

Leasecom

The Leasecom logo is positioned in the top left corner. It features the word "Leasecom" in a white, sans-serif font, followed by a stylized icon consisting of three vertical lines of dots connected by horizontal lines, resembling a network or data structure.

Leasecom

Intervention club utilisateurs Experian – 6 juin 2019

Bienvenue dans l'économie de l'usage responsable.

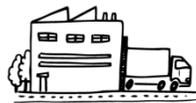
- **1^{er} acteur indépendant français, non réglementé, du Financement Locatif d'équipements pour les entreprises**

2 marques : Leasecom et NBB Lease



220

Des collaborateurs dédiés
à l'accompagnement des partenaires et
des clients



500 M€

d'encours 2018



65 000

Contrats de location en
gestion



Ambition



Leasecom

Pionniers de la location financière évolutive des équipements matériels et immatériels à forte obsolescence, depuis 1984



1 100

Partenaires



+50%

Des équipes dédiées à l'accompagnement des partenaires et des clients



420 M€

Encours 2018



44 000

Entreprises, associations et organisations du secteur public clientes



70 000

Transactions réalisées par le Centre Technique de Remarketing



18 000

Nouveaux contrats par an



3 428

Tonnes d'émission carbone compensées en 2017

2 facteurs clés de succès sur le marché du leasing

- **Grande réactivité dans le traitement des demandes de financement**

- Tous les grands acteurs du marché sont équipés d'outils d'auto-décisioning (scores, système expert)
- Tous les distributeurs (= apporteurs d'affaires / partenaires) ont accès aux scores des grands acteurs
- Certains acteurs décident tous les dossiers en moins de 2 heures

- **Maitrise du coût du risque**

- Clientèle plutôt plus fragile que la population nationale, surtout sur le segment du «small ticket » sur lequel Leasecom est positionnée
- Apporteurs n'hésitant pas à mettre en œuvre de la discrimination négative. Ce phénomène est accentué par des prestataires qui mettent à disposition des distributeurs des portails permettant d'activer des web services vers les scores des principaux leasers et bailleurs du marché
- Certains marchés (Web, Equipements CHR) portent sur une typologie de clientèle à fort risque de défaillance
- Difficultés à séparer le bon et le mauvais sur les entreprises ne publiant pas leur bilan (mais où une réponse immédiate est attendue pour les petits dossiers)

Enjeux Leasecom 1/2

- **Gérer plus de 70 000 demandes de financement par an**
- **Délivrer des réponses très rapides dans un environnement ultra concurrentiel**
 - Les apporteurs travaillent presque toujours avec plusieurs Leaser/Bailleurs (jusqu'à 4 ou 5)
- **Automatiser au maximum les décisions / Gérer la croissance de l'activité sans augmenter l'équipe d'analystes crédits à proportion**
- **Délivrer une réponse pour toutes les typologies de clientèle :**
 - Entreprises individuelles (ne publiant jamais de bilan), sociétés publiant des bilans, sociétés ne respectant pas leur obligation de publication, associations.
- **Faire face aux tentatives de fraudes nombreuses**
- **Adapter en permanence le système de décision à la déformation de la clientèle (conquête de nouveaux marchés)**

Enjeux Leasecom 2/2

- **Corriger le système de décision pour éliminer les foyers de pertes :**
 - Développer des réponses spécifiques pour certaines typologies de dossiers : créations récentes, secteurs d'activité à risque, marchés à risque
- **Adapter le système de décision de crédit à la qualité des partenariats**
 - Taux d'accord supérieurs pour les partenaires avec des portefeuilles de contrats se comportant bien
 - Mise en place de stratégies plus restrictives avec les partenaires dont les portefeuilles présentent un taux de défaut important

Comment Leasecom s'appuie sur les outils Experian (1/4)

Mise en place de NBSM en 2008 puis migration vers PCSM en 2018 et mise en place de Assisted Design

- **Mise en place initiale de 2 cartes de score génériques, devenues spécifiques au fil des ajustements + 2 cartes spécifiques :**
 - SME avec bilan
 - SME sans bilan
 - TPE
 - Associations

Aujourd'hui :

- **98 % des demandes de financement sont prises en charge par le score**
- **85 % des décisions sont délivrées automatiquement en moins de 5 secondes**

Comment Leasecom s'appuie sur les outils Experian (2/4)

- Développement dans SDS d'un script anti fraude
- Optimisation du script avec ADS (assisted design)
 - Identification de tous les facteurs de risque*
 - Classement par ordre de corrélation
 - Segmentation des variables
 - Elimination des faux positifs
- Variables explicatives de la valeur cible (statut Fraude avérée)

Tree Growing Profile: **Splits of up to 4-intervals**
Target Characteristic: **ASD Data.Fraude_averee**

Name	Predictive Ranking	Number Of Records	P-Value
Entreprise.Infos_legales.Modif_mutations	1	119 145	2,04E-287
Entreprise.Code_NAF_rev2	2	119 145	2,59E-282
Entreprise.Deparlement	3	119 145	3,02E-72
Entreprise.Nationalite_dirigeant	4	119 145	2,24E-71
Affaire.Montant_devis	5	119 145	3,48E-80
Donnees financieres.GW	6	119 145	3,94E-36
ASD Data.PERC_Marge_exploitation	7	119 145	1,51E-26
Donnees financieres.BX	8	119 145	2,13E-23
Resultats fonctionnels.Agregats.Croissance_CA	9	119 145	3,01E-13
Entreprise.Delai_publication_2_derniers_bilan	10	119 145	1,11E-12
Entreprise.Forme_juridique	11	119 145	3,24E-3
ASD Data.Pire statut risque	12	119 145	2,48E-2

Fraude - Analyse NAF

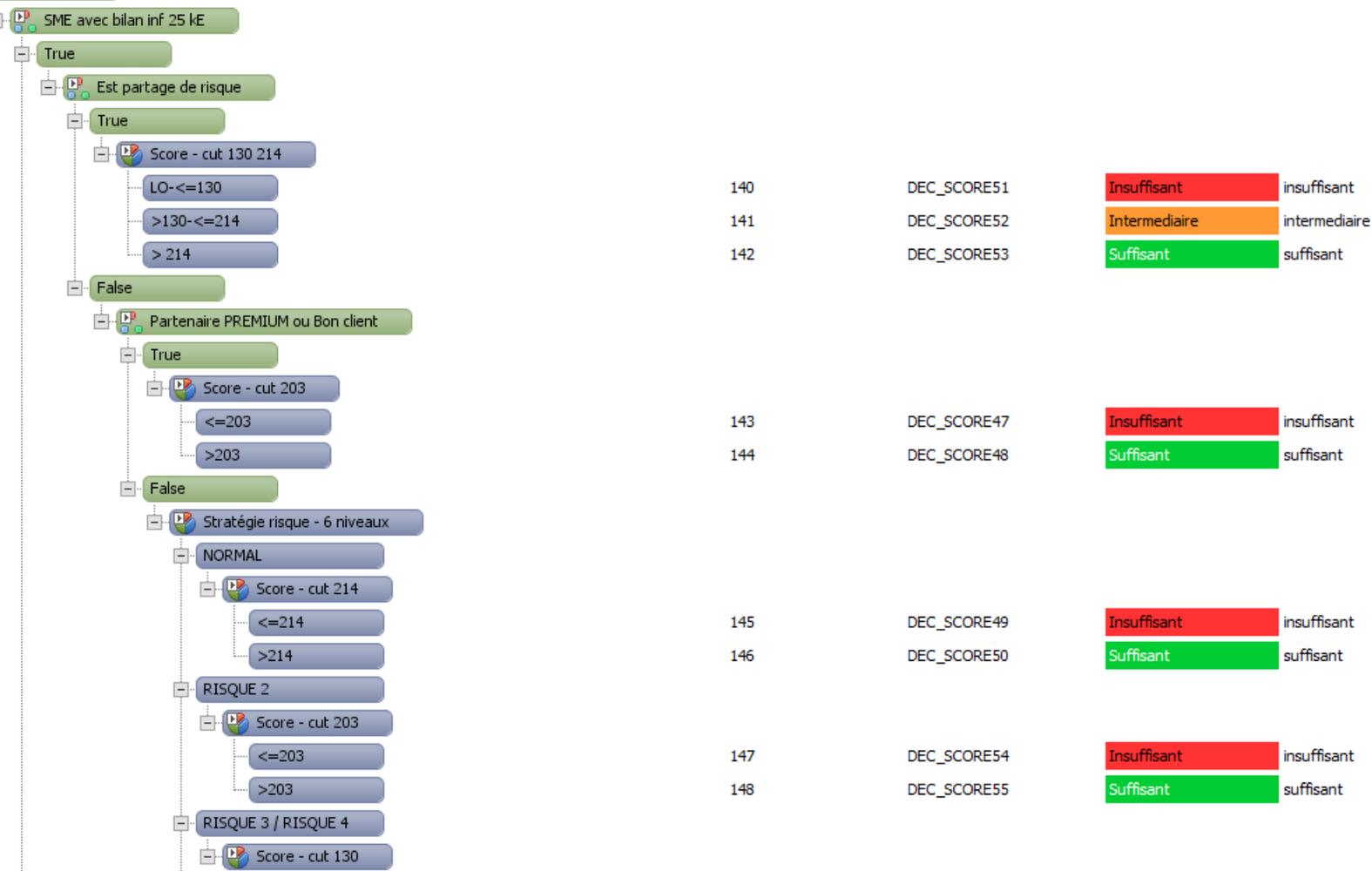
Segmentation	Outcome	#Dossiers	#Acceptés système	%Gagnées	#Mauvais	%Mauvais	#Fraude avérée	%Fraude avérée
Entreprise.Code_NAF_rev2		119 164	48 081	0,24	1 196	0,04	108	0,00
"5813Z";"3314Z";"3109A";"3291	Pondération critère fraude faible	102 245	42 563	0,24	974	0,04	10	0,00
"8010Z";"4778C";"6420Z";"702	Pondération critère fraude moyenne	12 912	4 238	0,26	165	0,05	35	0,00
"4751Z";"4120A";"4642Z";"466	Pondération critère fraude importante	3 400	1 091	0,22	51	0,07	41	0,01
"4619B";"4632B";"4639B";"203	Pondération critère fraude très importante	473	161	0,25	4	0,03	14	0,03
Others	Pondération critère fraude faible	134	28	0,19	2	0,08	8	0,06

Comment Leasecom s'appuie sur les outils Experian (3/4)

- Mise en place de stratégies score avec des cut-off différents en fonction de la qualité des partenariats :

- Acceptation de plus ou moins de classes de risque en fonction des stratégies

- Possibilité de définir des zones de partage de risques avec l'apporteur sur des classes de risques médiocres



Comment Leasecom s'appuie sur les outils Experian (4/4)

- **Mise en place en place d'un web score sur le périmètre des entreprises sans bilan (SME sans bilan, TPE, Associations avec beaucoup de commerces de proximité) pour améliorer l'identification des entreprises risquées :**

- Données issues de Google query et Google Maps (notes clients, nbre de photos uploadées, etc.)
- Calcul d'une note de score via des technologies de machine learning

		Classe du score web						
		Moins risqué		Plus risqué				
Classe du score classique	A	Taux de mauvais estimé	1%	3%	5%	9%	5%	7%
		Nombre de demandes	42	169	84	128	62	235
	B	Taux de mauvais estimé	4%	6%	9%	9%	12%	12%
		Nombre de demandes	93	457	161	294	200	881
	C	Taux de mauvais estimé	8%	9%	10%	15%	15%	20%
		Nombre de demandes	68	467	234	308	216	1035
	D	Taux de mauvais estimé	11%	12%	15%	19%	25%	33%
		Nombre de demandes	43	411	186	263	257	1044
	E	Taux de mauvais estimé	13%	13%	27%	32%	41%	47%
		Nombre de demandes	8	110	45	90	67	290
F	Taux de mauvais estimé	21%	21%	29%	33%	40%	50%	
	Nombre de demandes	17	131	55	95	46	308	
G	Taux de mauvais estimé	20%	21%	21%	20%	33%	60%	
	Nombre de demandes	6	11	11	2	3	10	
H	Taux de mauvais estimé	20%	18%	18%	26%	20%	49%	
	Nombre de demandes	4	24	14	10	4	53	
I	Taux de mauvais estimé	21%	17%	21%	23%	29%	38%	
	Nombre de demandes	16	234	86	132	87	421	
J	Taux de mauvais estimé	0%	24%	20%	0%	39%	48%	
	Nombre de demandes	0	12	2	0	6	17	

- **Croisement des 2 scores :**

- score traditionnel (avec des variables du type ancienneté, NAF, département, etc.)
- Web score

- **Elimination des mauvais dossiers non identifiés par la carte de score traditionnelle**

- **Amélioration du Gini : +20 points**

Leasecom