



Le leasing booste l'économie circulaire

En bref

- Le modèle économique linéaire actuel n'est pas durable et n'est donc pas tenable.
- Une économie circulaire gère beaucoup plus efficacement les matières premières et les flux de déchets.
- Dans une économie circulaire, l'usage devient plus important que la possession.
- Febelfin s'engage à contribuer à l'accélération du développement du secteur circulaire.
- Le secteur du leasing dispose d'instruments éprouvés pour soutenir l'économie circulaire.
- L'Association belge de Leasing a élaboré une charte reprenant des directives pratiques pour le leasing en tant que modèle commercial circulaire.
- Une liste de contrôle (ou 'check list') aide les entreprises intéressées à déterminer si un projet remplit les conditions nécessaires.
- Des exemples montrent que le leasing dans le cadre d'un modèle commercial circulaire peut offrir de nombreux avantages.

Résumé

La croissance de la population mondiale et la raréfaction des matières premières montrent les limites de notre modèle économique linéaire actuel. Dans une économie linéaire, les matières premières rares sont transformées en produits et en marchandises, qui sont détruits à la fin de leur cycle de vie, ce qui signifie également que les matières premières sont elles-mêmes détruites. L'environnement est aussi gravement affecté par ce modèle linéaire. Des modèles commerciaux circulaires peuvent contrer cette évolution pernicieuse.

Une économie circulaire gère de manière plus efficace les matières premières et les marchandises en maximisant leur réutilisation. En séparant la croissance économique de l'utilisation des matières premières, les bénéfices écologiques, sociaux et économiques sont nombreux.

Dans les modèles commerciaux circulaires, la valeur est maintenue, voire augmentée, en utilisant le moins possible de (nouvelles) matières premières dans la production, en prolongeant au maximum le cycle de vie des marchandises et en réutilisant ou recyclant les matières premières ou les composants après usage. Les utilisateurs finaux/clients paient pour l'utilisation des biens et des produits, et non plus pour leur possession. Ceci implique une approche alternative au processus traditionnel d'achat et de vente de biens, et aux flux financiers y associés entre fabricant/vendor et utilisateur.

Les institutions financières peuvent jouer un rôle majeur dans l'accélération de la transition vers une économie circulaire : il existe en effet des solutions financières appropriées pour soutenir le nouvel état d'esprit qui se développe et qui privilégie l'utilisation plutôt que la possession d'assets. Le leasing- une forme d'investissement dans laquelle l'utilisation d'un asset occupe une place centrale- est un instrument financier extrêmement bien adapté à cette fin. L'Association belge de Leasing (ABL) encourage donc ses membres à permettre et à accélérer la mise en œuvre de modèles commerciaux circulaires dans les entreprises. Elle a notamment élaboré une charte qui définit les grandes lignes des projets circulaires. L'objectif ? Veiller à ce que ces projets soient mieux et plus rapidement soutenus par le secteur financier. Les membres du Conseil d'Administration de l'ABL ont signé en leur nom propre la Charte « Leasing & Modèles Commerciaux Circulaires » (p. 11-23).

Dans le présent document, nous tenons à vous informer, et à inciter tous les acteurs concernés à opter pour un modèle commercial circulaire, facilité par le leasing. Nous aborderons la question du contexte plus large et fournirons aussi des conseils pratiques pour permettre des modèles commerciaux circulaires facilités par le leasing.



Construire l'avenir

L'économie du futur est circulaire. En évoluant d'une économie linéaire du jetable à une économie circulaire du recyclage, les entreprises, les pouvoirs publics et les consommateurs peuvent réduire les montagnes de déchets et diminuer drastiquement les émissions de gaz à effet de serre. Une économie circulaire a besoin de moins de matières premières, ménage l'environnement et favorise la transition vers une société climatiquement neutre.

Pourquoi une économie circulaire ?

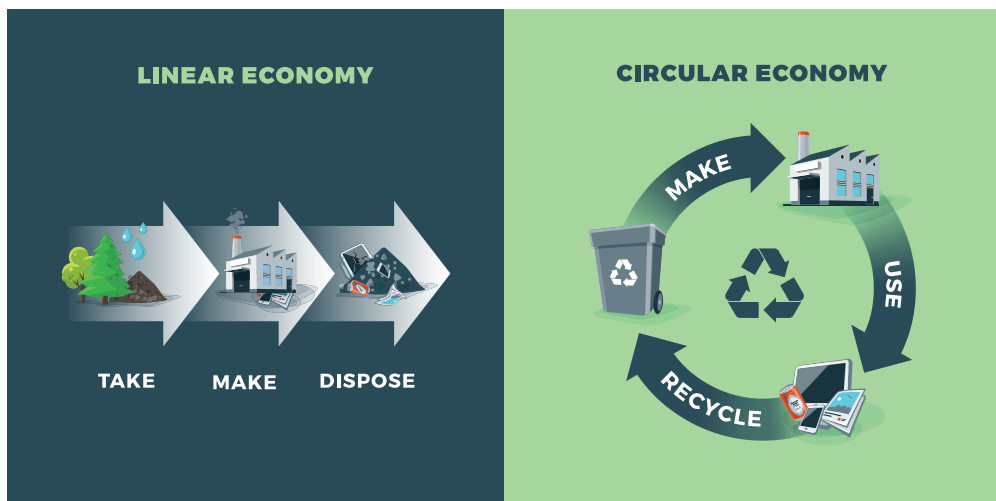
Notre modèle économique actuel est fondamentalement linéaire. L'industrie exploite des matières premières rares et non renouvelables telles que le pétrole, les métaux et les minéraux. Elle transforme ces matières premières en produits à durée de vie limitée. Lorsque ces biens tombent en panne ou ne sont plus utilisés, ils sont encore trop souvent jetés et détruits, la plupart des matières premières utilisées étant perdues.

Ce modèle économique linéaire se heurte à ses limites en raison de la raréfaction des matières premières, de la croissance de la population mondiale, des dommages croissants causés à l'environnement et des conséquences sur le climat. Heureusement, il existe une alternative valable au système consistant à « prélever, fabriquer et jeter » : l'économie circulaire.

Une économie circulaire gère de manière beaucoup plus efficace les matières premières et les marchandises qu'une économie linéaire. La Commission européenne le formule comme suit : « Dans une économie circulaire, la valeur des produits et des matières est maintenue aussi longtemps que possible et l'utilisation des déchets et des ressources est réduite au minimum. Cela peut constituer une contribution à l'innovation, à la croissance et à l'emploi ». La Commission évoque une économie potentielle de 600 milliards d'euros pour les entreprises de l'UE et de la création de 580.000 nouveaux emplois.

Évoluer vers une économie circulaire signifie utiliser le moins possible de (nouvelles) matières premières dans la production, prolonger la durée de vie des marchandises le plus longtemps possible et réutiliser ou recycler les matières premières ou les composants après usage. Une économie circulaire implique de porter un regard différent sur la notion de possession et d'utilisation. À l'avenir,

les utilisateurs finaux* ou les clients paieront plus souvent pour l'utilisation de biens et de produits, et non plus pour leur possession. Une tendance que l'on observe déjà dans le cadre de l'utilisation de voitures et de vélos partagés, mais aussi dans les services de streaming tels que Spotify et Netflix, qui rendent la possession de CD et de DVD superflue et offrent un meilleur rapport qualité-prix.



Une économie linéaire prélève, fabrique et jette. Une économie circulaire tend à mettre en place un cycle sans fin de fabrication, d'utilisation et de recyclage.

Pour mettre en place une économie circulaire, nous devons concevoir, produire, utiliser et recycler les produits différemment, mais aussi les financer différemment. Une économie circulaire bénéficie d'une approche alternative au processus traditionnel d'achat et de vente. Offrir de telles alternatives est la spécialité par excellence du secteur du leasing.

Le rôle et la responsabilité du secteur du leasing

Les institutions financières peuvent et veulent jouer un rôle important pour accélérer la transition vers une économie circulaire. Elles disposent de solutions financières appropriées et éprouvées pour permettre le passage de la possession à l'utilisation des assets. Le leasing peut constituer dans ce cadre un instrument financier particulièrement adapté. Il s'agit essentiellement d'une forme d'investissement reposant

* Les mots suivis d'un astérisque sont expliqués dans le glossaire à la page 29.

Plus fûté avec des smartphones

Offrir des smartphones au personnel est coûteux et souvent compliqué. Outre des informations potentiellement sensibles, ces appareils contiennent également de très nombreux composants de valeur. Selon Recupel, ce sont en Belgique plus de 3 millions de smartphones qui traînent, inutilisés, dans des armoires ou tiroirs. Pourtant, il est possible de boucler la boucle.

QUOI ? Une société de leasing offre la possibilité de louer des smartphones pour les collaborateurs de ses clients. Un MDaaS propose un concept global prévoyant que l'entreprise paie un montant mensuel par appareil (en tant que service) en fonction des services choisis (roll-out, réparation, roll-back, assurance, etc.). À la fin de la période de location, les smartphones sont retournés à la société de leasing, où leur contenu est effacé (avec un certificat si nécessaire). Après le nettoyage et la suppression des données, les appareils usagés entament une seconde vie sur le marché de l'occasion en Europe. Les smartphones défectueux sont recyclés par des partenaires agréés de manière que les matières premières soient réutilisées.

AVANTAGE ? L'utilisateur final est libéré de tout souci : plus besoin d'acheter lui-même les smartphones. Des appareils de remplacement sont en outre toujours disponibles en stock. Et chaque smartphone peut être suivi via une plate-forme numérique.

TYPE DE CONVENTION DE LEASING : Loyer pour une période de 24 mois (prolongeable).



sur une relation triangulaire entre la société de leasing, le client-utilisateur et le fabricant ou vendor*. Ce dernier peut être un distributeur*, un importateur ou un Original Equipment Manufacturer* (OEM, fabricant d'équipements d'origine). Au-delà, nous verrons qu'il est également possible de prévoir d'autres répartitions des tâches avec davantage de parties* (voir p. 14-22). En tout état de cause, le leasing s'articule toujours autour de l'utilisation d'un asset, en cocréation avec son fabricant ou vendor, et en s'adaptant aux besoins et/ou à l'utilisation des clients-utilisateurs.

Le leasing dans le cadre d'un modèle commercial circulaire est peut-être un concept assez neuf, ces cas n'en montrent pas moins qu'il peut fonctionner. L'ABL espère d'ores et déjà que toutes les entreprises du secteur du leasing exploreront davantage les possibilités de modèles commerciaux circulaires par le biais de projets pilotes.

Règles de base : qu'est-ce qui rend les actifs appropriés pour un modèle de leasing circulaire ?

- Le produit est modulaire, réparable et recyclable.
- Le produit reçoit une nouvelle affectation tr&cée après son cycle de vie.
- Le produit offre une combinaison des propriétés ci-dessus.

Febelfin et l'ABL s'engagent en faveur de l'économie circulaire

Febelfin, la Fédération belge du secteur financier, s'est engagée à contribuer à booster le développement de l'économie circulaire. En tant que membre constitutif de Febelfin, l'Association belge de Leasing (ABL) a rédigé une charte (voir p. 11-23) décrivant les lignes directrices de cet engagement. Avec cette charte, l'ABL tient à informer et inspirer ses membres et les acteurs potentiels de l'économie circulaire. La charte énumère les critères auxquels doit satisfaire un projet circulaire. Elle indique également comment un tel projet peut être structuré par le biais du leasing et de techniques connexes. Vous apprendrez également à reconnaître et à maîtriser les risques et les avantages inhérents aux modèles commerciaux circulaires.

Grâce à cette charte, les fabricants, les vendors, les utilisateurs et les sociétés de leasing seront plus souvent enclins à opter pour des produits qui s'inscrivent dans un modèle de leasing circulaire (voir encadré). Le secteur du leasing raccourcira ainsi la distance avec l'économie circulaire.

Voulez-vous du chauffage ou de la chaleur ?

L'installation d'une pompe à chaleur ou le renouvellement d'une installation de chauffage, de ventilation et de climatisation peut être une opération coûteuse. Et êtes-vous sûr/e d'avoir choisi la bonne installation, qu'elle ne tombera pas en panne et que vos collaborateurs pourront bénéficier d'une bonne température intérieure à tout moment ?

QUOI ? Un fabricant de pompes à chaleur loue des solutions de chauffage globales. La réparation, l'entretien et la surveillance, mais aussi le dimensionnement correct de l'installation, aujourd'hui et pour le futur, relèvent à tout moment de la responsabilité du fabricant. La société offre la solution en Belgique aux particuliers et aux entreprises (B2B2C et B2B2B).

AVANTAGE ? L'utilisateur final est libéré de tout souci et le coût total de la propriété est en moyenne de 30% inférieur à celui d'un achat, calculé sur une période de 10 ans.

TYPE DE CONVENTION DE LEASING : Location pour une période de 120 mois (renouvelable).





Share More
Consume Less

La Charte « Leasing et les modèles Commerciaux Circulaires »

Le secteur belge du leasing encourage ses membres à permettre et à booster la mise en œuvre de modèles commerciaux circulaires dans les entreprises. Cela peut se faire directement ou en cocréation avec des vendors.

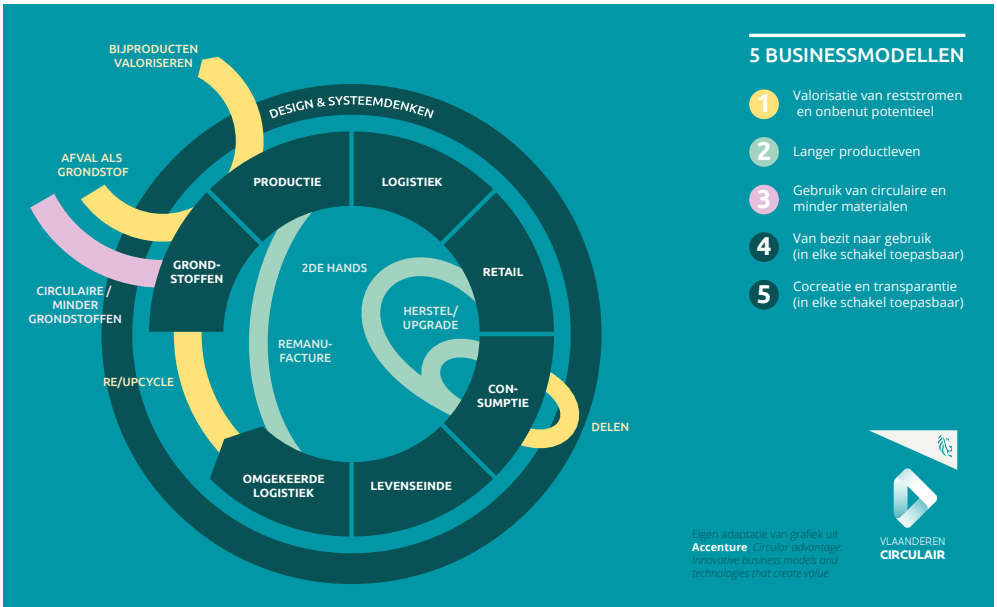
Nous incitons les sociétés de leasing membres de notre Association à proposer des solutions de financement alternatives pour des assets individuels ou des pools d'assets dans le cadre de structures tant Business-to-Business (B2B) que Business-to-Business-to-Consumers (B2B2C). Il existe en l'occurrence trois types de solutions : des solutions Product as a Service (PaaS), un/des parc(s)* d'assets et du vendorleasing à destination des utilisateurs finaux.

Les membres de l'ABL sont encouragés à accorder une attention particulière aux principes essentiels de l'économie circulaire dans leur offre de produits. Ils peuvent le faire en devenant propriétaire des assets loués. Ils deviennent alors une partie essentielle dans la chaîne de valeur du modèle commercial circulaire : la partie qui détient l'asset pendant une période spécifique. Ils peuvent également permettre au vendor d'adapter les paiements à long terme et les flux de trésorerie pour les assets donnés en leasing.

Champ d'application : les cinq modèles commerciaux circulaires

Le secteur travaille avec 5 modèles commerciaux circulaires dans le cadre du concept ci-dessous :

- Valorisation (création de valeur à partir) des flux résiduels et du potentiel inexploité
- Durée de vie plus longue des produits
- Utilisation de matériaux circulaires et moins de matériaux
- De la possession à l'utilisation
- Cocréation et transparence



Les projets (de leasing) qui s’inscrivent dans un ou plusieurs des modèles commerciaux précités doivent remplir les conditions suivantes :

1. Substantiel et concret

Les transactions nécessitent des investissements initiaux substantiels dans des biens mobiliers ou immobiliers identifiables mis à la disposition d’un (ou plusieurs) utilisateur(s) final(aux) qui se concentrent sur les avantages de l’utilisation des assets et de leurs fonctionnalités.

2. Horizon

Nous prévoyons que la période de financement de l’asset soit de 2 ans minimum et de 10 ans maximum. Ce délai peut être plus long dans certains cas, notamment pour les biens immobiliers.

3. Engagements du vendor

Le vendor investit dans un modèle commercial qui s’éloigne de l’approche classique de la vente* et s’engage à investir dans certains des aspects suivants de la chaîne de valeur circulaire :

- Réduction de l'utilisation des matières premières (par l'éco-conception, l'utilisation circulaire des matières premières, ...);
- Prolongation de la durée de vie d'un asset individuel;
- Optimisation de l'utilisation cumulative de tous les assets (utilisation d'assets par plusieurs personnes, il suffit de songer aux trottinettes);
- Réduction du nombre total d'assets de même type en circulation;
- Modularisation de l'asset en le divisant en différents composants de sorte que la valeur économique totale de tous les composants soit supérieure à l'asset complet;
- Optimisation de la valeur résiduelle, ou engagement à racheter les assets à la fin de leur première vie;
- Optimisation traçable de la logistique de retour (reprise des assets) et des marchés d'occasion des assets;
- Attention portée au recyclage, de manière traçable et sûre, des assets conformément aux meilleures normes pertinentes.

Produit en tant que service dans un modèle de leasing

Comment mettre en pratique un modèle de leasing circulaire ? Quelles tâches pouvez-vous éventuellement externaliser ? Et quelle partie supporte quels risques ? Nous aborderons ici brièvement les questions les plus importantes concernant l'un des modèles commerciaux circulaires parmi les plus courants : le produit en tant que service (également connu sous le nom de PaaS ou Product as a Service).

Supposons qu'une entreprise - généralement un OEM, un distributeur ou un vendeur - souhaite commercialiser un nouveau produit ou un produit existant sous la forme d'un service. Prenons par exemple un constructeur automobile qui veut proposer des voitures partagées ou un fabricant de fenêtres qui envisage de ne plus vendre de menuiseries extérieures mais de les proposer sous la forme d'un service. Une telle entreprise doit se poser deux questions fondamentales lorsqu'elle envisage les méthodes de commercialisation de ce produit (ou, plus exactement, de ce service). Tout d'abord, sachant qu'il n'est pas facile de concrétiser

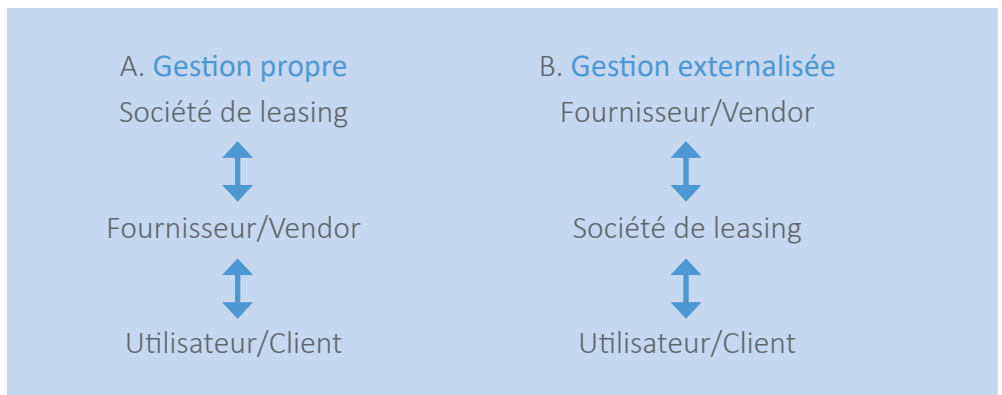
seul ce passage d'un produit à un service, il faut choisir un certain niveau d'externalisation. En d'autres termes : qui fait quoi ? Deuxièmement, une entreprise veut également savoir exactement quels sont les risques associés à un tel modèle d'entreprise et comment les gérer au mieux. La bonne nouvelle est qu'il y a toujours des parties sur le marché qui considèrent le risque comme une opportunité.

Qui fait quoi ?

Le niveau d'externalisation est un facteur important dans la transition d'une approche produit à une approche PaaS. Au tout début, il y a lieu de se demander qui doit être propriétaire de l'asset qui sera offert en tant que service et sur quel bilan cet asset doit figurer. Est-il important de tout gérer en interne ? Car un modèle PaaS implique beaucoup d'administration et de suivi. Songez par exemple à la facturation périodique et à la perception des revenus, au transfert de revenus vers d'autres prestataires de services éventuels, ...

Ferez-vous tout cela vous-même ? Devez-vous créer le cas échéant une société distincte à cet effet ? Ou une tierce partie (une société de leasing ou un intégrator*) peut-elle mieux s'acquitter de ces tâches, à moindres coûts et/ou plus efficacement ? Quel est l'impact sur l'utilisateur/le client final ? Comment ce(s) client(s) peu(vent)-il(s) être lié(s) à plus long terme ? Mon entreprise peut-elle continuer à assurer la gestion et dans le même temps ne pas avoir les assets PaaS au bilan ?

Dans le cadre d'une collaboration avec une société de leasing, il existe fondamentalement deux options : la gestion propre ou la gestion externalisée. Schématiquement, cela ressemble à ceci :



De meilleurs lieux de travail sans investissements lourds

Des bureaux ergonomiques de haute technologie ont un effet positif prouvé sur la productivité, mais sont plus chers à l'achat que le matériel standard. Par le biais du leasing, les PME et les grandes entreprises choisissent d'utiliser plutôt que de posséder. En échange, elles bénéficient de postes de travail modernes et adaptables, maintenance comprise. Une segmentation intelligente permet au fabricant de valoriser le mobilier à la fin du contrat et de le revendre à des PME et des particuliers.

QUOI ? Les bureaux réglables en hauteur dans une formule “as a service” (location) ont droit à une seconde vie après le leasing.

AVANTAGE ? Pour le fabricant : solution circulaire et seconde vie pour le mobilier, certitude que le mobilier retournera au fournisseur à la fin de sa première vie, correspondance des coûts et des produits échelonnés, pas de préfinancement du mobilier loué, comptabilisation du chiffre d'affaires et de la marge au début, pas d'impact négatif sur le bilan grâce à une solution hors bilan. Pour l'utilisateur final : paiements échelonnés pour l'utilisation, mise en adéquation des coûts et des gains de productivité, décharge de la responsabilité dans le cadre u processus de fin de vie.

TYPE DE CONVENTION DE LEASING : Sale and lease-back, solution flexible de location hors bilan à 5 ans. Facturation mensuelle.



En *gestion propre*, un fournisseur/vendor reste le seul interlocuteur/la seule partie au contrat (que l'on passe ou non par une société « captive » distincte ou une SPV*) envers l'utilisateur/le client. Souvent, l'utilisateur n'est même pas conscient de la structure sous-jacente de la société de leasing. Cette structure permet au fournisseur/vendor de maintenir les assets en dehors du bilan, malgré qu'il s'occupe du fronting complet pour l'utilisateur final.

La *gestion externalisée* constitue une alternative dans le cadre de laquelle le vendor opte pour une forme plus poussée d'externalisation et laisse non seulement la propriété de l'asset à la société de leasing/l'intégrateur (comme dans la structure A), mais dans laquelle ce dernier se charge également de la facturation, de l'encaissement de tous les revenus, du regroupement des services et, de manière sous-jacente, de la redistribution de tous ces services (par exemple la maintenance, les assurances, etc.) par un ou plusieurs prestataires de services.

Quels sont les risques ?

La gestion des risques est un autre aspect crucial pour passer d'un modèle linéaire à un modèle circulaire. En substance, le modèle économique du PaaS comporte toujours quatre types de risques qui doivent être évalués avec soin : le risque de crédit*, le risque de performance*, le *idle time* (risque de vacance ou de temps non utilisé) et enfin le risque de valeur résiduelle*.

Risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que les utilisateurs ne paient pas parce qu'ils ne sont pas solvables. Mais il inclut également le risque lié à la récupération et la conservation de l'asset et celui lié à sa remise rapide sur le marché. C'est pourquoi il est important que l'asset mis à disposition soit suffisamment polyvalent et/ou modulaire et ait une durée de vie suffisamment longue. Une voiture partagée peut par exemple être proposée à une autre partie assez facilement. Une grosse centrale de cogénération est généralement constituée de composants amovibles de grande valeur qui peuvent également être commercialisés séparément.

Les sociétés de leasing gèrent toujours de manière équilibrée d'une part les assets et d'autre part la solvabilité des débiteurs. Elles peuvent évaluer des tickets (plus petits) en pool ou en masse (dans le cadre de l'approche dite de portefeuille). Mais en général, elles évalueront les dossiers individuellement. Dans le cas de tickets plus importants, il s'agira de l'approche standard.

Le tapis éternel

Dans l'économie linéaire, les entreprises sont propriétaires de leur moquette. Après quelques années, celle-ci prend le chemin de la poubelle, direction incinérateur, puis on achète une nouvelle moquette, etc. Un fabricant de revêtements de sol parvient à produire une nouvelle moquette à partir des anciennes dalles recyclées, et boucle ainsi la boucle.

QUOI ? Une société de leasing propose des dalles de moquette certifiées Cradle2Cradle de ce fabricant dans un concept full service. Le client final n'est plus propriétaire de la moquette, mais peut profiter sans souci du matériau et de tous les services nécessaires allant de pair. Et ce, pour un prix mensuel forfaitaire au m². Le fabricant garantit le recyclage certifié de tous les matériaux utilisés, qui servent de matière première pour la fabrication de nouveaux revêtements de sol.

AVANTAGE ? Dans ce concept full service, le client conclut d'une part un contrat de location pour sa moquette, qui sera retirée et recyclée en fin de leasing. D'autre part, il conclut un contrat de service avec le fournisseur pour le nettoyage hebdomadaire, ce qui inclut l'entretien et les réparations.

TYPE DE CONVENTION DE LEASING : Location combinée à un contrat de service.



Risque de performance

Le risque de performance est le risque que l'utilisateur ne paie pas parce que le service n'est pas (ou plus) fourni (ou a été entièrement fourni). Le fait d'être totalement déchargé de tout souci est un avantage important pour l'utilisateur final dans un modèle PaaS. Cela nécessite parfois l'intervention du vendor, mais celui-ci peut éventuellement aussi faire appel à des fournisseurs tiers offrant un service ou une solution spécifique.

La gestion du risque de performance se résume souvent à maintenir suffisamment d'alternatives disponibles pour que la solution PaaS totale puisse toujours être garantie à l'utilisateur final. Par exemple, il n'est pas insurmontable qu'une trottinette électrique partagée soit indisponible à cause d'une batterie déchargée ou d'une panne tant qu'une autre trottinette est disponible à proximité.

Risque de vacance / temps non utilisé

Le risque dit de temps mort (*idle time*) est le risque que le bien ne soit pas utilisé. Un risque important, car si un asset dans un modèle commercial PaaS n'est pas utilisé, il ne génère pas de revenus. Le risque de vacance ou le risque de temps mort doit donc être pris en compte dans chaque modèle. Là encore, il est important de considérer la durée de vie d'un asset et la facilité avec laquelle il peut être réutilisé ailleurs. Autre donnée à prendre en compte à cet égard : la durée et le montant de l'engagement de l'utilisateur final.

Risque lié à la valeur résiduelle

Le risque de valeur résiduelle correspond à la valeur du bien à l'issue la période d'utilisation fixée. La question de savoir si et comment un asset peut être remis sur le marché dépend en grande partie de sa polyvalence, de sa qualité et de sa popularité.

Le risque comme opportunité

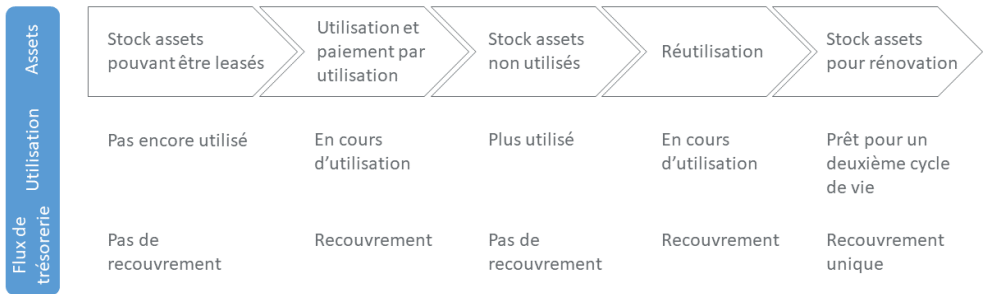
Ces quatre risques peuvent être gérés dans tous les modèles. Plus important encore, chaque type de risque offre souvent une opportunité. Les sociétés de leasing sont spécialisées dans la prise en charge des risques de crédit. D'autres risques peuvent être partagés avec le vendor de certaines manières. Dans certains cas, des investisseurs tierces parties et des institutions liées aux pouvoirs

publics peuvent contribuer à rendre la gestion globale des risques acceptable et à assurer la réussite du modèle.

La chaîne de flux de trésorerie

La chaîne des flux de trésorerie d'un modèle d'entreprise circulaire est un élément essentiel pour déterminer les capitaux propres requis. Schématiquement, la chaîne de financement comprend les phases suivantes.

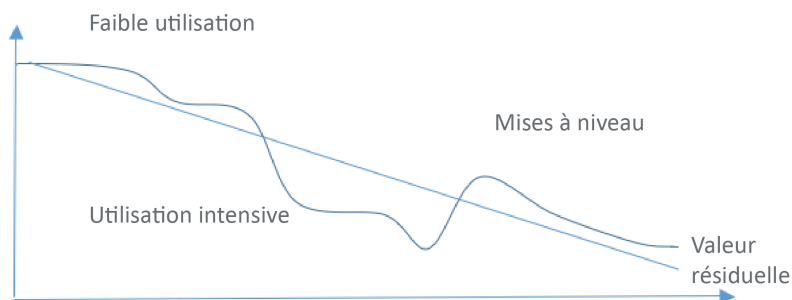
Comme les paiements sont effectués par utilisation, il n'y a pas de flux de trésorerie constant. La fréquence et la durée des périodes sans génération de liquidités par l'asset déterminent le niveau des capitaux propres.



Vue permanente sur la valeur et les amortissements

Dans un leasing classique, le calendrier de remboursement et l'amortissement comptable des assets donnés en leasing sont déterminés sur base de leur durée de vie économique prévue. Dans le cadre du leasing de modèles commerciaux circulaires, le calendrier de remboursement et l'amortissement comptable des assets donnés en leasing sont revus en fonction de leur utilisation. Avec l'émergence de l'IoT (Internet of Things), il est désormais possible de surveiller en permanence l'état d'un asset. Et ce, grâce aux informations sur l'utilisation, la maintenance, les dommages, les mises à niveau, les sous-composants individuels d'un asset et toutes sortes d'autres paramètres qui déterminent son cycle de vie. Dans l'avenir, ce flux d'informations ne fera que croître. Par exemple, toutes les parties concernées (lessor*, intégrator, etc.)

peuvent fixer des calendriers de remboursement et même amortir les assets de manière plus précise que via un calendrier linéaire.



Que fait l'ABL pour l'économie circulaire ?

De la parole aux actes. Trouver des financements pour des projets circulaires ne s'avère pas toujours facile. C'est pourquoi le Conseil d'Administration de l'ABL a créé en 2018 une Task Force qui fait le point sur les difficultés de financement et examine comment ces difficultés peuvent être surmontées. En tant que secteur du leasing, nous encourageons nos membres à soutenir activement l'économie circulaire. Nous nous efforçons également de définir des objectifs sectoriels, quantifiés et pertinents en ce qui concerne le volume de projets circulaires facilités par le secteur du leasing. Et nous communiquons en interne et en externe sur les progrès réalisés.

Partage et développement des connaissances. À l'aide d'exemples existants, nous montrons à nos membres, aux vendors intéressés et aux utilisateurs finaux la voie vers une économie circulaire. En outre, le secteur belge du leasing souhaite améliorer la connaissance et la compréhension approfondie de l'économie circulaire et des modèles commerciaux apparentés au sein de ses organisations. Nous voulons ainsi sensibiliser aux risques liés au maintien des modèles économiques linéaires et préparer la transition vers des modèles économiques circulaires. Nous nous attendons en effet à ce que ces modèles commerciaux circulaires deviennent la nouvelle norme.

Il s'ensuit que les formations concernant (les modèles commerciaux de) l'économie circulaire devraient cibler les collaborateurs de tous les départements : ventes, finances, juridique, comité de crédit et, bien sûr, gestion des risques. En guise de première initiative sectorielle liée au partage des connaissances, nous ajoutons un cours sur l'économie circulaire au programme de leasing existant de Febelfin Academy, l'institut de formation professionnelle du secteur financier.

Apprendre par la pratique. Une accélération significative de la mise en œuvre des modèles commerciaux circulaires n'est possible que si davantage de cas concrets sont initiés et que leur visibilité est assurée. Chaque membre de l'ABL bénéficie de cas pilotes qui lui permettent d'acquérir l'expérience pratique nécessaire.

Éliminer les obstacles. Le secteur du leasing rencontre encore un certain nombre d'obstacles dans la structuration des modèles commerciaux circulaires. L'ABL collabore à développer des solutions pour éliminer ces obstacles. Deux exemples.

Incorporation

Le problème : « Incorporation » signifie que certains assets installés et attachés à un immeuble peuvent devenir automatiquement la propriété du propriétaire de l'immeuble, même s'ils sont initialement détenus par un vendor ou un lessor. Pensez, par exemple, à l'éclairage, aux systèmes de chauffage ou aux murs mobiles.

La solution : L'ABL étudie, avec d'autres parties prenantes, s'il est possible de développer un registre des droits de superficie sous seing privé pour les petits investissements immobiliers à caractère durable et circulaire. Ce registre utilisera la technologie existante pour l'enregistrement des nantisements pour les biens d'équipement. Le registre a une fonction de notification et rend l'acte sous seing privé opposable aux tiers. Une coordination plus poussée avec la Fédération Royale du Notariat belge est nécessaire.

*Guarantors publics**

Le problème : des opérations de sale and leaseback, les opérations de vendor lease, les risques liés au temps de non utilisation, les risques de crédit, les risques liés à la valeur résiduelle et les engagements de rachat ne sont pour le moment (janvier 2020) pas acceptés pour la couverture par des guarantors publics tels que la Sowalfin (Région wallonne), Bruxelles.Finance (Région bruxelloise) ou PMV/Waarborgbeheer (Région flamande).

La solution : L'ABL fait des efforts coordonnés pour améliorer la collaboration avec ces guarantors. Dans tous les cas où les fournisseurs de capitaux propres* ou les guarantors sont tenus de partager les risques, l'ABL est disposée à prévoir des possibilités permettant aux guarantors de promouvoir des modèles d'économie circulaire.

Un projet de location sociale d'appareils électroménagers économes en énergie

Les personnes vivant dans la précarité sont plus susceptibles de choisir des appareils bon marché et énergivores, avec pour conséquence des factures d'énergie élevées. L'achat à tempérament d'un appareil plus cher nécessite une capacité d'emprunt et un crédit à la consommation coûteux. Ce projet offre un moyen de sortir de cette impasse.

QUOI ? Samenlevingsopbouw West-Vlaanderen asbl a mis en place, en collaboration avec un fabricant de machines à laver, un projet visant à permettre à 73 ménages en situation de précarité de louer en leasing au total 120 appareils électroménagers économes en énergie à 7 euros par mois pendant 10 ans, garantie et entretien compris.

AVANTAGE ? Les personnes moins favorisées peuvent désormais elles aussi utiliser des appareils de qualité et économiques. Une bonne chose pour leur porte-monnaie comme pour le climat. Pour le fournisseur, le projet cadre avec sa volonté de neutralité climatique, son engagement social et fournit de précieuses informations sur le fonctionnement d'un marché circulaire.

TYPE DE CONVENTION DE LEASING : Location. Le fournisseur reste propriétaire de l'équipement et le reprend après 10 ans.





- Find a way to...
- make a plan
- Drive of...
- Drive
- More
- D...

Liste de contrôle pour une demande de leasing dans un modèle commercial circulaire

Les modèles commerciaux circulaires sont un territoire inconnu pour de nombreux acteurs du monde des affaires et de la finance. Les entreprises qui souhaitent introduire une demande de leasing pour un produit circulaire doivent répondre à un certain nombre de questions qui n'ont pas été abordées dans les demandes de leasing classiques. Pour aider les entreprises à préparer leurs demandes de financement de manière professionnelle, nous avons conçu cette liste de contrôle (ou 'check-liste) qui leur permettra de préparer la demande (ou le projet).

1. Le modèle commercial est-il vraiment circulaire ?

- Qu'est-ce qui rend le projet circulaire ?
- A quels critères répond-il précisément ?
- Comment le projet contribue-t-il à réduire la consommation et/ou la réutilisation de matières premières ?
- Qu'en est-il de la fin de vie ou de la seconde vie ?
- Donnez un modèle chiffré complet, quantifiez l'impact circulaire et fournissez l'explication nécessaire de ces chiffres.

2. Quel est le type de modèle commercial circulaire ?

- Lequel des 5 modèles commerciaux met en pratique cette demande de financement spécifique ? S'agit-il de Valorisation des flux résiduels et du potentiel inexploité / Durée de vie plus longue / Utilisation de matériaux circulaires et moins nombreux / De la possession à l'utilisation / Cocréation et transparence- des combinaisons sont bien entendu possibles.
- Qui fait quoi ? Indiquez clairement qui remplit les rôles suivants dans ce projet : Vendor, integrator, fournisseur de capitaux propres, utilisateur final, autres parties,...

- Quelle est la valeur économique et non économique créée ?
- Comment la valeur (non) économique est-elle créée ?
- Qui en bénéficie ?
- Quels sont les flux de trésorerie générés, et quand ?
- Positionnez votre produit/service sur <https://economiecirculaire.wal-lonie.be/concept>

3. Décrivez les risques

- Identifiez clairement les risques, leur fréquence et le moment où ils surviennent.
- Quel est leur impact sur la création de valeur attendue ?
- Quantifiez cet impact sur les flux de trésorerie.
- Qui supportera ces risques ?
- Comment peut-on les atténuer ?

4. Décrivez l'asset spécifique susceptible d'être donné en leasing

- Décrivez les propriétés circulaires de l'asset proprement dit : est-il produit de manière écologique / réparable / améliorable / déjà rénové ?
- Comment sa durée de vie est-elle prolongée ? Comment l'asset est-il démantelé/démonté et recyclé ?
- Identifiez et chiffrez le coût des processus logistiques et les coûts en cas de reprise.
- Décrivez les circuits et les prix du marché de l'occasion.
- Expliquez et garantisiez la traçabilité des processus pour la deuxième vie et en fin de vie.
- Le démantèlement et le recyclage sont-ils effectués de manière optimale, conformément aux lois applicables ?



Glossaire

Assets : les assets louables sont des biens d'investissement finis qui sont utilisables sur une période de plus de 24 mois. Le champ d'application exclut les produits non finis, les denrées périssables, les consommables ou les pièces de rechange de faible valeur/à courte durée de vie. Les assets donnés en leasing sont généralement neufs, mais le secteur développe des solutions qui s'appliquent également aux assets d'occasion.

Autre(s) partie(s) concernée(s) : une ou plusieurs partie(s), autre(s) que le vendor, qui offre(nt) un service (maintenance, assurance, services numériques, logistique, remarketing, etc.) tout au long de la chaîne de valeur jusqu'à l'utilisateur final.

Distributeur : partie qui vend des assets susceptibles d'être donnés en leasing.

Fournisseur de capitaux propres : un vendor, un assureur, un investisseur, un integrateur ou un bailleur qui apporte au préalable des capitaux propres dans un contrat en compensation d'un rendement plus élevé.

Guarantor : une entité (souvent liée aux pouvoirs publics, telle que SOWALFIN, PMV, ...) qui assume une partie du risque (risque de crédit, de performance, de temps résiduel ou non utilisé ou une combinaison de ces éléments) pour une transaction permettant au lessor/vendor/integrateur/SPV* de conclure des affaires en émettant une garantie.

Integrator : partie qui regroupe différents services provenant de diverses parties concernées, et qui offre elle-même parfois aussi des services. Cette partie peut organiser le financement (connu ou non de l'utilisateur final) en collaboration avec un lessor.

Lessor : partie qui offre une forme alternative de financement en devenant propriétaire d'un asset susceptible d'être donné en leasing. Un lessor peut être un financier, mais peut aussi jouer totalement ou partiellement le rôle d'integrateur.

Original Equipment Manufacturer (OEM) : partie qui produit un asset susceptible d'être donné en leasing et qui utilise des distributeurs internes ou externes pour commercialiser ses produits.

Parc ou portefeuille : Assets susceptibles d'être donnés en leasing qui sont mis à la disposition des utilisateurs finaux sur la base de revenus locatifs récurrents à court terme (généralement des assets partagés par des utilisateurs successifs), dans le cadre d'un modèle de service ou de paiement à l'utilisation ou PaaS ou d'autres contrats d'abonnement similaires. L'asset est utilisé tout au long de sa vie pendant des périodes limitées et répétées et est rendu après utilisation ou réutilisé ultérieurement par le même utilisateur final ou par d'autres.

Risque de crédit : le risque d'insolvabilité d'un utilisateur final.

Risques de performance : le risque qu'un service fourni par une partie, un intégrator ou un vendor ne soit pas correctement livré dans le cadre d'un contrat et que l'utilisateur final ne respecte de ce fait pas son obligation de paiement.

Risque de valeur résiduelle : le risque qu'un asset ne vaille pas le capital ouvert résiduel prédéfini à la fin d'un contrat.

SPV : Special Purpose Vehicle, également appelé Société captive ou ESCO (Energy Service Company). Une entreprise créée pour jouer spécifiquement le rôle d'integrator. Les SPV, Captive ou ESCO sont souvent liées à ou gérées par un vendor, ou travaille en son nom.

Utilisateur final : la partie qui utilise l'asset pris en leasing.

Vendor : un distributeur ou un OEM qui utilise la technique du PaaS (Product as a Service) ou du vendor leasing pour offrir une alternative aux besoins de financement de ses clients et utilisateurs finaux sous-jacents.

 **BLV/ABL**
association belge de leasing

Febelfin

Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles