



Avec une part de marché de 17 %, Belfius Lease est un acteur compétitif sur le marché belge du leasing. Dans sa clientèle, elle compte notamment CHG-Meridian, un fournisseur de services IT de premier plan à l'échelle mondiale. Depuis 2007, une étroite relation de confiance s'est établie. Cela a été une évidence d'entrée de jeu: une conversation en toute transparence sur un partenariat fructueux !

La gestion de la technologie dans les domaines IT et télécommunications est et reste le métier de base de CHG-Meridian. En 2015, elle a cependant élargi son champ d'activité. Désormais, elle cible aussi le **marché des hôpitaux**, pour la location de matériel médical de pointe, car « le matériel le plus moderne et le plus beau attire les meilleurs médecins et chirurgiens ». Elle cherche aussi à proposer des solutions financières adaptées à ses clients. La maison mère de cet acteur mondial est établie en Allemagne, à Weingarten, près de Francfort. Avec Chaida Benyala de chez Belfius Lease et Vincent De Caluwe, Corporate Banker, nous nous sommes fixé rendez-vous au siège pour le Benelux à Grimbergen. Avec pour décor un étincelant Atomium et en compagnie du tout aussi brillant Rony Timmermans (Vice President Finance Belux).

Une ligne directe a été établie entre CHG-Meridian et Belfius Lease dès 2007. « La meilleure preuve, c'est que Belfius Lease est notre principal partenaire et la plus importante source de financement pour l'achat de matériel pour nos clients. **Il est important que Belfius Lease connaisse notre modèle d'entreprise par cœur et comprenne ce que nous faisons** », explique Rony Timmermans.

### Quelles solutions financières avez-vous en réserve ?

Rony Timmermans (R.T.): « Le regroupement trimestriel des factures est un exemple typique. C'est l'idéal pour les CIO dont le budget ne suffit pas en fin d'année, mais qui ont besoin de nouveau matériel. Les commandes sont passées et peuvent déjà être utilisées au quatrième trimestre, mais on paie seulement à partir du trimestre suivant. Nous proposons par exemple des formules de leasing à loyer progressif comme solution pour les entreprises en phase de croissance ou de démarrage et pour lesquelles le coût doit évoluer avec les revenus. Le client dispose ainsi de suffisamment de temps pour générer des recettes et absorber les coûts. Nous ne proposons pas de formules de leasing standard, mais cherchons toujours des solutions qui répondent aux besoins de nos clients. »

## Belfius Lease en chiffres

17 %

PART DE MARCHÉ



EUR 2 281 millions

ENCOURS (PORTEFEUILLE) AU 31.12.2015



8 866

NOMBRE DE CONTRATS RÉALISÉS EN 2015

EUR 668 millions

PRODUCTION EN LEASING EN 2015

### Qui sont vos clients ?

R.T.: « Nous travaillons avec des industriels, des clients publics et des institutions qui dépensent au moins 100 000 euros par an en informatique. Fin 2011, nous avons proactivement créé une division publique. **Belfius était très bien positionnée pour ce projet en raison des informations et du savoir-faire dont elle dispose historiquement, ce qui constitue un réel avantage pour nous.** Depuis peu, nous avons investi un nouveau marché, le secteur médical, en proposant des solutions de location flexibles aux hôpitaux. D'après l'**étude MAHA** (analyse sectorielle annuelle des hôpitaux menée par Belfius Research, NDLR), les hôpitaux ont par le passé beaucoup investi dans la brique, moins dans le matériel médical. Aujourd'hui, ils sont confrontés à deux problèmes: un manque d'investissements et la pression sur les subsides. C'est à ce niveau que nous essayons de proposer des solutions. Nous leur proposons de prendre en charge l'investissement et de leur louer la solution. Notre modèle repose sur les technologies de courte durée de vie technologique, afin que les hôpitaux puissent très rapidement renouveler leur matériel et suivre les évolutions. **Pourquoi investir sur 10 ans dans des technologies qui évoluent si vite ?** »

Il est important que Belfius Lease connaisse notre modèle d'entreprise par cœur et comprenne ce que nous faisons.

RONY TIMMERMANS  
VICE-PRÉSIDENT FINANCE BENELUX  
CHG-MERIDIAN

### Les villes et communes raisonnent-elles de la même façon ?

R.T.: « Nous avons constaté que les budgets étaient également sous pression dans ce groupe cible. Par le passé, nous avons assez souvent vu que les communes usaient littéralement les PC et ordinateurs portables jusqu'à ce qu'ils rendent l'âme. On s'est dit que l'amortissement des appareils sur cinq ans était la solution la plus avantageuse et qu'il n'y avait plus aucun coût au-delà. Par contre, les coûts flambaient une fois la garantie passée, quand il fallait payer les coûts d'entretien supplémentaires. Nous proposons des solutions pour étaler les frais sur trois ans, proportionnellement à la durée de vie normale d'un appareil, et nous prenons en charge la valeur résiduelle. De nombreuses entreprises publiques et villes ne savent pas que la TVA n'est pas due sur la valeur résiduelle. Sur 1 000 euros, la commune paie en principe 21 % et le prix de revient s'élève à 1 210 euros. Si, par contre, nous assumons 10 % de la valeur résiduelle sur ces 1 000 euros, la TVA est due sur une base taxable moindre et la commune s'en sort toujours à meilleur compte. Tous les trois ans, elle dispose ainsi de nouveaux appareils, et de la technologie qui va avec. **Il faut donner aux gens les outils leur permettant de faire leur travail.** Dès lors, 1 000 euros sur trois ans pour un ordinateur portable, c'est très relatif, car la productivité augmente, tout comme la satisfaction des collaborateurs. »

### Pourquoi investir sur 10 ans dans des technologies qui évoluent si vite ?

RONY TIMMERMANS  
VICE-PRÉSIDENT FINANCE BENELUX  
CHG-MERIDIAN

RONY TIMMERMANS,  
CHAIDA BENYAALA ET  
VINCENT DE CALUWE



“En concertation avec Belfius Lease et notre Banker, l'accord a été conclu en moins de sept heures, alors que notre concurrent avait besoin de 48 heures.

RONY TIMMERMANS  
VICE-PRÉSIDENT FINANCE BENELUX  
CHG-MERIDIAN

### CHG-MERIDIAN en chiffres

#### CHG-MERIDIAN Group

- Fondé en 1979
- Siège social à Weingarten (Allemagne)
- Actif dans 23 pays
- Volume de leasing en 2015: > EUR 1,0 milliard
- Effectifs: 841

#### CHG-MERIDIAN Belux SA

- Siège social à Grimbergen
- Actif en Belgique et au Luxembourg
- Volume de leasing en 2015: > EUR 70 millions
- Effectifs: 32

### Qu'arrive-t-il au matériel en fin de location ?

R.T.: « Il est récupéré et envoyé à notre centre technologique en Allemagne, où il est nettoyé, puis revendu sur le marché de l'occasion. C'est ainsi que fonctionne notre modèle d'entreprise. »

### Comment procédez-vous lorsqu'une commune vous appelle pour un leasing de matériel informatique ?

R.T.: « Nous avons d'abord besoin d'un financement. Nous montons aussi des dossiers à nos propres risques et sur fonds propres, mais comme Belfius connaît le secteur public sur le bout des doigts, nous nous adressons d'abord à Belfius Lease pour ce groupe cible. C'est l'un des acteurs les plus compétitifs du marché en matière de tarification. C'est évidemment très important pour nous, car la tarification détermine la valeur résiduelle que nous pouvons reprendre et, in fine, notre rentabilité. Nous considérons cette collaboration comme un véritable partenariat. Généralement, nous ne connaissons pas la tarification à l'avance, mais forts de notre

longue expérience avec Belfius, nous pouvons faire une estimation de la façon de procéder au refinancement; généralement, cela tombe juste. Ensemble, nous sommes constamment en quête d'amélioration et de simplification. Nous nous concertons également lorsque nous souhaitons approcher un prospect, afin de discuter de l'approche à adopter et du volet des risques. Par expérience, nous savons que la limitation mutuelle des risques se traduit par une situation gagnant-gagnant pour les deux partenaires. »

### Dans quelle mesure la vitesse de traitement est-elle importante ?

R.T.: « La flexibilité et la rapidité sont essentielles à nos activités. Quand nous avons besoin de solutions, celles-ci sont souvent complexes et assez urgentes. Le 30 décembre, un gros ministère a demandé un devis pour la location d'accessoires informatiques. Le client voulait signer le contrat avant la fin de l'année. Finalement, il nous a choisis, car en concertation avec Belfius Lease et notre Banker, l'accord a été conclu en moins de sept heures, alors que notre concurrent avait besoin de 48 heures. »

### Belfius propose-t-elle d'autres solutions ?

R.T.: « Belfius est notre principale banque de proximité. Récemment, nous avons donc étendu la collaboration à notre parc de véhicules (via Belfius Auto Lease, NDLR) et à la gestion de notre trésorerie. »

### PRÉSENTATION SCHÉMATIQUE

#### Leasing opérationnel

1. remporter le marché (entreprise)  
Soumettre une offre + remporter marché public (organismes publics)

VENDOR

CLIENT  
(entreprise ou organisme public)

2. Contrat de location

Leasing financier

4. Notification (facultatif)
5. Loyer (facultatif)

BELFIUS LEASE

6. Paiement loyer
0. Accord-cadre
3. Vente du matériel

## Durable ? « Absolument ! »



Grâce à sa collaboration avec les organisations non gouvernementales WorldLoop et Close The Gap, CHG-Meridian se positionne en tant qu'entreprise écologique sur le marché. Les entreprises qui prennent du matériel informatique en leasing auprès d'elle peuvent choisir d'en faire don à des pays du tiers-monde en passant par Close The Gap au terme du bail. « Pour éviter qu'une grande quantité de matériel finisse à la ferraille, nous le faisons désassembler par des entreprises spécialisées en passant par WorldLoop. Les métaux précieux sont récupérés, ce qui nous permet de recycler presque intégralement le matériel informatique. Par ailleurs, un client peut faire don d'un certain pourcentage de son contrat de location via des **e-certificates**. Nous prévoyons donc la contre-valeur en liquidités pour Close The Gap et WorldLoop, qui investissent ces fonds dans le recrutement d'enseignants et dans la formation. En effet, il ne suffit pas de simplement mettre du matériel à disposition. De nombreuses entreprises adoptant une politique RSE (*responsabilité sociétale de l'entreprise*, NDLR), cette solution s'inscrit parfaitement dans leur démarche. »

En construisant un tout nouveau centre technologique sur environ 9 000 m<sup>2</sup> recouverts de **panneaux solaires** à Francfort, CHG-Meridian a joué la carte de l'écologie. Et cela se traduit également dans les entretiens commerciaux. « Nous misons sur l'informatique durable. Nous examinons avec nos clients comment réduire leur facture énergétique et encourageons la location de technologies économes, notamment des ordinateurs portables durables, conformes aux normes actuelles. À voir les marchés publics, les communes y sont de plus en plus sensibles. »

## Qui sont vos principaux concurrents ?

R.T.: « Les concurrents sont légion, mais les principaux sont des entreprises disposant de beaucoup d'argent en banque. Vu les faibles taux d'emprunt actuels, ils souhaitent investir leur argent dans des actifs. Nous raisonnons autrement: selon nous, les **entreprises doivent affecter leurs liquidités à des investissements dans leur principale activité, ou à des acquisitions ou des expansions**, mais pas par exemple à l'achat d'infrastructures informatiques. En fin de compte, l'informatique est une *commodity* avec un cycle de vie court. Pourquoi une entreprise, et *a fortiori* ses actionnaires, voudrait-elle en tirer un rendement ? »

## À quel niveau souhaitez-vous encore vous développer ?

R.T.: « Nous nous positionnons en tant qu'acteur indépendant sur le marché et sommes parfaitement neutres vis-à-vis du marché. À l'échelle mondiale, nous opérons dans 23 pays. Notre production en leasing dépasse le milliard d'euros. Jadis, l'Allemagne était notre vache à lait, mais depuis 2015, l'Europe et l'Amérique (Nord et Sud) sont nos pôles de croissance. Le RoW (*Rest of World*, NDLR) représente plus de la moitié des nouveaux volumes d'affaires. Nous ne sommes pas encore présents dans la région Asie-Pacifique, mais nous comptons doubler notre production en leasing d'ici à 2020: grâce à la croissance dans les pays actuels en nous diversifiant davantage et en nous focalisant sur le nouveau groupe cible dans le secteur de la santé, mais aussi en prospectant et en nous implantant dans de nouveaux pays. »

