal aimé.