



HUSQVARNA FINANCIAL SERVICES

**FINANCEZ VOTRE
ÉQUIPEMENT AVEC NOS
SOLUTIONS FINANCIÈRES**



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

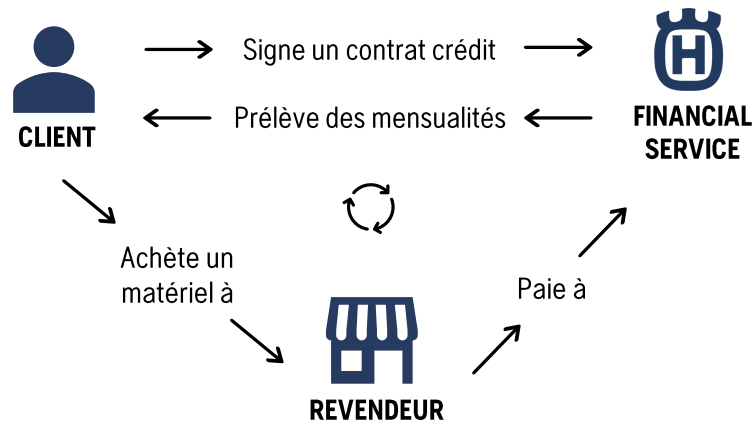
PROFESSIONAL

QUELLES SONT NOS SOLUTIONS DE FINANCEMENT ?

1

CRÉDIT CLASSIQUE

- Le client est propriétaire du matériel.
- Husqvarna Financial Services règle au fournisseur le montant HT de la facture.
- Husqvarna Financial Services adresse un échéancier de remboursement à l'emprunteur.
- Financement maximum 100% du HT : le client avance la TVA.
- Durée allant de 2 à 5 ans en règle générale.
- Le client peut solder son financement à tout moment et bénéficie des plus values à la revente.



2

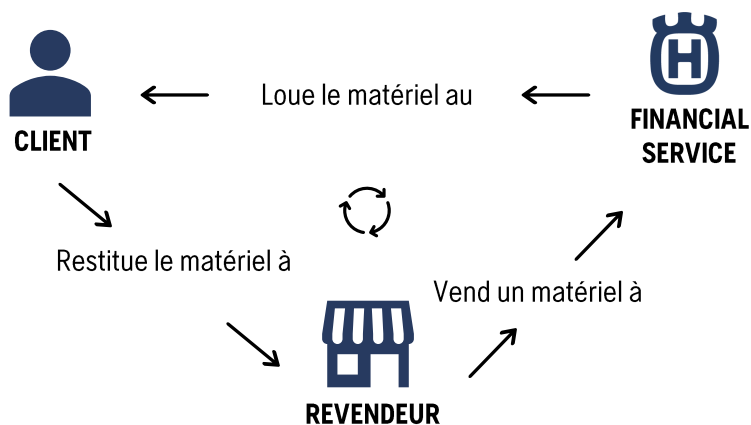
CRÉDIT BAIL

- Le client est locataire du matériel.
- Husqvarna Financial Services règle au fournisseur le montant TTC de la facture.
- Husqvarna Financial Services facture des loyers TTC au locataire, terme à échoir.
- Financement maximum 100% du prix TTC.
- Durée allant de 3 à 5 ans en règle générale.
- A l'issue du contrat, le client peut acheter le bien à un prix déterminé au début du contrat (VR).
- Le locataire peut solder le dossier dès le 13ième mois.



LOCATION FINANCIÈRE

- Le client est locataire du matériel
- Husqvarna Financial Services règle au fournisseur le montant TTC de la facture
- Husqvarna Financial Services facture des loyers TTC au locataire
- Financement maximum 100% du prix TTC
- Le paiement des loyers s'effectue en terme a échoir
- Le client restitue le matériel en fin de contrat, contrat irrévocable.
- Si ER (de Husqvarna), alors cession à Husqvarna



QUELS SONT VOS AVANTAGES ?

CRÉDIT BAIL



AVANTAGES CLIENT

- Financement 100% TTC, pas d'avance de TVA.
- Les loyers passent en charges dans le compte de résultat.
- Le client devient officiellement le propriétaire du matériel après le paiement de la valeur résiduelle.
- Le client peut solder son financement dès le 13^{ème} mois.

AVANTAGES REVENDEUR

- Financement 100% TTC à la livraison
- Possibilité de prélever un contrat d'entretien Automower® Care ou Batterie Care en même temps que le loyer, maîtrisant ainsi la maintenance (Dès validation du contrat par BNP Paribas Leasing Group)
- En cas de solde anticipé, l'apporteur bénéficie d'un avantage concurrentiel (conditions préférentielles)

LOCATION FINANCIÈRE



AVANTAGES CLIENT

- Financement 100% TTC, pas d'avance de TVA.
- Les loyers passent en charges dans le compte de résultat.
- Le client adapte sa durée de contrat à la durée de son besoin.
- Son coût d'usage est connu dès le début du contrat.

AVANTAGES REVENDEUR

- Financement 100% TTC à la livraison
- Possibilité de prélever un contrat d'entretien constructeur en même temps que le loyer, maîtrisant ainsi la maintenance (Dès validation du contrat par AJF BNP Paribas Leasing Group)
- Le client ne peut pas solder le financement sans autorisation du revendeur, cela permet de protéger le parc.

SYNTHÈSE

	CRÉDIT CLASSIQUE	CRÉDIT BAIL	LOCATION FINANCIÈRE	
PROPRIÉTAIRE	Client	BPLG	BPLG	
MONTANT FINANCÉ	Max 100% HT	100% TTC	100% TTC	
TVA À RÉGLER À L'INSTALLATION	TVA totale sur l'achat	TVA sur les loyers	TVA sur les loyers	→ Pas d'avance de TVA
COMPTABILISATION	Amortissement + Intérêts	Loyers déductibles	Loyers déductibles	→ Diminution du résultat imposable
TERME DES LOYERS	Terme échu	Terme à échoir	Terme à échoir	
FIN DE CONTRAT	✗	Rachat par le client (VR)	Restitution à Husqvarna (VFL)	→ Husqvarna maîtrise la fin de contrat

BARÈME POUR LES PROFESSIONNELS

CLIENTS PROFESSIONNELS (Affaires Personnelles, TPE, PME, Etc.)

CRÉDIT BAIL

DURÉE MOIS	NOMBRE DE LOYERS	COEFFICIENT DE LOYER	VR	PERIODICITÉ	TERME	SOMME DE LOYERS
24	24	4,167%	1,80%	Mensuelle	A échoir	100%
36	36	2,778%	2,50%	Mensuelle	A échoir	100%
48	48	2,088%	3,00%	Mensuelle	A échoir	100%
60	60	1,648%	4,00%	Mensuelle	A échoir	100%

Exemple pour une durée de 24 mois: Prix de vente à 10 000€ + Frais de dossier à 80€ = 416,70€/Mensuel & VR de 180€

BARÈME POUR LES ENTITIÉS PUBLIQUES

ENTITIÉS PUBLIQUES (Collectivités entre autre)

CRÉDIT BAIL

DURÉE MOIS	NOMBRE DE LOYERS	COEFFICIENT DE LOYER	VR	PERIODICITÉ	TERME	SOMME DE LOYERS
24	8	12,500%	2%	Trimestrielle	A échoir	100%
36	12	8,334%	3%	Trimestrielle	A échoir	100%
48	16	6,250%	4%	Trimestrielle	A échoir	100%
60	20	5,000%	5%	Trimestrielle	A échoir	100%

Exemple pour une durée de 24 mois: Prix de vente à 10 000€ = 1250€/Trimestriel & VR de 200€

CRÉDIT CLASSIQUE

DURÉE MOIS	NOMBRE DE LOYERS	COEFFICIENT DE LOYER	VR	PERIODICITÉ	TERME	TAUX CLIENT
24	8	12,599%	×	Trimestrielle	Échu	0,70%
36	12	8,429%	×	Trimestrielle	Échu	0,70%
48	16	6,343%	×	Trimestrielle	Échu	0,70%
60	20	5,141%	×	Trimestrielle	Échu	0,99%

Exemple pour une durée de 24 mois: Prix de vente à 10 000€ = 1260€/Trimestriel

EXEMPLES DE FINANCEMENT CRÉDIT BAIL

AUTOMOWER®

CLIENTS PROFESSIONNELS CRÉDIT BAIL - MENSUEL

Durée de 36 mois
2 Automower® 550 = 7 665,00€ HT
Coefficient de loyer: 2,778%
Valeur résiduelle: 2,50%
Somme des loyers: 212,92€ HT

ENTITÉS PUBLIQUES CRÉDIT BAIL - TRIMESTRIEL

Durée de 36 mois
2 Automower® 550 = 7 665,00€ HT
Coefficient de loyer: 8,334%
Valeur résiduelle: 3%
Somme des loyers: 638,80€ HT



Automower® 550



Automower® 550

P525D + COMBI 155 + KIT HYDRAULIQUE

CLIENTS PROFESSIONNELS CRÉDIT BAIL - MENSUEL

Durée de 36 mois
P525 + Combi + Kit = 21 555,41€ HT
Coefficient de loyer: 2,778%
Valeur résiduelle: 2,50%
Somme des loyers: 598,80€ HT

ENTITÉS PUBLIQUES CRÉDIT BAIL - TRIMESTRIEL

Durée de 36 mois
P525 + Combi + Kit = 21 555,41€ HT
Coefficient de loyer: 8,334%
Valeur résiduelle: 3%
Somme des loyers: 1796,40€ HT



P525D

PACK BATTERIE (535iRXT + 550iBTX + 520iHE3 + BLi950X + QC 500 + LC551iV)

CLIENTS PROFESSIONNELS CRÉDIT BAIL - MENSUEL

Durée de 36 mois
Pack Batterie= 4 012,48€ HT
Coefficient de loyer: 2,778%
Valeur résiduelle: 2,50%
Somme des loyers: 111,46€ HT

ENTITÉS PUBLIQUES CRÉDIT BAIL - TRIMESTRIEL

Durée de 36 mois
Pack Batterie= 4 012,48€ HT
Coefficient de loyer: 8,334%
Valeur résiduelle: 3%
Somme des loyers: 334,40€ HT



Batterie BLi950X



Chargeur QC 500



Tondeuse LC551iV



Débroussailleuse 535iRX



Taille-Haies Perche 520iHE3



Souffleur 550iBTX

QUELS DOCUMENTS ?

Afin de constituer un dossier, BNP Paribas Leasing Solutions doit avoir certains documents à sa disposition.

AFFAIRES PERSONNELLES	PERSONNES MORALES	ASSOCIATIONS
Inscription au registre des métiers ou Extrait K (personne physique) < 3 mois	Extrait Kbis < 3 mois	Statuts ou extrait Kbis < 3 mois et la liste des dirigeants
IDENTITÉ		
Document d'identité du signataire habilité ⁽¹⁾⁽²⁾ Carte Nationale d'Identité – Passeport – Carte de séjour ou de résident		
<small>(1) Y compris pour les établissements publics (2) Document en cours de validité avec photo ressemblante</small>		
Pouvoir nécessaire si le signataire n'est pas habilité		
Un RIB domicilié dans une banque française ou de la communauté européenne		

ÊTRE ATTENTIF À VÉRIFIER:

- La cohérence entre le nom du signataire et la copie de la pièce d'identité.
- La fonction du signataire et sa capacité à engager la personne morale (pouvoirs, si requis).



L'OBJECTIF DU REVENDEUR

1

VENDRE UN MATÉRIEL ET/OU UN SERVICE

- Vendre à des conditions de marges optimisées
- Fidéliser son client
- Vendre des pièces et de la main-d'œuvre
- Réaliser le Service Après-Vente

2

RÉPONDRE AU BESOIN DE SON CLIENT

- Recherche une machine adaptée à son activité
- Adapter son budget
- S'inscrire dans sa stratégie patrimoniale, fiscale & financière

RÉUSSIR UNE VENTE GRÂCE AU FINANCEMENT

Déplacer l'objection du prix de vente du matériel vers la notion de loyer

VOTRE OBJECTIF

Comprendre le besoin exact du client et ses motivations.

VOTRE BESOIN

- Recueillir et analyser les réponses du client.
- Utiliser ces réponses comme arguments de vente.
- Maîtriser les offres et les outils HUSQVARNA FINANCIAL SERVICES mis à votre disposition.

QUESTIONS A POSER AU CLIENT AVANT DE PROPOSER UNE SOLUTION DE FINANCEMENT

- Quel est le but de votre investissement ?
- Avez-vous une reprise ? Si oui, comment comptez-vous la vendre ?
- Avez-vous un financement en cours sur votre matériel actuel ?
- Combien payez-vous par mois ou par an ?
- Quelle est votre priorité : un coût total le plus bas possible ou une mensualité la plus proche d'un coût d'utilisation ?
- Quel objectif fiscal avez-vous ?
- Avez-vous une activité saisonnière ou régulière ?
- Connaissez-vous votre TCO actuel ?

LES QUESTIONS CLÉS A POSER À MON CLIENT

- Bien connaître mon offre
- Quel produit pour quel besoin ?



PROCESSUS FINANCEMENT HUSQVARNA

SOLUTION DE FINANCEMENT À COÛT 0 POUR LE CLIENT FINAL

MONTANT DU FINANCEMENT MINIMUM 3 000€ HT

DEMANDES CENTRALISÉES CHEZ HUSQVARNA FINANCIAL SERVICES

- 1** Demande de financement à effectuer auprès de Elise BODIVIT via bulletin à compléter
- 2** Elise BODIVIT fait une demande via LEASEOFFERS (NB ! Si demande avec durée inférieure à 36 mois -> le financement se fera obligatoirement en LOCATION FINANCIERE)
- 3** Retour avec Accord de Financement – informer le concessionnaire
- 4** Édition ou rédaction du contrat, impression une page par feuille (par de recto/verso) - envoi par Elise BODIVIT par e-mail ou par courrier au concessionnaire.
- 5** Le concessionnaire fait dater, tamponner et signer son client (pas de tampon si artisan ou exceptionnellement si tampon perdu, il est possible de le rédiger à la main sur tous les feuillets ou le tampon est demandé – « nom de la société, type de société, adresse société, SIREN, nom, prénom du dirigeant »)
- 6** Pièces à fournir par le client pour complétude (KYC) : pièce d'identité du dirigeant signataire (passeport, CNI recto/verso ou permis de conduire en cours de validité), KBis de moins de 3 mois et RIB société cliente.
- 7** A livraison du matériel, le concessionnaire devra : Faire dater du jour de livraison, signer et tamponner le PV de livraison par son client. Contresigner le PV de livraison et tamponner. Editer la facture au nom de :

BNP PARIBAS LEASE GROUP
Service OAV ELS - Pixel 3
CS 70145
12 rue du Port
92022 NANTERRE CEDEX

- 8** Si Premier Loyer Majoré (PLM) -> Le concessionnaire doit se faire payer le PLM en TTC à la commande ou à la signature du contrat de financement par le client (en encaissant un chèque par exemple) et dans ce cas, sur la facture faite à l'ordre de BPLG, le concessionnaire doit faire apparaître la mention : « Nous vous autorisons à déduire de cette facture la somme de€ TTC pour le premier loyer ». Avant envoi par courrier de l'ensemble des éléments collectés à l'adresse de facturation, le concessionnaire doit nous fournir un RIB (règlement uniquement par virement)

DEMANDE DE FINANCEMENT ESPACE VERT / PROFESSIONNELS

NOM & SIREN DISTRIBUTEUR
(ou cachet commercial)

FORMULAIRE À ENVOYER À
Mme Élise BODIVIT

Elise.bodivit@husqvarnagroup.com

E-mail distributeur:

INFORMATIONS OBLIGATOIRES

Nom client:

Téléphone client:

N° siren:

SI SOCIÉTÉ →

SARL

EURL

SA

Autres


SI AFFAIRE PERSONNELLE

Nom de l'exploitant (+ nom de jeune fille):

Prénom de l'exploitant:

Date de naissance: / /

Lieu de naissance:

MARQUE	TYPE DE MATÉRIEL	MODÈLE	APPORT (PLM)	MONTANT FINANCÉ (HT)	TYPE DE FINANCEMENT	DURÉE DE FINANCEMENT
						

INFORMATIONS NÉCESSAIRES À L'ÉTUDE - CLIENT

Adresse:

Code Postal:

Activité/Profession:

Ville:

Téléphone:

Augmentation du parc

Renouvellement du matériel

INFORMATIONS NÉCESSAIRES À L'ÉTUDE - ACTIVITÉ CLIENT

Année N:

CA:

Résultats:

Effectif:

Année N-1:

CA:

Résultats:

Effectif:

(Joindre dernier bilan à la demande)

COMMENTAIRES: