



Vendor lease : you name it, you lease it

Il n'est pas rare d'entendre que «La propriété, c'est du passé». Pourquoi acheter du matériel onéreux alors qu'il est déjà désuet dès avant son amortissement? Un contrat de location constitue parfois la meilleure option. Un nombre croissant d'entreprises sont actives sur ce marché, que ce soit en qualité de fournisseur-vendor ou d'utilisateur final. Une plongée dans les coulisses d'un marché assez méconnu.

Depuis plus de 20 ans déjà, Belfius Lease permet aux entreprises de prendre du matériel et des équipements en leasing plutôt que de les acheter. «Même si, bien évidemment, tout le monde songe d'emblée au matériel informatique, nous concluons également des contrats de vendor leasing pour le secteur des soins, le secteur de la construction ou du transport. Songez dans ce cadre à des scanners, du matériel médical, des équipements de dentisterie, des chariots élévateurs, des grues, des élévateurs à nacelle, des voitures particulières, des semi-remorques... Il s'agit invariablement de matériel onéreux que les clients préfèrent utiliser que posséder. La technique de refinancement propre au vendor leasing permet la mise en place d'une telle solution», précisent Assia El Hamli et Chaida Benyaala de Belfius Lease.

Le vendor leasing peut être utilisé tant par les entreprises désireuses de fournir ou de louer du matériel que par les entreprises-utilisateurs finaux. Différents types de contrats, assortis d'innombrables avantages, peuvent être conclus: en tant que fournisseur-vendor, l'entreprise peut augmenter son chiffre d'affaires, car le matériel fait l'objet d'une vente sous-jacente à Belfius Lease et est donc payé au fournisseur-vendor. La plupart du temps, Belfius Lease assume le risque sur l'utilisateur final, mais la relation d'affaires entre le fournisseur-vendor et l'utilisateur final est consolidée par la signature du contrat entre eux. Par ailleurs, cette opération ne figure pas au bilan.

La société Motrac Handling & Cleaning, qui vend, donne en location et entretient des chariots élévateurs et des machines de nettoyage, est un exemple éloquent d'utilisation efficace de la formule du vendor lease. En finançant des dossiers via le vendor lease chez Belfius Lease, les clients-utilisateurs finaux de Motrac Handling & Cleaning sont systématiquement en mesure d'utiliser le matériel le plus récent et le plus approprié.

Magali Op de Beeck, Marketing Manager chez Motrac Handling & Cleaning, précise: «Le taux d'acceptation des dossiers chez Belfius Lease est élevé. Les processus décisionnels accélérés permettent de gérer rapidement et correctement les dossiers. Ce que nous apprécions tout particulièrement dans la collaboration avec Belfius Lease, c'est précisément ce suivi de qualité, la rapidité des décisions, mais aussi le fait que nos personnes de contact s'impliquent réellement dans la recherche de solutions pour des dossiers épineux.»



Dans notre collaboration avec Belfius Lease, nous apprécions le taux élevé d'acceptation et les processus de décision accélérés pour les dossiers.

Magali Op de Beeck,
Marketing Manager chez Motrac Handling & Cleaning

Un autre exemple frappant est celui de la société Pelican Rouge, une marque que de nombreuses personnes apprécient au quotidien lorsqu'elles sirotent une tasse de café en chemin ou sur leur lieu de travail. Leader du marché en Belgique pour l'approvisionnement professionnel en café, cette entreprise conclut avec des entreprises des contrats de location de longue durée portant sur des distributeurs de café, en utilisant une formule de leasing de Belfius. Dick Deroo, chargé de la Communication et du Marketing chez Pelican Rouge, précise: «Nous avons déjà travaillé avec d'autres institutions financières, mais dès le début de notre collaboration avec Belfius, nous avons été agréablement surpris par la rapidité et la précision avec lesquelles nos dossiers de leasing étaient suivis. Nous avons d'emblée été accompagnés par des collaborateurs professionnels qui étaient sensibles aux défis spécifiques de notre secteur, participaient à notre processus de réflexion et proposaient des solutions. Ce faisant, nos collaborateurs ont rapidement su les informations qu'ils devaient communiquer pour garantir un traitement le plus efficace possible de nos dossiers.»

Le leasing se rencontre donc partout: après avoir garé votre voiture, vous pénétrez dans votre bureau en foulant une moquette nettoyée et vous vous dirigez vers le distributeur de café. Vous branchez ensuite votre PC pour parcourir le planning de la journée. Chaque terme indiqué en italique peut être lié à un contrat de leasing. Et ce constat s'applique peut-être aussi à de nombreuses autres notions dans votre entreprise...

Intéressé(e) par le vendor lease?

Dans l'affirmative, Assia El Hamli - notre experte Belfius Lease passionnée - se fera un plaisir de vous en dire davantage! Vous pouvez lui envoyer un e-mail à l'adresse assia.elhamli@belfius.be ou l'appeler en composant le 02 285 35 97.



Dès le départ, nous avons été accompagnés par des collaborateurs professionnels de Belfius qui étaient sensibles aux défis spécifiques de notre secteur.

Dick Deroo,
Chargé de la Communication et Marketing chez Pelican Rouge