

Le financement des ventes version online

Dans le foisonnement des Fintech qui ont vu le jour, certaines sont spécialisées dans ce que l'on appelle le financement des ventes. Focus sur une activité qui fonde son avenir sur la maîtrise des technologies des A.P.I (web-service) et qui parie sur l'industrialisation des flux d'informations afin de s'ouvrir sur le marché du financement, en toute indépendance des banques. Avec LEASA, place de Marché de la société NANCEO, vous accédez au marché du financement d'un simple « clic ». Rencontre avec Michel Constant, président de la société NANCEO.

Informations Entreprise : NANCEO est une Fintech spécialisée dans le financement des ventes. Pourriez-vous expliquer son activité ?

Michel Constant : Sur des marchés professionnels tels que les nouvelles technologies, la bureautique, l'impression, la téléphonie ou encore le matériel médical, les ventes se font le plus souvent sur la base d'un usage plus que d'un achat. Ainsi, les vendeurs expriment leurs coûts en mensualités, en incorporant des prestations de services associées à l'usage de l'équipement (maintenance extension de garantie consommable). Si l'on prend l'exemple d'un copieur, on peut dire qu'il ne coûte pas un prix HT mais plutôt un loyer mensuel, qui va s'appliquer selon les contrats de location sur des délais variables (suivant l'usage fait) en y incorporant des prestations annexes si nécessaires à l'usage (maintenance/garantie). La négociation transformant en un coût d'usage (un coût à la page ou à la copie). Dans ce contexte, il faut comprendre que le financement est totalement adossé à l'acte de vente et devient le vecteur de la négociation. De fait, un accord de financement signifie clairement une vente conclue ; par corolaire, un refus est souvent une vente perdue. De son côté, l'acheteur qui investit sur un matériel à obsolescence rapide opte généralement pour la solution de location proposée par le vendeur, car cela lui permet de gagner du temps notamment concernant les démarches administratives. De plus, ces solutions de location étant considérées comme des charges d'exploitation, elles n'ont aucun impact sur les fonds propres de l'entreprise.

IE : En quoi NANCEO apporte-t-elle une opportunité nouvelle sur ce marché déjà occupé par des bailleurs et loueurs ? En quoi votre plateforme LEASA propose, grâce à ses évolutions technologiques, un changement de paradigme ?

MC : Nous avons créé la plateforme LEASA qui a plusieurs tâches. Il s'agit tout d'abord de capter des affaires (ventes potentielles de partenaires identifiés), de se connecter aux banques ou leaseurs du marché pour rechercher un accord à travers des connecteurs web services suivant un algorithme. Elle permet, « d'un simple clic » de consulter le marché du refinancement et ce dans un temps record (en quelques minutes, vous avez consulté un panel de bailleurs référencés sans effort). Très souvent, un accord arrive en moins de cinq minutes. La plateforme permet également de distribuer un accord dès lors qu'un accord sous-jacent a été reçu d'une banque (s'il y a plusieurs accords, LEASA retiendra le plus pertinent). L'autre objectif majeur est de massifier le traitement des demandes de financement et des dossiers de location, afin d'en diminuer le coût d'acquisition. La plateforme LEASA fédère un nombre important de partenaires et par là-même accélère et mutualise les volumes adressés aux bailleurs et banquiers. Nous numérisons et fluidifions les opérations administratives des bailleurs en réduisant les coûts des traitements et en accroissant les volumes traités ; LEASA contribue ainsi à mieux négocier les conditions tarifaires d'accès au marché. LEASA est aussi un outil puissant pour réaliser les contrôles opérationnels, acheter le matériel en payant le fournisseur, céder le contrat de location au banquier ayant validé le risque du locataire. Mais aussi, elle propose des outils modernes de pilotage de la performance, à la fois aux partenaires vendeurs d'équipements (analyse des performances, suivi des dossiers/paiements/encaissements ; elle gère même la balance client si nécessaire), et délivre des éléments de performance de transformation des accords aux bailleurs partenaires. Plusieurs acteurs majeurs de la distribution ont choisi NANCEO et sa place de marché LEASA pour créer leur propre captive de financement (LEASA travaillant « en marque Blanche » pour le compte du distributeur).

>Michel Constant



IE : Aujourd'hui, vos financeurs sont des banquiers ou des filiales de banques ou de groupes industriels. Pourriez-vous envisager de faire appel au crowdfunding, en connaissant la frilosité de certains banquiers à prêter de l'argent aux PME et TPE notamment ?

MC : En effet, le sujet est critique, la quintessence de notre métier est bien de trouver un accord pour les clients de nos partenaires. Pour cela, il nous faut élargir notre zone de consultation afin d'accéder à des financements réellement disruptifs et/ou sortant du monde « régulé » du financement. Au sein de l'association France-Fintech dont NANCEO fait partie, la question du crowdfunding a déjà été abordée comme un complément, voire même une alternative possible de ressources financières, notamment sur des profils de clients ou d'équipements qui ne satisferaient pas aux normes de la Banque ! Dans certaines situations, nous pouvons en effet envisager de rechercher un accord de financement en sollicitant des épargnants via une plateforme de crowdfunding, d'autant que ces plateformes travaillent « full web », ce qui en rend l'usage très facile. Il s'agirait

d'une offre de financement des ventes sur des projets d'investissement plutôt que sur des projets locatifs.

IE : Demain, quel avenir et quelles ambitions pour NANCEO et sa plateforme LEASA ?

MC : LEASA est développée avec les dernières technologies. Il s'agit d'une plateforme « full web » allié à une application mobile dont nous sommes totalement propriétaire des sources. Tous ces éléments sont des composantes « discrètes » mais essentielles afin d'apporter de la longueur de vue avec nos partenaires concessionnaires et bailleurs.

C'est la garantie d'une résilience dans nos partenariats. La technologie doit être un atout, pas une contrainte. Dans notre écosystème, nous devons satisfaire à la fois nos apporteurs d'affaires concessionnaires qui nous confient leurs clients à financer (c'est leur bien le plus précieux !), mais aussi nos partenaires bancaiers/bailleurs (en légitime recherche d'opportunité de croissance à moindre coût). Ce positionnement nous offre des leviers de croissance sans limite, mais nous oblige à les saisir ! Pour illustrer cela, je prendrais deux exemples emblématiques. Un de nos importants partenaires, pour lequel nous avons créé sa « captive de financement interne » (LEASA travaillant « en marque Blanche pour lui »), nous avons dû l'accompagner dans ses propres ambitions de développement. Notre deal a commencé en France, mais se poursuit au Benelux et en Italie. . . LEASA, notre application web, nous permet de voyager à moindre coût ! D'ailleurs, je m'attends à un voyage en Espagne et Portugal prochainement ! L'autre exemple est plus inattendu. Il nous arrive d'un partenaire financier qui souhaite aborder le marché britannique de la location avec LEASA, arguant qu'il n'est pas nécessaire de réinventer la roue ! LEASA représentant le meilleur raccourci pour accéder au marché. Ces deux exemples illustrent assez bien nos positionnements, nos ambitions sont la somme des ambitions de nos partenaires, tant concessionnaires apporteurs d'affaires que bailleurs concessionnaires. On ne s'interdit rien. Jusqu'à présent, si j'ose dire, les courants nous ont toujours menés à « bon port » ! Nous restons très ouverts et curieux, c'est notre ADN. Indiscutablement, grâce aux nouvelles technologies, le meilleur est à venir. ▀

Chiffres clés

- 1 lieu unique pour centraliser les dossiers à financer
- Une gestion des flux **100%** automatisée
- **5** secondes pour interroger le marché
- **5** minutes pour obtenir une décision
- **+20%** Leasa garantit de meilleurs taux d'acceptation du marché

Lexique

Le financement des ventes. Il s'agit, pour les bailleurs, de financer les ventes de matériels et logiciels de concessionnaires ou constructeurs. Ce financement se caractérise par une relation commerciale centrée en premier lieu sur le concessionnaire plutôt que sur le client final. Le bailleur ne réalise pas une démarche vers le client final mais les opportunités arrivent par l'intermédiaire des concessionnaires.

Le leasing ou location longue durée est une opération de financement qui s'inscrit dans une relation tripartite entre : une entreprise ayant un besoin de matériel, un concessionnaire à même de fournir ce matériel et un bailleur. L'entreprise va faire appel au concessionnaire pour obtenir le matériel en lui payant périodiquement la location. Le concessionnaire va, quant à lui, faire financer la prestation via un crédit accordé par un bailleur.

Les bailleurs sont les établissements bancaires qui vont accorder ou non un financement aux partenaires de NANCEO.

Les partenaires ou concessionnaires sont les clients de NANCEO qui souhaitent faire financer leurs ventes et recherchent un financement auprès des bailleurs. Ce sont eux les loueurs de biens ou de services auprès des clients.

Les clients finaux sont les entreprises qui louent les biens et services auprès des concessionnaires, clients de NANCEO.

