AXIALEASE INTÈGRE L'E-SIGNATURE DANS SES CONTRATS

Le loueur indépendant Axialease couvre le marché IT au sens large (70 % du C.A.) ainsi que la santé (10 %) et le matériel industriel et agricole (20 %). Créé voilà quatre ans, Axialease compte une centaine de personnes pour un C.A. de 45 M€ en 2018. Le loueur travaille en indirect à 60 % avec des intégrateurs, et en direct à 40 % avec des ETI. *« Les intégrateurs sont des apporteurs d'affaires, ou travaillent*

avec nous en marque blanche », précise **Sébastien Luyat, président d'Axialease.** Le loueur travaille avec 200 intégrateurs et leur propose un outil de cotation en ligne baptisé Marylease. Les partenaires formulent leurs demandes 24h/24 et obtiennent leurs accords en ligne auprès de nos banques partenaires. Tout est passé au numérique avec l'e-signature annoncée lors d'IT Partners 2019. *« Nous souhaitons que 30 % de nos contrats soient signés électroniquement d'ici à fin 2019 alors que la moyenne est plutôt de 20 % dans le secteur »,* précise-t-il. En 2019, le loueur prévoit d'ouvrir à Lyon et dans le Grand-Est, un an après ses agences d'Aix-en-Provence et de Nantes. *« Notre présence en région est significative car ce métier nécessite une relation humaine locale. »* Implanté outre-Quiévrain, Sébastien Luyat précise que *« cette première ouverture est celle d'une longue série en Europe »,* et qu'il est *« le premier loueur indépendant à s'exporter. »* ■

EVERNEX CAPITAL : UN LOUEUR TECHNIQUE QUI S'ÉTEND À L'INTERNATIONAL

Evernex Capital Solutions a géré 700 tonnes de matériel IT en 2018, soit 250 M€ de montants financés pour plus de 2 000 clients dans le monde. Le loueur s'adresse aussi bien aux multinationales qu'aux PME et PMI en France, Benelux, Espagne, Italie, Maroc, et depuis peu, en Suisse et au Royaume-Uni. Il intervient dès 10 K€ et réalise la moitié de son financement locatif avec des partenaires ou de gros intégrateurs, et l'autre partie, en direct pour les grands comptes. *« Nos solutions de financement sont personnalisées et modulables en fonction des projets,* explique **Fabrice Pouzaud, président d'Evernex.** *Nous finançons les services pour les projets très élaborés, et notre workflow est dématérialisé avec, en prime, l'arrivée avant l'été 2019 de l'e-signature. Cette numérisation à laquelle s'ajoute notre connaissance du marché et des contraintes des clients, accélère l'obtention d'accord grâce à notre outil de cotation en ligne auprès de 10 bailleurs. »* Les demandes de cotation des partenaires d'Evernex sont semi-automatiques ou bien automatiques. Elles sont directement soumises aux bailleurs quand Evernex estime que la clientèle du partenaire

est *« propre ».* L'activité de prestataire de services de maintenance informatique du groupe confère, par ailleurs, à Evernex Capital une expertise IT sur les machines. *« On les connaît, on connaît leur valeur de marché et leur valeur de reprise, nous sommes davantage considérés comme un loueur technique que financier. Notre métier consiste aussi à gérer la pièce informatique de seconde main, la maintenance et le recyclage »,* souligne Fabrice Pouzaud. ■

LOGIQ FINANCE INTÈGRE SES OUTILS CHEZ LES PARTENAIRES

« Notre métier est basé sur l'humain, sur notre relation avec les partenaires. Notre présence et notre visibilité à leurs côtés sont importantes », assure Jérôme Laburte, directeur Logiq Finance. L'entreprise veut ainsi numériser le métier afin de gagner du temps, de la fluidité, et accompagner ses partenaires en gérant mieux les flux. La société propose pour cela un extranet avec des outils CRM, étude dossier, gestion de parc et relances mais également son outil de demande de financement MySofia. *« Nous faisons le même métier que nos confrères en finançant*

via des bailleurs mais nous pouvons intégrer le module de demande de financement MySofia directement dans les outils des partenaires prescripteurs, sur leurs propres sites, explique **Vincent Grzeziczak, président de Logiq Group.** *Nous motorisons les sites en interne autant qu'en externe, comme les sites marchands ou non marchands pour les revendeurs. Nous proposons MySofia en marque blanche. »* Logiq Finance déploie l'e-signature depuis fin 2018. Et cette année, le financeur veut se développer notamment en santé connectée avec un nouveau commercial dédié. ■