

Lundi 21 Janvier 2008

Spécial IT-Partners. Filiale du groupe Société générale, Wanlease a été créée l'an dernier et s'affirme comme un nouvel acteur ambitieux sur le marché du financement, en se focalisant sur les TPE, petites PME et professions libérales. « *Notre modèle est conçu pour le monde de la distribution en France et en Europe* », souligne Hervé Maron, directeur général. Selon lui, la location évolutive est parfaitement adaptée à la tendance actuelle du marché qui vise à vendre des prestations de services et des solutions plutôt que du matériel et des logiciels. « *Tout se vend sous forme de redevance mensuelle* » souligne-t-il, prenant l'exemple des abonnements téléphoniques ou internet. Il incite donc les revendeurs à intégrer la location évolutive comme support de leurs ventes.

Lancé fin 2007, Wanlease compte recruter d'ici à fin 2008 environ 200 revendeurs en France et 400 en Italie, un marché plus atomisé. La société attend un panier moyen de 7000 euros, et 30 M€ financés pour son premier exercice complet. Le montant minimum financé est de 1500 € et maximal de 50 000 €. La partie « immatérielle », c'est-à-dire services et logiciels non standard, est limitée à 30%. Hervé Maron indique préférer financer des matériels de grands marque même si tout type de matériel est accepté, mais souligne que le marché a fortement évolué et que les compatibles ont « *quasiment disparu* ». La durée moyenne de financement est de 36 mois sur le matériel informatique et peut être plus longue sur la bureautique (48 à 65 mois), ce matériel ayant une durée de vie plus longue. « *En moyenne le contrat est modifié au bout de 17 mois* », précise Hervé Maron.

Parmi les segments identifiés comme porteurs par Wanlease figure la mobilité. A l'offre de financement a été associée une offre d'assurance pour pallier aux casse et vol souvent associés à ce type de matériel. Wanlease s'occupe alors de gérer le sinistre. Autres tendances auxquelles s'intéresse Wanlease : les revendeurs positionnés sur la VoIP ou les bornes interactives des grandes enseignes.

Ciblant essentiellement un client final TPE ou profession libérale, c'est-à-dire les 2,5 millions d'entreprises françaises de moins de 50 salariés, Wanlease mise sur la simplicité d'usage et a conçu une application permettant d'obtenir une proposition de financement en trois clics : le revendeur saisit le numéro Siret de l'entreprise, la durée de financement souhaitée et le montant financé, ainsi que sa rémunération sur le financement : de 0 à 4% selon la situation concurrentielle.

Outil de pilotage

Wanlease propose à ses revendeurs « *un outil pour piloter leur activité* » sur un extranet dédié : le revendeur peut y consulter la liste exhaustive des matériels, logiciels et services financés. « *Nous avons également développé un outil original permettant de simuler une évolution d'un client en cours* ».

Dans la conception de son offre, Wanlease a souhaité « *transférer la compétence du loueur auprès du distributeur qui devient son propre opérateur de location* ». Et ceci afin de « *dédramatiser la location* ». « *Le revendeur doit regarder comment utiliser la location pour transformer la vente de produit en vente de solution* », ce qui selon lui permet de s'affranchir de la seule problématique du prix. Proposer une mensualité plutôt qu'un prix et une prestation de service plutôt qu'un produit.

« *Le client final devient notre client sur le plan financier mais nous nous interdisons toute démarche commerciale afin de protéger le canal* ». Wanlease met également en avant sa capacité à retraiter le matériel à l'issue du contrat. La société bénéficie en effet de l'antériorité d'une autre filiale de la société générale, ECS, en matière de récupération du matériel puis de sa re-commercialisation ou de son recyclage. Dans un premier temps, Wanlease utilisera les services de retraitement d'ECS.

Wanlease travaille actuellement afin de se rapprocher des grossistes pour établir des relations tripartites. La société est également partenaire du passeport pour l'économie numérique : le client final éligible au passeport peut obtenir le financement de 40 000 euros d'investissement informatique dans autre garantie. Ce qui peut également concerner un revendeur en phase de lancement de son activité...

Trois niveaux de partenariat

Le réseau de distribution de Wanlease compte trois niveaux de partenariat : « *member* » pour ceux utilisant ponctuellement les offres de location, « *friend* » pour des partenaires plus structurés, ayant plusieurs commerciaux et s'engageant sur un volume d'affaires, et « *VIP* » pour les distributeurs ayant au moins sept commerciaux et qui s'engagent également sur un chiffre d'affaires, 500 k€ sur l'année. A chaque niveau correspond un certain nombre de services. Les deux derniers niveaux permettent d'accéder aux outils de pilotage précités, afin notamment d'obtenir des statistiques sur le ticket moyen, avec des login hiérarchiques : le commercial a accès à son activité réalisée et prévisible, le dirigeant peut visualiser l'ensemble.

Pour se faire connaître, Wanlease a participé au Showcase d'Ingram en partenariat avec Philips, la société souhaitant notamment proposer des bundle avec les fournisseurs. Après DistriForum en novembre, elle participera à IT Partners en février, afin de se faire connaître des revendeurs et vérifier l'adéquation de son offre à la demande.

Wanlease mode d'emploi

Les revendeurs proposant les offres de financement de Wanlease sont agréés. Le processus d'agrément nécessite de fournir bilan, Kbis et RIB. Une visite de Wanlease chez le revendeur est également obligatoire, « *pour comprendre son business* », insiste Hervé Maron.

Après la vente, Wanlease s'engage à régler le partenaire dans les 48 heures suivant la réception des documents contractuels.