



MARKETING ET DÉVELOPPEMENT DU LEASING EN AFRIQUE

Premières Assises Africaines de Leasing

Mai 2017, Edouard Leefsma



UNE OFFRE DIGITAL



1/ ACQUISITION

2/ TRAITEMENT DE LA DEMANDE

3/ MISE EN LOYER

4/ BACK-OFFICE



VENDOR PROGRAM



DEFINITION D'UN Vendor Program

Permet à l'établissement financier de proposer au réseau de distribution, une solution de financement (crédit-bail ou location...) que les concessionnaires ou distributeurs proposent à leurs clients, les utilisateurs finaux. Il s'agit d'un partenariat « gagnant-gagnant ».

- Gagnant pour l'établissement financier: PNB, Nouveaux Clients
- Gagnant pour le Partenaire : Hausse du CA, Fiabilisation des paiements, process accélérés, plus de risque de crédit



1 COVERAGE GEOGRAPHIQUE

A/ National

B/ International

2/ COVERAGE DES EQUIPEMENTS

A/ Le « ROULANT », TP & Mine

B/ L'ensemble des autres typologies



3/ COVERAGE PRODUIT FINANCIER

A/ Crédit-Bail

B/ Les produits financiers à valeur ajoutée

4/ Un process DIGITAL

A/ Acquisition

B/ Suivi



REMARKETING



1/ GESTION DIGITALE

2/ COUVERTURE GEOGRAPHIQUE

