



LE CLOUD BOUSCULE LE FINANCEMENT LOCATIF

Comment tenir compte des ventes en cloud dans les moyens de financement locatif ? C'est la question à laquelle les loueurs présents sur le marché français tentent de répondre avec quelques offres dédiées pour les éditeurs et les intégrateurs.

Selon le rapport du cabinet BMI Research réalisé au quatrième trimestre 2016, les dépenses IT mondiales devraient enregistrer une hausse de 2,3 %.

D'une part, le cabinet constate de forts investissements dans le logiciel – ce dernier représentant 23,64 % des dépenses IT – et d'autre part, cette hausse serait en majorité due à l'augmentation du secteur des services favorisée par la complexité croissante des infrastructures. Notons que les services pèsent plus de 45 % des dépenses IT. Toutefois, cette embellie ne doit pas faire oublier les tensions de trésorerie que rencontrent les PME même si l'accès au crédit paraît plus aisé. En effet, selon la Fédération bancaire française (FBF), à la fin octobre 2016, l'encours des crédits alloués aux PME augmentait

de 2,8 % sur un an, à 385,2 Mds €, 83 % des PME auraient même obtenu des nouvelles facilités de caisse. Reste que beaucoup sont toujours en recherche de fonds pour des investissements comme la refonte de leur ERP ou de leur parc PC ou de terminaux mobiles. Dans ce cas, elles se tourneront vers de la location financière proposée par les loueurs qui pullulent sur le marché français (lire en p.74 la sélection d'offres).



« Sur 22 M€ de contrats signés chez ASF Consulting, déjà 2 M€ sont dédiés au cloud »

Hervé Maron, directeur général de ASF Consulting



La location financière cible en majorité des TPE, des PME et quelques grandes entreprises.

Le marché de la location financière qui, rappelons-le, consiste à louer son équipement IT en passant par une société de financement IT, représente environ 4 Mds € par an. « Hors le secteur de la location des véhicules professionnels, ce marché qui inclut les biens IT et ceux de l'équipement en hôtellerie restauration notamment est évalué à 6 Mds € », précise Franck Genty, directeur du marketing de Leasecom. La location financière cible en majorité des TPE, des PME et quelques grandes entreprises. Si la majorité des projets concerne le matériel et le logiciel dans un mode de licence classique, l'arrivée du cloud remet en question les approches des loueurs. Selon IDC et Syntec Numérique, le SaaS, en croissance de 20 % entre 2015 et 2016, représente environ ...



+ 20 %

C'est la croissance
du SaaS entre
2015 et 2016

(Source : IDC et Syntec Numérique)

... 12 % du marché des logiciels. Certes, cette part de marché du cloud reste modeste mais sa croissance annuelle est forte, et chez tous les fournisseurs, les offres de ce type se multiplient.

L'approche du cloud

Par conséquent, une question se pose : face au boom du cloud, le secteur du financement locatif a-t-il encore un avenir ? Il faut savoir que la tarification du cloud repose le plus souvent sur

un abonnement mensuel grâce auquel une entreprise lisse ses coûts dans le temps et les porte en Opex (dépenses d'exploitation) et non en Capex (dépenses d'investissement). Ainsi, il n'est pas faux de dire que l'approche du cloud est quelque part similaire à celle du financement locatif du moins pour le client final. Précisons que le cloud est d'abord un contrat de service adapté, et non plus un simple accord de financement. Un avis que partagent certains de nos interlocuteurs, mais pour ajouter une valeur certaine à leurs services tout en intégrant cette composante cloud, les loueurs

LA BANQUE ROUGE ET NOIRE, NUMÉRO DEUX DE LA FINANCE HIGH-TECH

Franfinance, filiale à 100 % du groupe Société Générale propose une offre complète destinée aux constructeurs, éditeurs, distributeurs et prestataires avec une large gamme de produits (crédit-bail, location seule, location avec prestations, location opérationnelle, cession de contrat, cession de créances). L'établissement gère 2,2 Mds € d'encours dont 29,8 % de ce montant sont générés par le secteur IT, ce qui fait de Franfinance le numéro deux dans l'Hexagone. Selon Jean-Laurent Sporrer, directeur des marchés high-tech et médical, Franfinance développe aussi, depuis plusieurs années, plusieurs modes d'intervention pour s'adapter aux évolutions des marchés IT notamment à l'augmentation de la demande en solutions cloud.

innove à l'instar de Grenke avec All In, ou de Locam, ces offres ciblant en priorité les revendeurs qui proposent des services cloud et des éditeurs de solutions SaaS.

« Locam sait accompagner les acteurs du logiciel pour les aider à basculer du licensing [ndlr : "Je vends une licence"] à un mode d'abonnement mensuel avec éventuellement un préfinancement initial. En parallèle, sur ce volet cloud, nous sommes en capacité de construire des solutions de financements permettant au sein d'un même loyer d'intégrer une partie matérielle et une partie cloud », précise Patrice Henrion, directeur du développement commercial chez Locam. Le loueur a notamment créé le contrat Full service qui intègre à la location des logiciels, les prestations associées (mise à jour, hotline, installation, etc.) Le client règle ainsi un loyer unique, les éditeurs perçoivent un revenu immédiat, et chaque mois, un revenu récurrent.

Le matériel réglé en une fois, le reste, au fil de l'eau

Selon Axialease (lire ci-contre), le principe du cloud pour un intégrateur est qu'il bénéficie d'une rémunération en une fois (one shot) sur la partie matérielle, et sur les services et les logiciels, un remboursement au fil de l'eau. À l'instar de Leasecom (lire p. 76, l'interview de Franck Genty) avec ses offres Leasecom SaaS et LeasecomaaS, ASF Consulting aborde aussi le financement du cloud en adressant les éditeurs de logiciels ...

QUESTIONS À SÉBASTIEN LUYAT, PRÉSIDENT D'AXIALEASE

« Nous travaillons sur des offres 100 % Axialease pour financer des solutions cloud »

Quel a été le montant du crédit apporté par Axialease aux entreprises en 2016 ?

Après notre clôture au 31 mars 2017, nous devrions confirmer un montant d'environ 40 M€ sur les projets de financement liés à l'IT, un chiffre à peu près similaire à celui de 2016. Axialease compte 3 000 clients finaux et réalise 50 % de son business [TPE-PME] en indirect. Environ 100 revendeurs actifs nous manifestent leur confiance.

Quel bilan faites-vous après les lancements de la plate-forme web Mary-Lease et de l'offre Mobilease ?

Pour rappel, Mary-Lease est un portail de scoring destiné aux revendeurs dont les volumes financiers sont significatifs, ce portail enregistre leurs demandes de financements. Pour accélérer l'adoption de Mary-Lease auprès de nos partenaires, nous allons renforcer la promotion de notre

plate-forme. Quant à notre offre Mobilease qui cible le financement des flottes de terminaux mobiles, le bilan est bon. La majorité des projets conclus concerne les ETI dont les quantités sont supérieures à 50 terminaux, et qui ont décidé de scinder la partie matérielle des accès opérateurs.

Quelles sont vos nouveautés pour 2017 ?

Nous travaillons sur des offres 100 % Axialease sans agrément du monde bancaire pour le financement de solutions cloud que nous devrions annoncer lors d'IT Partners. D'autre part, Axialease a élargi son scope d'intervention depuis 2015 en ciblant aussi le secteur des biens d'équipements (climatisations, cuisines pour la restauration, etc.) et les matériels roulants (chariots élévateurs). Ce marché représente 10 % de notre C. A. contre 90 % pour les produits IT. Enfin, nous continuons à recruter des commerciaux pour renforcer nos équipes parisiennes et dans toute la France.





« En 2016, nous avons étudié une cinquantaine de dossiers partenaires avec Exaegis »

Laurent Wittmann, président de Grenke France

en mode SaaS et plus généralement les fournisseurs de solutions cloud, « Les éditeurs connaissent des forts investissements au démarrage [ndlr : en R&D notamment] et n'ont pas forcément cette trésorerie disponible : difficile pour eux de gérer leur business en se fondant sur le principe d'abonnement mensuel par rapport à la vente classique d'une licence logicielle », reconnaît Hervé Maron, directeur général de ASF Consulting. Ainsi, ce dernier

a créé, voilà dix-huit mois, MoneySaaS, une offre de monétisation qui permet aux fournisseurs de percevoir un revenu au démarrage identique à celui d'une licence. Quant aux clients de ces fournisseurs, ils sont facturés sous forme de redevance. Pour Hervé Maron, le bilan de MoneySaaS est positif depuis son lancement : « Nous avons déjà convaincu une dizaine de clients, surtout des petits fournisseurs qui manifestent ce besoin de fonds de roulement. Sur 22 M€ de contrats signés, 2 M€ sont dédiés au cloud. »

Un tiers pour assurer la continuité du service

Afin d'apporter une sécurité aux clients finaux, notamment sur la pérennité des acteurs, les loueurs s'engagent à assurer une certaine continuité de service, et pour ce faire, ils s'adossent soit à leur structure interne, soit à des tiers comme des agences de notation et de garantie opérationnelle à l'instar d'Exaegis qui élabore un profil de risque de l'entreprise étudiée. « Nous collaborons depuis près de trois ans avec la société Exaegis qui réalise, pour le compte de Grenke, un audit de notre partenaire dans le but de déterminer si la solution qu'il souhaite proposer à ses clients est sécurisable. L'objectif étant pour Grenke d'être

en mesure de continuer à accompagner son réseau de partenaires tout en garantissant une continuité de service à nos locataires même en cas de défaillance du fournisseur initial. Exaegis nous permet également de calibrer le montage financier au sein de notre contrat All In [ndlr : déterminer le pourcentage entre le montant financé et la part récurrente]. Au cours de 2016, Grenke et Exaegis ont étudié une cinquantaine de dossiers [dont près de 30 % concernent des solutions cloud] sachant que notre solution All In ne se cantonne pas qu'aux solutions cloud : grâce à elle, nous finançons d'autres types de business », explique Laurent Wittmann, président Grenke France.

Des licences également remboursables sous forme de loyer

Bien sûr, en parallèle, les loueurs proposent des offres qui lissent les coûts d'une licence classique par des loyers constants sur une durée définie. C'est ce que proposent Mile, Grenke ou Globalease avec Softlease. Ces offres financent, en effet, tous types de logiciels (systèmes d'exploitation, logiciels de gestion d'applications, systèmes de sécurité, applications CRM, applicatifs métier, etc.) en proposant au client un loyer linéaire, dégressif, progressif ou en fonction de coefficients de saisonnalité. À noter qu'à l'issue du contrat de location, le client continue à bénéficier du logiciel selon les conditions du contrat de licence. ■

LE CONTRAT DÉMATÉRIALISÉ

Parmi les multiples services additionnels que proposent les loueurs aux partenaires, la dématérialisation des contrats fait son chemin. Des solutions existent chez certains loueurs comme Locam avec Clic To Sign dont l'objectif est de supprimer l'impression des contrats en effectuant toutes les démarches en ligne entre le client et le prestataire, ou de Grenke avec sa solution eSignature qui permet aux clients et aux partenaires de signer leurs contrats de façon dématérialisée, où et quand ils le souhaitent. À ce titre, Laurent Wittmann, président de Grenke France, indique que la dématérialisation représente 8 % des contrats signés. D'autres acteurs devraient suivre cette approche dès cette année comme Leascom, Globalease ou encore ASF Consulting. À ce titre, ce dernier devrait aussi lancer un service de mandat de gestion. L'idée est de donner aux partenaires les clés de la facturation et de l'encaissement ; en somme, de faire du partenaire un mandataire.

SÉLECTION D'OFFRES DE LOUEURS EN LOCATION FINANCIÈRE

Loueur	Montant minimum	Durée du contrat	Secteurs adressés	Chiffres clés ¹
Axialease	Aucun	Jusqu'à 72 mois	Biens IT & télécoms et d'équipements (cuisines, climatisations, chariots roulants, etc.)	40 M€ de financement gérés pour 3 000 clients
ASF Consulting	500 €	Jusqu'à 60 mois	Biens IT & télécoms et secteur médical	22 M€ de contrats signés
Globalease	1 800 €	12 à 70 mois	Biens technologiques et d'équipements connectés	18 millions à 22 millions d'actifs gérés
Grenke	500 €	Jusqu'à 63 mois	Biens IT & télécoms, bureau, médical, systèmes de surveillance	362 M€ de financement mis en place en 2016
Leascom	450 €	12 à 84 mois	Biens IT et télécoms, matériel médical et équipements CHR ² , etc.	300 M€ d'encours pour 31 000 clients
KNS Lease	1 500 €	12 à 60 mois	Biens IT & télécoms, médical et audiovisuel	50 M€ de financement gérés
Locam	300 €	13 à 60 mois	Biens IT et télécoms et équipements, garages, hôtels, etc.	Environ 295 000 dossiers gérés (incluant crédit, crédit-bail, location financière, etc.)
Mile	Aucun	18 à 60 mois	Biens technologiques	Plus de 23 M€ d'actifs pour 3 000 contrats
Realease Capital	5 000€	24 à 63 mois	Biens IT, mobilité, audiovisuel, médical, équipements industriels, éducation	210 M€ d'encours financés pour plus de 6 500 contrats

¹ Chiffres clés : actifs gérés cumulés, actifs de contrats gérés, nombre de prescripteurs, etc.

² CHR : cafés, hôtellerie, restauration