

Pour un financement d'actifs souple et évolutif

Créée en 2010, Verso Finance a développé ses propres solutions de financement de matériel médical. Christophe Sicot, président et fondateur de cette société de services, nous détaille les axes d'approche et le contenu des prestations proposées aux professionnels de santé.

« **N**otre métier est le financement des actifs, et notre indépendance par rapport aux constructeurs, intégrateurs, distributeurs et banques, nous confère une grande souplesse. Nous intervenons sur les marchés publics (établissements hospitaliers), marchés privés (cliniques, cabinets dentaires et de radiologie, centres mutualistes) et marchés vétérinaires ».

Verso Finance prend en charge l'ensemble des modalités médicales et les services qui y sont associés (dont du matériel lourd comme échographe, mamмографе, panoramique, cone beam, scan et IRM et les services comme les logiciels du type RIS et PACS ou la maintenance). Leurs offres sont dédiées et couvrent le financement, une assurance adaptée aux spécificités du matériel médical, l'optimisation de l'utilisation des produits, jusqu'à une recommercialisation du matériel.

Une expertise métier

Christophe Sicot souligne que le quadrillage national de la société

favorise leur positionnement au plus près des professionnels. « Nos consultants ont une expérience financière et technique (majoritairement des constructeurs de matériel médical ou des services médicaux), ils possèdent un vrai discours métier et l'expertise de l'aspect technique. Notre rôle est charnière, puisque nous sommes consultés pour notre approche à la fois de la gestion opérationnelle au niveau fiscal et comptable, et de la gestion technique ».

Verso Finance a deux axes d'approche. Un développement essentiellement indirect, surtout dans le secteur public, ils sont alors présentés par les constructeurs, distributeurs ou installateurs, qui pour répondre à un appel d'offres ou à un projet les intègrent dans leur solution packagée, ils interviennent ainsi en même temps qu'eux pour la mise en place de solutions financières. En revanche, leur approche est directe auprès des cliniques, et plutôt mixte sur le marché privé.

« Concernant le marché public, nous sommes référencés auprès de UniHA et AP-HP ». Le savoir-faire de Verso Finance dans la gestion des actifs auprès des établissements publics ne se résume



Christophe Sicot, président et fondateur de Verso Finance

pas à leur capacité de gestion, à la compréhension de l'aspect juridique du traitement administratif, mais également, « et c'est là notre point fort » à une véritable prestation de conseil auprès des ingénieurs biomédicaux et des responsables des hôpitaux sur l'évolution de leur parc d'équipements. Cet accompagnement se déroule sur la base d'un audit des achats réalisés et des dates d'investissement... « En fonction des besoins, nous pouvons préconiser un remplacement d'équipements et/ou l'optimisation des procédures de gestion patients. En prenant en charge la gestion opérationnelle et financière, Verso Finance offre au médecin une projection dans la durée de vie des équipements (suppression des coûts cachés,

recherche de rentabilité par équipement ou par service...). Le praticien connaît son budget de fonctionnement et peut ainsi se recentrer sur son métier ».

Un financement sur-mesure

Pour compléter l'offre, Verso Finance a intégré dans son groupe une entreprise prenant en charge la recommercialisation des produits. « Dans le secteur médical, nous savons valoriser les équipements pendant toute la durée du contrat. Ainsi, pour rendre l'offre évolutive et donner la possibilité de remplacer une machine, il faut savoir la revendre ». Christophe Sicot parle alors

de mise à disposition de matériel ou même d'une technologie. Si le client exprime un besoin en sélectionnant un produit plus innovant que l'actuel, Verso Finance l'aidera à l'acquérir en revendant le précédent. « C'est la manière la plus souple et la moins coûteuse de faire évoluer un parc d'équipements. Cela est possible à tout moment pour compléter un matériel, et dès 6 mois pour le renouvellement d'un produit ». La revente s'opère soit sur des marchés émergents de seconde main à l'étranger, soit sur les marchés nationaux avec maintenance. « Finalement, nous sommes sollicités pour le financement et pour la revente ».

Une prestation unique

« Notre indépendance, la spécialisation et l'approche conseil qui couvre l'ensemble des problématiques de gestion d'un plateau technique (cadencement des investissements, choix dans la durée, coût par service...) et notre capacité à recommercialiser rendent notre prestation unique », conclut Christophe Sicot.

Verso Finance veut augmenter fortement sa présence sur le marché public, pour lequel le choix du financement est récent. Elle souhaite également poursuivre sa croissance sur le marché de la radiologie et du dentaire, et s'ouvrir à l'Europe. ■



Pour financer vos équipements
consultez un spécialiste



Expert en financement médical
Référéncé sur les marchés publics
Transparence et pilotage de votre budget
Valorisation et reprise de vos anciens équipements
Assurance bris sans vétusté

VERSO FINANCE
6, rue du Maréchal Juin
95210 ST GRATIEN
www.versofinance.com
contact@versofinance.com
N°VERT : 0 805 606 150

