

COMMUNIQUÉ

REALEASE CAPITAL : LES ATOUTS NOVATEURS DE LA LOCATION ..VOLUTIVE

Par Les partenaires de Challenges le [01.04.2021 à 10h22](#) Lecture 4 min.

Société de financement spécialiste en solutions de location financière, déployée sur l'ensemble du territoire, participation majoritaire du fonds Weinberg Capital Partners depuis trois ans, REALEASE Capital a développé une expérience unique de la location évolutive. Nous avons rencontré son Président, Cyril Marlaud. Entretien.



REALEASE CAPITAL

Quelle est la genèse de REALEASE Capital ?

Née il y a plus de 35 ans et spécialisée dans les solutions de financement sur-mesure pour des équipements technologiques, historiquement l'IT, REALEASE Capital s'est beaucoup développée et diversifiée à travers de nombreux marchés, en particulier l'industrie et le médical. La société connaît, depuis sa création, une croissance d'environ 20% par an. Nous avons d'ailleurs réalisés 18 recrutements et deux acquisitions en 2020, année où nous avons enregistré un chiffre d'affaires de 133 millions d'euros. En 2021, nous allons poursuivre notre croissance externe, parfaire la digitalisation de nos offres et assurer une forte croissance organique.

Aujourd'hui, REALEASE Capital compte 65 personnes, réparties sur huit sites à travers la France, auxquels s'ajoute un neuvième en Belgique.

Nous travaillons à la fois avec des clients directs et avec des partenaires, chacun de ces deux canaux représentant environ 50% de notre activité. Ce sont majoritairement des ETI et des PME, mais également certains grands comptes, notamment filiales de groupes internationaux. Nous traitons des petits et des gros tickets dont l'écart type est de 5000 à 15 millions d'euros. Nous apportons à nos clients directs des solutions de financement agiles et réactives, ce qui revient, en quelque sorte, à financer leur BFR. Les partenaires, quant à eux, intègrent à leur offre un service supplémentaire en guichet unique qui leur permet de présenter des offres tarifées « à l'usage » ou « à la souscription » vis-à-vis de leurs propres clients directs, intégrant le matériel, le service et la maintenance.

Plusieurs de vos offres ont trouvé un écho important pendant la crise sanitaire...

Nous avons, en effet, permis aux entreprises non préparées à ce passage au télétravail massif de s'équiper rapidement en portables ou solutions de mobilité, en dessous de la valeur du marché et sans affaiblir leur trésorerie, avec une somme totale des loyers inférieure au prix d'acquisition du matériel. Ces équipements ne connaîtront pas d'obsolescence car nous les renouvellerons par des modèles plus récents pour le même loyer. Les entreprises clientes ont donc bénéficié d'équipements du jour au lendemain, ainsi que de la maintenance et des services associés, en s'acquittant d'un simple loyer tout-inclus via notre offre de location sur-mesure. De plus, nos solutions de Leaseback ont permis aux entreprises de nous revendre leurs équipements tout en conservant l'usage via un contrat de location, quel que soit le secteur et le type d'équipement. L'entreprise retrouve ainsi des liquidités, ce qui peut être essentiel dans une période de risque de trésorerie.

Nous disposons d'une offre à destination du secteur Public, au cœur de la relance économique. Nous sommes notamment partenaire financier du **Resah** depuis 1 an.

Notre stratégie de digitalisation a fortement contribué au développement de notre activité, notamment la généralisation de la signature électronique de nos contrats, ou encore un robot décisionnel intégré à notre système d'information. La solidité et la diversité de notre parc clients en termes d'actifs, sur l'indirect et le direct, a favorisé notre stabilité. Nous avons donc maintenu un niveau d'activité important durant cette année marquée par la Covid19, avec une augmentation de notre chiffre d'affaires d'environ 10% lors de cet exercice.

Pouvez-vous nous présenter votre nouvelle offre, PlugLease ?

Investis depuis deux ans dans une démarche RSE saluée par la médaille d'argent écovadis, nous souhaitons proposer des solutions de location innovantes pour le financement d'équipements tournés vers l'avenir et l'économie durable. Le parc automobile est en pleine mutation vers l'électrique, mais le réseau de bornes reste encore très en dessous des besoins à venir. Divers acteurs nécessitent de s'équiper de ces bornes pour leurs clients ou leurs collaborateurs, un investissement non négligeable quand on estime le coût d'une borne entre 3 à 20K€.

Notre offre PlugLease, lancée en avril 2021, répond à ces attentes. Elle se présente sous une offre de location « tout-inclus » avec l'avantage d'être éligible au dispositif Advenir (primes CEE). Au lieu de les acheter, ils pourront étaler la charge en fonction de la durée de location ou de la mise à disposition de ces bornes. Nous intégrons dans ce loyer l'ensemble de l'investissement, y compris l'installation, le logiciel et le service de supervision. Cette offre nous tient d'autant plus à cœur qu'elle correspond aux valeurs responsables et écologiques que nous portons ainsi qu'aux attentes du marché en termes de consommation à l'usage.

<https://www.realease-capital.fr>