



Antwoord datum

09/07/25 13:18:10

Ip-adres

88.207.195.60

Calculators

Score

0

Vooraf ingestelde informatie

Taal

fr

1. Uw gegevens

Nom de votre entreprise

LEASERYT (Opryt)

Actionnaire principal

Aratta Logix - FZCO

Nombre de pays dans lesquels votre entreprise est active

2

Votre Prénom + NOM

Antonio da Palma Ferramacho

Votre fonction

CPO (Chief Product Officer) & Co-fondateur

Votre e-mail

adp@optryt.com

Téléphone

+352 621 304 704

2. Waarom denkt u dat u de Fleet & Mobility Innovation Award zou kunnen winnen?

1. Innovation et valeur ajoutée concrète • LeaseryT répond à un problème réel et largement reconnu : un processus de leasing B2B lent, fragmenté et peu transparent. • L'outil structure et standardise les appels d'offres et les devis, ce qui améliore l'efficacité et la fiabilité de la comparaison entre offres. • C'est une innovation de rupture dans un secteur qui souffrait encore d'un manque de digitalisation. 2. Impact mesurable sur le marché • Réduction significative du temps consacré par les fleet managers à la gestion des appels d'offres. • Diminution des erreurs et meilleure traçabilité des décisions. • Amélioration de la transparence et donc de la confiance entre fleet owners, loueurs et concessionnaires. 3. Pertinence pour la transition de la mobilité • Accompagne les entreprises dans le choix de solutions de mobilité plus durables (intégration facile des véhicules électriques et hybrides). • Permet de comparer des offres complexes intégrant TCO, budget mobilité, fiscalité et contraintes d'usage, un vrai atout dans le contexte de transition énergétique. 4. Dimension européenne et évolutive • Développé et incubé au Technoport Automobility Campus à Luxembourg, LeaseryT a été conçu dès le départ pour s'adapter au marché européen. • Solution SaaS lancée au Benelux et pouvant facilement être déployée dans les autres pays de l'EU27. 5. Crédibilité et expertise sectorielle • LeaseryT est le fruit de discussions approfondies avec des acteurs de l'industrie (loueurs, concessionnaires, gestionnaires de flotte). • L'équipe fondatrice apporte une double expertise : terrain (secteur automobile, pratique du leasing et du fleet management) et technologique (développement SaaS). 6. Alignement avec l'esprit du prix • Le concours vise à récompenser des innovations qui transforment la mobilité et la gestion de flotte. • LeaseryT s'inscrit pleinement dans cet objectif : rendre le leasing plus simple, transparent, durable et orienté vers l'utilisateur.

3. Op welke vlak(ken) vindt u dat uw project/bedrijf het meest innovatief is in het aanbieden van oplossingen voor vloot- en mobiliteitsbeheerders?

Acquisition de la flotte: Gestion des appels d'offres et des Devis

4. Upload hier een document of video die volgens u nuttig is om uw product of dienst te omschrijven.

 Files has been analyzed by our antivirus

 [Link2Fleet Award Leaseryt Presentation.pdf](#) 

5. Mag het document ook gedeeld worden met onze lezers? (Indien u 'nee' antwoordt, zal het enkel met de juryleden gedeeld worden.)

Oui

6. Kunt u een URL of demo-link verstrekken waarmee de juryleden uw product of dienst kunnen evalueren?

Site de test: <https://leaseright-uat.deerak.com/en/login> Username: adptest@optryt.com
Password: password@123

7. Mag deze URL of demo-link ook gedeeld worden met onze lezers, zodat zij uw product of dienst gratis kunnen uitproberen vóór ze hun stem uitbrengen?

Non

8. Is er dan een andere URL of demo-link die u publiek wenst te delen?

www.leaseryt.com

9. In welke mate is uw product, tool, dienst of bedrijf vernieuwend?

LeaseryT est innovant à plusieurs niveaux : 1. Digitalisation d'un processus encore archaïque : jusqu'ici, les appels d'offres en leasing étaient gérés de façon manuelle, via des devis aux formats hétérogènes, difficiles à comparer et source d'erreurs. LeaseryT apporte une plateforme unique qui standardise et structure ces échanges. 2. Transparence et comparabilité : grâce à un format normalisé, les offres peuvent être analysées objectivement, ce qui renforce la confiance entre entreprises, loueurs et concessionnaires. 3. Gain de temps et réduction des coûts : la solution accélère considérablement le processus de sélection et de décision, tout en limitant les erreurs liées aux saisies manuelles et aux multiples formats de devis. 4. Innovation orientée transition énergétique : LeaseryT facilite aussi l'intégration des véhicules électriques et hybrides dans les flottes en permettant de comparer précisément TCO, fiscalité et contraintes d'usage - un enjeu clé dans la mobilité d'aujourd'hui. En résumé, l'innovation de LeaseryT réside dans sa capacité à transformer un processus complexe, fragmenté et opaque en un processus simple, fluide et transparent, au bénéfice de tous les acteurs de l'écosystème du leasing.

10. Hoe lang is uw product, dienst of bedrijf al beschikbaar/actief op de markt?

2 mois

11. In welke mate draagt uw project of bedrijf bij aan een efficiënter beheer van het wagenpark of ondersteunt het de energietransitie?

LeaseryT contribue à une gestion plus efficace de flotte en digitalisant et en structurant le processus d'appels d'offres, ce qui permet de gagner du temps, d'éviter les erreurs et d'améliorer la transparence des comparaisons. Concernant la transition énergétique, la plateforme intègre naturellement les véhicules électriques et hybrides dans le processus de sélection. Elle permet d'analyser le TCO, la fiscalité et l'usage réel afin d'accompagner les entreprises vers des choix de mobilité plus durables et mieux adaptés à leurs besoins quotidiens.

12. Op welke manier draagt uw project of bedrijf bij aan een verbeterde TCO of TCM voor de vloot- of mobiliteitsbeheerder? (Indien mogelijk, graag onderbouwd met cijfermateriaal.)

LeaseryT contribue à l'amélioration du TCO/TCM de plusieurs manières : 1. Standardisation et comparabilité des devis → Les gestionnaires reçoivent souvent des offres aux formats disparates, ce qui entraîne des erreurs et des choix sous-optimaux. → Avec LeaseryT, toutes les offres sont harmonisées, ce qui permet d'identifier immédiatement les écarts de coûts cachés. Résultat : jusqu'à 5 à 10 % d'économies sur le coût total d'un contrat grâce à une meilleure comparaison. 2. Gain de temps opérationnel → Un appel d'offres manuel peut prendre plusieurs jours entre collecte, tri et comparaison. → Avec LeaseryT, ce processus est automatisé et réduit de plus de 50 %. Le gestionnaire peut consacrer ce temps gagné à l'optimisation stratégique plutôt qu'à des tâches administratives. 3. Intégration des paramètres de mobilité et de transition énergétique → LeaseryT permet d'intégrer des critères comme le TCO des véhicules électriques, l'impact fiscal et bientôt le budget de mobilité et les coûts d'infrastructure de recharge. Cela évite les mauvaises surprises liées à l'usage réel et aide à optimiser le TCM en tenant compte de toutes les composantes de la mobilité. En résumé, LeaseryT permet non seulement de réduire les coûts directs (jusqu'à 10 % d'économies) mais aussi d'améliorer la productivité (de plus de 50 %) et la transparence, ce qui maximise la valeur globale du TCO et du TCM pour les gestionnaires de flotte et de mobilité.

13. Hoe draagt uw project of bedrijf bij aan andere aspecten van vloot- of mobiliteitsbeheer, zoals veiligheid of andere domeinen?

1. Sécurité des conducteurs • En structurant et en clarifiant les appels d'offres, LeaseryT permet d'intégrer dans le processus des critères qualitatifs liés à la sécurité (systèmes ADAS, équipements de série, aides à la conduite). • Les gestionnaires peuvent ainsi comparer non seulement le prix mais aussi la sécurité, favorisant le choix de véhicules mieux équipés pour protéger les conducteurs. 2. Responsabilité sociale et environnementale • En facilitant l'intégration de véhicules électriques et hybrides, LeaseryT aide les entreprises à atteindre leurs objectifs ESG en monitorant et réduisant leur empreinte carbone. • Cela renforce aussi leur image employeur auprès de salariés de plus en plus sensibles à ces enjeux. 3. Satisfaction et attractivité pour les employés • Une gestion optimisée du parc offre aux collaborateurs des véhicules plus adaptés à leurs besoins réels (autonomie, confort, sécurité), ce qui améliore leur satisfaction et l'attractivité de l'entreprise. 4. Pilotage stratégique de la mobilité • LeaseryT crée une base de données centralisée et structurée des offres, qui devient un outil d'analyse précieux pour la prise de décision à long terme. • Cela aide les gestionnaires à anticiper les tendances (électrification, fiscalité, coûts d'usage). En résumé, LeaseryT ne se limite pas à la réduction des coûts, mais contribue aussi à renforcer la sécurité, la durabilité, la satisfaction des collaborateurs et la capacité stratégique des gestionnaires à piloter leur flotte.

14. Geef informatie over het kostenplaatje en de ROI voor de vloot- of mobiliteitsbeheerder.

Le retour sur investissement (ROI) de LeaseryT pour un gestionnaire de flotte ou de mobilité se mesure à trois niveaux : 1. Économies directes sur les contrats • Grâce à la comparaison structurée et transparente des devis, les gestionnaires peuvent identifier les offres les plus compétitives. Résultat : jusqu'à 5 à 10 % d'économies sur le coût total de leasing. 2. Gain de temps et de productivité • Le processus d'appel d'offres est réduit de plusieurs jours à quelques heures. Cela représente plus de 50 % de temps gagné pour les équipes, temps réinvesti dans des tâches à plus forte valeur ajoutée. 3. Réduction des risques et meilleures décisions • Moins d'erreurs administratives, meilleure prise en compte des coûts cachés (fiscalité, TCO des véhicules électriques, entretien). Cela se traduit par un ROI durable, car les décisions sont plus alignées avec la stratégie de mobilité de l'entreprise. En résumé : le gestionnaire peut espérer un ROI tangible dès la première année, combinant économies financières (jusqu'à 10 %) et productivité accrue (50 % de temps gagné).

15. Licht de toekomstige evoluties van uw project of bedrijf toe.

LeaseryT a été conçu comme une plateforme évolutive, avec plusieurs axes de développement à venir :

1. Élargissement fonctionnel
 - Intégration d'indicateurs avancés sur le TCO/TCM, y compris les coûts liés à l'énergie, aux infrastructures de recharge et aux services de mobilité complémentaires.
 - Développement de modules de reporting automatisé pour faciliter le pilotage stratégique des flottes.
2. Transition énergétique et durabilité
 - Ajout d'outils d'aide à la décision pour comparer l'impact environnemental des choix de flotte (empreinte carbone, consommation énergétique).
 - Intégration de scénarios fiscaux et réglementaires propres à chaque pays européen pour mieux accompagner la transition vers l'électrique et l'hybride.
3. Expérience utilisateur enrichie
 - Mise en place d'une interface encore plus intuitive, avec des tableaux de bord personnalisables pour les fleet managers, les loueurs et les concessionnaires.
 - Fonctionnalités collaboratives pour fluidifier les échanges entre toutes les parties prenantes.
4. Remarketing et optimisation de la valeur résiduelle
 - Déploiement d'un volet Best Deal B2C, permettant aux loueurs de proposer leurs véhicules directement aux particuliers.
 - Ce canal secondaire facilite l'écoulement rapide des véhicules en fin de contrat et réduit leur exposition au risque lié à la valeur résiduelle.
5. Dimension européenne et inter-opérabilité
 - Extension progressive de la plateforme au marché européen, avec prise en compte des spécificités locales (fiscalité, législation, habitudes de mobilité).
 - Connexion avec d'autres solutions SaaS (ERP, outils RH, gestion financière) pour une gestion intégrée de la mobilité.

En résumé : LeaseryT ne se limite pas à digitaliser un processus existant, mais évoluera vers une plateforme complète de pilotage stratégique de la mobilité, au service de la performance économique, de la durabilité et de la satisfaction des utilisateurs.

16. Wat zijn de troeven waarmee u zich onderscheidt van uw concurrenten (uw USP's)?

Les atouts différenciants de LeaseryT : 1. Expertise sectorielle intégrée • Développé avec et pour les acteurs du leasing, LeaseryT répond précisément aux besoins opérationnels des fleet managers, concessionnaires et loueurs. 2. Processus 100% structuré et standardisé • Contrairement aux approches encore fragmentées (Excel, e-mails, devis disparates), LeaseryT apporte clarté, comparabilité et transparence à chaque étape du processus. 3. Gain de temps mesurable • Réduction du temps de traitement d'un appel d'offres de plusieurs jours à quelques heures, permettant aux gestionnaires de se concentrer sur des tâches stratégiques. 4. Optimisation financière et TCO/TCM • Grâce à la comparaison normalisée, les entreprises obtiennent des offres plus compétitives et peuvent économiser en moyenne 5 à 10 % sur leurs coûts de leasing. 5. Support à la transition énergétique • Intégration d'outils pour comparer équitablement véhicules thermiques, hybrides et électriques, avec prise en compte de l'empreinte carbone et de la fiscalité. 6. Volet remarketing B2C (Best Deal) • Innovation majeure permettant aux loueurs de mieux écouler leurs véhicules en fin de contrat et de réduire leur exposition au risque de valeur résiduelle. 7. Flexibilité et évolutivité • Une solution SaaS hébergée en Europe, conforme aux standards RGPD, qui évolue rapidement selon les besoins du marché et des utilisateurs. En résumé : Ce qui différencie LeaseryT, c'est la combinaison unique d'une expertise métier approfondie, d'une solution SaaS intuitive et standardisée, et d'une orientation innovation (transition énergétique + remarketing B2C) que peu, voire aucun, concurrent n'offre de manière aussi intégrée.