

# Distributeurs de mobilier de bureau : et si vous passiez à la location ?

**BNP Paribas Leasing Solutions accompagne les entreprises dans leur croissance à long terme. L'usage prend une part de plus en plus importante dans notre quotidien. C'est pourquoi BNP Paribas Leasing Solutions place l'usage et non plus la propriété, au cœur de son offre afin de répondre aux exigences croissantes de flexibilité des entreprises.**



Les raisons d'opter pour le financement locatif sont nombreuses. Nous accompagnons les entreprises dans tous leurs besoins de financement en apportant une réelle expertise sur les actifs financés. Le financement du mobilier de bureau en fait partie.

Depuis quelques années, on constate une forte croissance des demandes de financements locatifs permettant de répondre aux évolutions technologiques, de minimiser les risques d'obsolescence, tout en maximisant la satisfaction des utilisateurs.

Avant toute chose, faisons le point, qu'est-ce que la location financière ?

La location financière permet d'utiliser un matériel en contrepartie du paiement d'un loyer. À l'issue du contrat, le client peut demander une prolongation de l'usage, restituer le matériel ou renouveler son matériel. En complément, la location financière peut intégrer une offre de services, tels que l'installation, l'entretien, la maintenance de l'équipement...

## **Opter pour le financement locatif, quels en sont les bénéfices ?**

Comme évoqué, le financement locatif présente de nombreux atouts tant pour les partenaires de BNP Paribas Leasing Solutions, que pour leurs clients.

**91 %**

des partenaires estiment qu'il est simple ou très simple de travailler avec nous

**7,8/10**

de notation globale pour nos outils en ligne (utilisés par 84% de nos partenaires)

**79 %**

de nos partenaires estiment que nous les aidons à faire progresser leurs ventes

## **Les bénéfices des solutions de BNP Paribas Leasing Solutions pour ses partenaires :**

La location financière est une solution de financement évolutive des équipements professionnels que BNP Paribas Leasing Solutions met à disposition de ses partenaires pour le financement de leurs ventes

Cette solution de financement leur permet d'augmenter leurs ventes.

Comment ? En apportant une réponse adaptée à la problématique budgétaire de leurs clients.

Ainsi, ils se démarquent de leurs concurrents avec une solution à valeur ajoutée.

C'est aussi « la solution » pour sécuriser et augmenter leurs revenus tout en préservant leurs marges (la négociation portant en effet sur le montant du loyer).

En relation avec BNP Paribas Leasing Solutions ils améliorent leur trésorerie ; le groupe s'engageant à les régler sous 48 heures maximum. Par ailleurs, BNP Paribas Leasing Solutions porte le risque client.

Avec une offre toujours adaptée, la location financière favorise la fidélisation des clients des partenaires. Dès lors, grâce aux solutions de BNP Paribas Leasing Solutions, ils sont à même de cibler, piloter et d'anticiper les renouvellements de leur parc client.

Les chiffres sont plutôt probants puisque 79 % des partenaires estiment que BNP Paribas Leasing Solutions les aide à faire progresser leurs ventes et 91% estiment qu'il est très simple de travailler avec eux.

## **Les bénéfices pour les clients des partenaires :**

La location financière présente là encore de nombreux atouts pour les clients qui optent pour cette solution auprès des partenaires :

- une trésorerie préservée qui permet de disposer d'un équipement selon son propre besoin et au moment de ce besoin
- une capacité d'endettement préservée : la location est comptabilisée en charge et non en investissement
- une offre souple qui permet d'accessoiriser ou d'acheter des équipements en complément de l'existant et ce sur le même contrat
- une offre évolutive qui permet de renouveler ses équipements au gré de ses besoins
- une gestion de fin de vie des équipements simplifiée : les équipements obsolètes sont repris en fin de vie

Compte tenu des nombreux avantages exprimés ci-dessus, nous constatons depuis quelques années une forte

croissance des demandes de financements locatifs permettant de répondre aux évolutions technologiques, de minimiser les risques d'obsolescence, tout en maximisant la satisfaction des utilisateurs.

Le marché du mobilier de bureau n'échappe pas à la règle.

## **Qu'entend-on par financement du mobilier de bureau ?**

Il s'agit de financer le mobilier classique à savoir bureau, fauteuil, salles de réunion, mais aussi les tables interactives, les matériels informatiques, les écrans, les outils de mobilité, les espaces acoustiques connectés, les modules de réservation de salle, les luminaires LED.

**Notre qualité d'accompagnement mise en lumière lors d'une étude IPSOS menée en 2018 auprès de nos partenaires**

En somme, BNP Paribas Leasing Solutions est capable d'accompagner le financement du projet Mobilier de bureau dans sa globalité.

## **Pourquoi cet engouement pour la location ?**

Le mobilier de bureau est une réelle vitrine ; il est la première impression laissée à un visiteur. Un mobilier design renvoie une image de modernité et de dynamisme. Le bien être des salariés et les échanges n'en sont que plus fructueux..

Il se doit donc d'évoluer dans le temps pour s'adapter aux nouveaux usages collaboratifs.

En proposant un loyer plutôt qu'un achat, le client peut se permettre de se faire plaisir avec des « pièces signatures ».

BNP Paribas Leasing Solutions est ravie de répondre à ce nouvel engouement à travers ses solutions de location évolutive.

BNP Paribas Leasing Solutions met à disposition des clients de ses partenaires des solutions de financement locatif pour ses actifs technologiques ou de mobilier de bureau et cela reste un atout majeur et différenciant pour ces derniers.

Penser usage plutôt que propriété, penser financement locatif, voilà un vecteur de croissance effectif.

**Business is ON\***  
\*Accélérateur de business



**BNP PARIBAS  
LEASING SOLUTIONS**