



Mobilier de bureau as-a-service

OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE POUR DU MOBILIER DE BUREAU ERGONOMIQUE GRÂCE À LA FORMULE AS-A-SERVICE



S'appuyant sur la vision stratégique d'un mobilier de bureau plus ergonomique et sur une demande en pleine expansion de la part des clients pour des solutions circulaires, Zit Sta propose dorénavant du mobilier de bureau as-a-service. Et a choisi Econocom comme partenaire financier.

PROFIL

Zit Sta fournit et installe des bureaux réglables en hauteur et des chaises ergonomiques de qualité allemande. Zit Sta est une marque de Buro International. > www.zitsta.be

PENSER AUTREMENT, UNE NÉCESSITÉ POUR L'INDUSTRIE DU MOBILIER DE BUREAU

Le lieu de travail est en pleine évolution. En plus d'un poste de travail flexible, les utilisateurs souhaitent également pouvoir charger des appareils mobiles, disposer d'une connexion WiFi stable et sont prêts à recevoir des conseils ergonomiques via des apps. Tout cela explique l'évolution, pour ne pas dire la révolution qui marque aujourd'hui les mobiliers de bureau. "Le digital reste cependant le point noir de l'industrie du (mobilier de) bureau", précise Jeroen Van den Bossche, CEO de Buro International, opérant notamment sous la marque Zit Sta

"Qui plus est, le modèle actuel transactionnel d'achat et de vente atteint ses limites dans de nombreux cas. Je crois en une évolution vers des modèles basés sur l'utilisation plutôt que sur la propriété. Ne nous laissons pas effrayer par la vitesse des développements technologiques mais proposons des réponses beaucoup plus flexibles comme le modèle as-a-service. Let's embrace it !"

"Le mode de pensée doit aussi changer dans le processus d'achat. Les Facility Managers se concentrent encore trop sur le prix alors que leurs organisations consacrent des sommes im-

portantes aux salaires et aux formations. Ou s'efforcent de mettre en place des environnements de travail hypermodernes... avec du mobilier qui date d'il y a 20 ans. Une occasion ratée. Le professeur Compennolle a très bien cerné le phénomène. Comme il l'explique dans son livre "Ontketen je brein" (Libérez votre cerveau), l'économie la plus stupide que l'on puisse réaliser, c'est celle au niveau du mobilier de bureau", ajoute Jeroen avec conviction. "Le coût d'un bureau Zit Sta est rentabilisé grâce à l'accroissement de l'agilité et de la vivacité des collaborateurs."

LA TENDANCE EST AUX SOLUTIONS CIRCULAIRES POUR L'AMÉNAGEMENT DE BUREAU

Jeroen Van Den Bossche croit fermement dans l'économie circulaire pour l'aménagement de bureaux. "Nous croyons dans la formule 'as-a-service', par exemple pour les chaises, ce qui signifie de gérer leur durée de vie, de les réparer lorsque c'est nécessaire ou de les récupérer. Du mobilier de bureau d'occasion peut par exemple être proposé à des particuliers ou des PME, moyennant une bonne segmentation du marché. Pour moi, ce modèle circulaire est un modèle inclusif où chacun a sa place."

Aujourd'hui, Zit Sta constate que ce sont surtout les grandes entreprises qui innovent. Elles sont prêtes à réfléchir avec des partenaires externes à l'aménagement optimal d'un lieu de travail digital, tourné vers le futur. Les PME pensent encore trop souvent en termes de produits, plutôt qu'en termes de concepts globaux. "Et nous constatons aussi que les clients ont un réel besoin de capitaux."

DE PLUS EN PLUS DE CLIENTS ONT RECOURS AU PAIEMENT ÉCHELONNÉ POUR ACCÉDER À L'INNOVATION

Un des clients finaux de Buro International était intéressé par le concept Zit Sta mais posait comme condition de pouvoir payer de manière échelonnée. *“Une demande qui revient de plus en plus souvent”*, reconnaît Jeroen.

Le passage d'un modèle 'vente' à un modèle 'as-a-service' a plusieurs implications comptables et opérationnelles pour le fournisseur. *“En premier lieu, vous ne pouvez pas reconnaître en une fois votre chiffre d'affaires et votre marge, ce qui a évidemment un impact majeur. Il faut préfinancer les biens. Vous en restez propriétaire et devez donc les inscrire à l'actif du bilan, et travailler avec des dettes. C'est possible pour quelques dossiers mais dès qu'il s'agit de plus gros volumes, les problèmes de solvabilité peuvent apparaître”*, explique Jeroen. *“Le flux de la facturation doit lui aussi être adapté il faut passer d'une seule facture à des factures périodiques. Et bien sûr, le suivi de ces factures et les relances des impayés exigent plus de temps et d'efforts.”*

LES GRANDES BANQUES PENSENT ENCORE TROP SOUVENT EN TERMES D'ACTIF ET DE PASSIF

Pour ne pas créer de goulot d'étranglement au niveau de sa solvabilité, Buro International a cherché un partenaire financier externe. Il a commencé par sonder les grandes banques et a obtenu une série de solutions financières possibles: prêt, pour autant, dans certaines banques, que le montant demandé atteigne un certain seuil; ou factoring. Aucune de ces alternatives n'a

convaincu Jeroen. *“Je sentais également que ces banques pensaient chaque fois en termes d'actif et de passif.”*

QUÊTE DE FLEXIBILITÉ ET ALIGNEMENT DU CASH IN ET DU CASH OUT

Jeroen poursuit : *“J'ai alors commencé à chercher un partenaire externe qui serait prêt à intervenir rapidement, et offrirait la flexibilité voulue. J'ai trouvé ce partenaire exceptionnel en Econocom.”* Econocom proposait une solution de financement hors bilan sur 5 ans. *“Je voulais aussi un partenaire qui ait une expertise as-a-service, qui soit prêt à participer à l'expérimentation du poste de travail digital future proof, qui puisse nous aider à partager notre vision et à offrir des formules de financement flexibles, et enfin qui soit capable de jouer le rôle d'intégrateur. Econocom nous propose des solutions financières qui permettent de répondre aux demandes circulaires, as-a-service de nos clients finaux. C'est pour toutes ces raisons que nous avons choisi Econocom comme partenaire. Le modèle as-a-service permet de proposer un poste de travail ergonomique, toujours à jour. Il allège considérablement la tâche du département facilities. Le prix 'tout compris' facilite aussi le calcul du coût de revient et les éventuelles refacturations internes, un avantage important dans les grandes organisations et dans les immeubles de co-working.”*



CHIFFRES CLÉS

- Diminution de 47% du nombre de pauses
- Diminution de 56% de la durée des pauses
- Diminution de 34% de la durée des réunions grâce aux tables de réunion Zit Sta

SOLUTIONS ECONOCOM

- Solution de location flexible off balance sur 5 ans
- Expertise as-a-service
- Facturation mensuelle
- Rôle d'intégrateur, expert dans l'élaboration de solutions de financement digitales, as-a-service ou circulaires aussi bien pour les PME que pour les grandes organisations

AVANTAGES POUR ZIT STA

- Opportunités de croissance grâce à la formule as-a-service
- Offre de formules financières permettant de répondre à la demande de modèles circulaires ou as-a-service

POUR LE CLIENT

- Accès à l'innovation grâce au paiement échelonné
- Pas de préfinancement de la TVA à l'achat d'un mobilier de bureau 'future proof serviced'