



VOTRE WEB MAG 100 % TECHNOLOGY
LEASEPARK NEWS

N°7 | Juillet 2014

À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)
[Eco-logique](#)
[Réduction coûts](#)
[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

À la une

Les innovations technologiques impactent vos business models !



Les entreprises font face aujourd'hui à plusieurs facteurs de transformation majeurs :

- Les années de crise que nous traversons ont accru la pression concurrentielle sur les marchés matures arrivant à saturation. **Il faut vaincre la pression sur les prix.**
- **Les coûts d'acquisition** de nouveaux clients et plus largement celui de leur **gestion dans la durée explosent.**
- **Les comportements du salarié consommateur** évoluent très vite.
- **De nouveaux usages et de nouveaux produits** se développent chaque jour du fait de l'arrivée constante de nouvelles technologies, ...

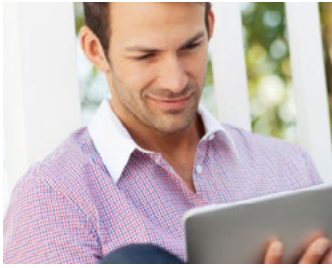
Ces facteurs créent une pression sans précédent sur **leur stratégie, leur gestion des risques, ...** et plus largement sur **leur business model.**

Les réponses classiques construites autour de l'optimisation du modèle des coûts existants et du traditionnel investir-amortir ne suffisent plus. Il faut donc pouvoir « **innover de façon agile** » car l'incertitude liée à la vitesse d'acceptation de toute innovation rend de plus en plus risqué tout investissement.

Les entreprises rentrent aujourd'hui dans une ère nouvelle : **l'innovation, l'agilité, la technologie et les orientations « focus client » sont devenus des facteurs différenciants tout autant que les produits et services eux-mêmes.**

L'informatique à la demande, le web, la mobilité, les objets connectés, l'impression 3D, les solutions collaboratives, les centres de contacts multi-canaux, la valorisation des données, le cloud, les réseaux sociaux, le digital, **autant de technologies qui sont aujourd'hui au service de l'entreprise pour lui permettre de construire par segment de marché sa stratégie numérique.**

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

Gestion Plus

Eco-logique

Réduction coûts

Maxi Performance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Vinci Energies et BNP Paribas
Rental Solutions

TENDANCES MARCHÉ

Imprimante 3D : troisième
révolution industrielle ?

DANS L'AIR

Tennis, œnologie & business
au RDV en 2014

À la une

Les innovations technologiques impactent vos business models !



Avec nos offres LeasePark et ChangeLease, nous avons pour objectifs de vous permettre de maquetter, de tester, d'accélérer et de faire évoluer dans la durée vos business models innovants par :

- **La sélection et le déploiement** de nouvelles technologies.
- **L'intégration** dans votre stratégie numérique des nouveaux usages.
- **La mise en place** de nouveaux modèles économiques.

Parlons-en et innovons ensemble !

Jean Mercier

Président Directeur Général BNP Paribas Rental Solutions



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Gestion Plus

Trade Solutions : concrétisez vos projets à l'international



Comment développer votre activité à l'international et éviter les pièges d'un tel défi ?

Le site gratuit BNP Paribas Trade Solutions propose une somme considérable d'informations pour préparer et réussir son essor hors de nos frontières.

Sur ce site, vous créez votre compte et vous bénéficiez alors d'une aide complète pour :

- **Rechercher des informations sur le potentiel de votre marché** (choisir le bon pays cible, identifier les barrières à l'entrée...).
- **Vendre et/ou acheter à l'étranger** (prospector, négocier, expédier ou se faire livrer, payer ou se faire payer...).
- **Créer une entreprise à l'étranger** (s'expatrier, ouvrir un compte...).

■ Trade Solutions : le décryptage de 170 pays

Avant de se lancer sur un marché étranger, il importe de l'étudier.

Trade Solutions vous détaille le profil de 170 pays, avec pour chacun d'entre eux :

- Le contexte économique et commercial.
- Les investissements.
- Les formes légales d'entreprises.
- Les conditions de travail.
- Le management des ressources humaines.
- La fiscalité et la comptabilité.
- La pratique des affaires...

■ Accédez immédiatement aux coordonnées de potentiels partenaires commerciaux

Vous cherchez à acheter ou à vendre à l'étranger ?

Pour vous faire gagner du temps et éviter les éventuelles mauvaises surprises, **Trade Solutions a recensé pour vous 70 000 importateurs qualifiés aux USA**, en Chine, en Inde, au Brésil, au Royaume-Uni, en Russie, mais aussi **30 000 fournisseurs référencés à travers le monde.**

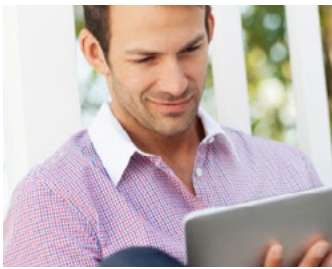
■ Découvrez BNP Paribas Trade Solutions en mode démo

Trade Solutions vous offre également la possibilité de rechercher parmi 25 000 études de marché gratuites celles qui correspondent au produit et au pays de votre choix, et de suivre l'évolution de votre marché grâce au service de veille associé.

Retrouvez les rendez-vous commerciaux incontournables de votre secteur d'activité et géographique, via la base de données, complétée chaque semaine, de 40 000 salons professionnels.

Enfin, l'intégrateur d'avis d'appels d'offres vous aidera à détecter de nouvelles opportunités d'affaires émanant des marchés publics et privés du monde entier.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)

[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Gestion Plus

Trade Solutions : concrétisez vos projets à l'international



■ Découvrez tous nos services à réelle valeur ajoutée

En devenant membre Trade Solutions, bénéficiez de 45 outils experts :

- Calculer vos droits de douanes.
- Vous aider à lister les documents d'expédition propres à votre produit.
- Simuler vos coûts imports et exports.
- Réaliser vos cotations de transport...

■ Trade Solutions sélectionne pour vous les informations qui vous intéressent

BNP Paribas Trade Solutions vous offre la possibilité de **paramétrer des alertes** selon vos souhaits de développement à l'étranger. Sans aller à la recherche d'informations, vous recevrez automatiquement toute l'actualité liée au pays ou au produit de votre choix.

Enfin, nous vous proposons la réception mensuelle **d'une newsletter dédiée au commerce international**, ainsi que des hors-séries spécifiques.

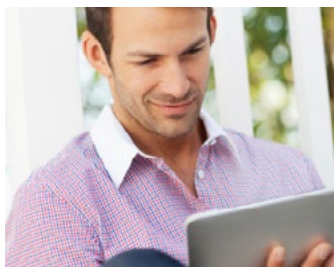
Découvrez BNP Paribas Trade Solutions

■ Les équipes BNP Paribas toujours à votre écoute

Pour tous vos projets à l'étranger, **votre Chargé d'Affaires BNP Paribas**, appuyé par un expert en commerce international et par notre équipe Trade Development, reste votre interlocuteur privilégié.

De même, BNP Paribas Rental Solutions vous apportera le service adapté si vous souhaitez **maîtriser le coût des équipements technologiques de vos filiales établies à l'étranger, rationaliser leurs renouvellements ou leurs investissements et déployer une Gouvernance globale adaptée.**

Pour plus d'information, contactez herve.vasseur@bnpparibas.com



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)
[Eco-logique](#)
[Réduction coûts](#)
[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Eco-logique

Notre vision des bonnes pratiques de la RSE



■ Qu'est-ce que la RSE ?

Ce concept englobe la **responsabilité** d'une organisation vis-à-vis des impacts de ses décisions et de ses activités **sur la société et sur l'environnement**.

■ Notre plan RSE

A l'écoute de l'ensemble de ses partenaires, fournisseurs et salariés, BNP Paribas Leasing Solutions a défini **une politique RSE cohérente et efficace**.

En tant que filiale de BNP Paribas Leasing Solutions, les hommes et les femmes de notre organisation s'attachent à appliquer les 4 piliers fondamentaux que sont :

- **La Responsabilité environnementale** pour agir sur le changement climatique.
- **La Responsabilité économique** pour financer l'économie de manière éthique.
- **La Responsabilité civique** pour lutter contre l'exclusion, promouvoir l'éducation et la culture.
- **La Responsabilité sociale** pour développer une gestion loyale et engagée des ressources humaines.

■ Quelques exemples de bonnes pratiques

En matière de développement durable, plusieurs actions ont été menées pour impacter favorablement sur l'environnement :

- **Notre empreinte carbone** a été réduite, notamment grâce à la mise en place d'une politique de location de véhicules plus écologiques et la plantation d'arbres en France.
- **Une ruche** a été installée sur les sites de Puteaux et Marseille, marquant ainsi notre engagement en faveur de la **biodiversité**.
- **Un papier PEFC respectueux de l'environnement** est aujourd'hui systématiquement utilisé dans le cadre de notre activité.
- **Nos déchets sont triés** sur la majorité de nos sites : papiers, bouchons, cannettes, consommables d'impression, piles...

Du point de vue civique, des actions centrées sur l'éducation, la santé, la culture et la solidarité ont également été menées.

Par exemple, avec le projet « **Leasing Solidaire** », nous avons pu apporter notre pierre à l'édifice de **l'éducation de la petite enfance au Sénégal**.

[Cliquez ici pour en savoir plus](#)

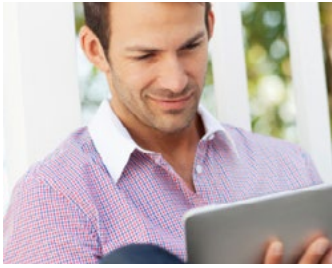
Avec BNP Paribas Rental Solutions, **la responsabilité économique va toujours de paire avec la Responsabilité environnementale.**

La preuve avec la solution Avob, offrant l'opportunité au Responsable Sécurité ou au DSI de gérer avec un seul logiciel la consommation électrique de l'ensemble du parc informatique pour en **optimiser le « Green Impact »**.

[Consultez notre article précédent sur le sujet.](#)

Enfin, au niveau de la **Responsabilité sociale**, notre Groupe est fortement attaché depuis des années à la **diversité par le recrutement, sans discrimination, et applique les accords d'égalité hommes/femmes.**

BNP Paribas Leasing Solutions et BNP Paribas Rental Solutions ont en permanence à cœur d'être plus respectueuses de l'environnement, plus responsables, plus éthiques et plus solidaires afin d'apporter jour après jour leur contribution essentielle à la RSE.



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)

[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième](#)

[révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business](#)

[au RDV en 2014](#)

Réduction des coûts

Avantages et Inconvénients du système d'acquisition en mode SAAS



■ Qu'est-ce que le SAAS ?

Concept apparu au début des années 2000, le **SAAS** désigne les logiciels commercialisés sous la forme d'**applications accessibles à distance via Internet : un vrai service**.

Ces applications sont construites d'emblée en mode Web, hébergées et infogérées directement par leurs éditeurs. La plupart du temps, **elles sont facturées à la consommation** (on-demand) et parfois sur la base d'un forfait mensuel.

Ce sont des applications standards tels que des **outils collaboratifs, le CRM, la comptabilité, la gestion de trésorerie**.

■ Les avantages de ce mode d'acquisition.

Ils présentent tous les avantages de l'externalisation, soit :

- Une grande rapidité de déploiement.
- L'absence de maintenance à réaliser.
- Aucune contrainte d'exploitation, ni de serveurs à dimensionner, à faire évoluer, à acheter et à gérer.

Le paiement à la consommation permet en plus **d'ajuster de manière quasi immédiate les charges en fonction de l'utilisation réelle de la solution**. D'où la possibilité d'adapter les coûts au fil du temps, au regard des évolutions des besoins de l'entreprise.

En outre, cette configuration ne demande **pas de mobilisation de capitaux à court terme ou de recherche de modes de financement**. C'est une charge, de l'Operating Lease au sens IFRS.

La **réversibilité** du contrat SAAS permet de « **faire jouer la concurrence** » d'une façon optimale, comparée à une solution propriétaire totalement « enkystée » dans l'entreprise. Elle donne aussi les moyens à la Direction Informatique de se focaliser sur les applications métiers et de **concentrer ainsi sa valeur ajoutée sur le « core business »** de l'entreprise.

Et pourtant les grandes organisations restent frileuses et hésitent à migrer vers ce type de solution.

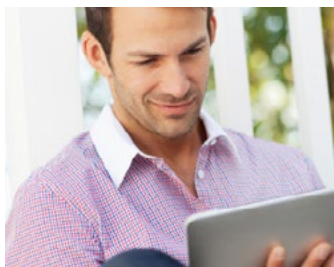
Pourquoi ? Parce que ce mode d'acquisition présente quelques travers...

■ Les inconvénients du modèle

En premier lieu, **les risques juridiques** et **les problèmes de confidentialité** liés à la localisation des données constituent **des défauts rédhibitoires** pour l'administration publique ou certains secteurs sensibles.

En effet, de nombreux DataCenter ne sont pas localisés en France et peuvent ainsi se retrouver hors de la couverture de la législation française sur la protection des données.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)

[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Réduction des coûts

Avantages et Inconvénients du système d'acquisition en mode SAAS



Autre facteur de vulnérabilité : les données de l'entreprise sont stockées sur une **plateforme mutualisée avec d'autres clients**. Ils ont donc accès aux mêmes ressources physiques, sachant que c'est l'intervenant le moins sécurisé qui détermine la vulnérabilité de l'ensemble.

Attention, danger !

De plus, les solutions standards **peinent parfois à « s'imbriquer » et à communiquer** avec le reste du système d'information de l'entreprise. Elles sont peu ou pas personnalisables ou paramétrables. Résultat : **elles ont du mal à répondre aux spécificités de l'entreprise**.

Il y a aussi le niveau de performance et la garantie de service. Tout dépend du réseau Internet, ce qui accroît **la dépendance de l'entreprise au « tuyau » et met en péril sa capacité à garantir la disponibilité de son système d'information**.

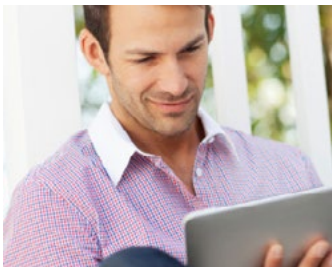
Autres désavantages :

- **La dissémination et la perte de contrôle** du « know how » de l'entreprise.
- **L'absence de distinction entre le coût de la licence et les coûts de maintenance** qui réduit la capacité à optimiser chaque compartiment.
- **La perte de contrôle par la DSI** de pans applicatifs sortant de son domaine d'intervention, mais aussi du schéma directeur global. La cohérence de l'ensemble est, dans ce cas, mise à mal.
- En cas de disparition du prestataire, **rien ne garantit de récupérer ses données**. Ca aussi, c'est rédhitoire !
- **Des interruptions de services ou des dégradations partielles** difficiles à couvrir par des Service Level Agreement peuvent avoir un impact majeur sur l'image de l'entreprise et sur son activité.

Enfin l'évolution des coûts au nombre d'utilisateur peut s'avérer un **gouffre financier** avec l'accroissement du nombre et des volumes d'accès.

Comparé à la solution classique d'un investissement logiciel à coût unique amorti sur le nombre d'utilisateur, à la charge lissée dans le temps par la location, il n'y a pas photo.

Ce mode d'acquisition SAAS peut s'avérer finalement plus onéreux et hautement risqué. Il doit être géré comme un vrai projet informatique, avec tout ce que cela implique.



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)
[Eco-logique](#)
[Réduction coûts](#)
[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)
[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième](#)
[révolution industrielle ?](#)

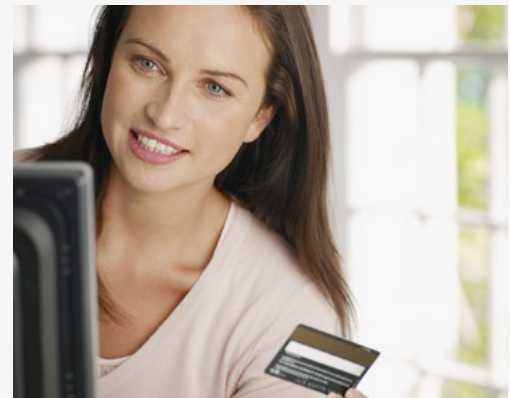
DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business](#)
[au RDV en 2014](#)

Maxi Performance

Quand les entreprises s'adaptent au Consommateur 3.0

L'univers de la Consommation est en pleine évolution avec le développement des nouvelles technologies, l'arrivée des objets connectés ou bien encore les nouveaux réseaux sociaux. Le marketing doit donc s'adapter pour répondre à ces changements et aux besoins d'un nouveau Consommateur : le consommateur 3.0.



■ Comment est apparu le Consommateur 3.0 ?

Initié par la révolution industrielle, le **marketing 1.0** est arrivé dans les années 50. Celui-ci était centré **exclusivement sur le produit** et sur une standardisation des objets. Une époque qui nous fait penser à notre bon vieux téléphone au cadran tournant.

Le **marketing 2.0** voit, quant à lui, le jour dans les années 2000.

Il est **plus orienté client et lié au développement des nouvelles technologies**. Les marques de mobile lancent ainsi par exemple les premiers Smartphones et utilisent tous les canaux de communication pour convaincre et particulièrement Internet. Les fameuses keynote d'Apple sont notamment une nouvelle façon de présenter les produits avec une retranscription en direct sur Internet.

Aujourd'hui, le marketing 3.0 apparaît et est issu notamment du développement des réseaux sociaux et de la prise de conscience de l'importance du développement durable. Il a fait naître un **Consommateur 3.0** qui a maintenant un véritable pouvoir. Ce dernier ne veut plus être considéré pour son argent. **Il a le choix, achète en fonction de ses valeurs et n'hésite pas à émettre des critiques sur les réseaux sociaux.**

Free a quelque part contribué au développement de ces nouveaux consommateurs en laissant sous-entendre à ces derniers qu'ils ont été pris pour des « pigeons ». Free a donc ciblé cette population en insistant sur les valeurs de transparence et de liberté.

■ Les envies du Consommateur 3.0

Le consommateur 3.0 est centré sur des **valeurs humaines**, il recherche l'**équilibre entre rentabilité et responsabilité sociale**, et surtout il ne veut plus être pris pour un « pigeon ». **Son comportement est lié au fait qu'il est ultra-connecté.** En effet, il a accès à de plus en plus d'informations sur les produits et peut **comparer très simplement**, et même en direct dans un magasin.

On l'appelle également le « **Consom'Acteur** » car il a une attitude réfléchie sur sa consommation et se pose maintenant la **question de l'utilité de l'achat bien plus que le désir de propriété**. Il fait attention à ne pas gaspiller, d'où le **développement des marchés de seconde main** ou bien encore l'émergence de la **location de biens technologiques pour les particuliers**.

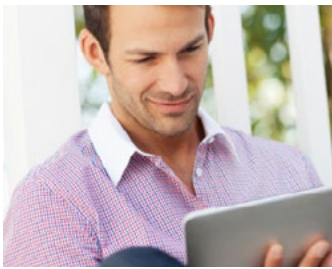
Selon l'obsoco, « 83% des français pensent que l'important c'est de pouvoir utiliser un produit plus que de le posséder ».

■ Comment s'adresser au Consommateur 3.0 ?

Les entreprises doivent user de **différentes astuces pour attirer ce nouveau consommateur** et acquérir des fans inconditionnels de leur marque sur les réseaux sociaux.

En effet, un consommateur qui publie des commentaires positifs sur les réseaux sociaux devient d'emblée un ambassadeur de la marque. C'est le but ultime de toute entreprise, car ce dernier influence de nouveaux clients et **contribue à améliorer la notoriété de la marque**. Pour attirer ces ambassadeurs, la marque utilise des jeux concours, des offres promotionnelles ou parfois les récompense directement par des cadeaux.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)

[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Maxi Performance

Quand les entreprises s'adaptent au Consommateur 3.0



■ L'expérience Consommateur 3.0 dans le point de vente

Un moyen infaillible de conquérir ce nouveau consommateur : **le magasin connecté**.

Cette nouvelle expérience séduit le client. **Cependant le « magasin du futur » devra redoubler d'effort pour offrir à ces clients des petits plus qui feront toute la différence face au commerce en ligne.**

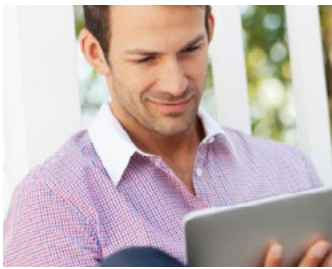
L'objectif serait de créer une **nouvelle interactivité entre le consommateur et le lieu de distribution physique. Redonner du pouvoir de négociation au vendeur est la clé de la réussite**, en axant, par exemple, sur la disponibilité immédiate du produit, une aide au démarrage des produits technologiques, des conseils techniques, un alignement sur les prix des concurrents, ou bien encore en utilisant la technologie pour convaincre...

Le vendeur devra également être très expérimenté et formé sur le produit. En effet, bien souvent le client est plus informé que le vendeur car il a pu se renseigner en amont sur Internet.

Grâce aux nouvelles applications Smartphones, il y a également plusieurs **possibilités de séduire ce nouveau consommateur**. L'Asie utilise par exemple des applications de messagerie instantanée pour téléphone intelligent comme par exemple : **line** ou bien encore **wechat**. Ainsi, lorsque vous rentrez dans un magasin, vous pouvez recevoir, dès le pas de la porte, un message sur votre téléphone vous indiquant les offres promotionnelles du moment ou tout simplement qu'un cadeau vous attend si vous faites un achat.

Vous l'aurez compris, **l'avenir appartiendra donc à ceux qui seront capables de transformer leur lieu de distribution physique en un lieu capable d'intégrer toutes les technologies**. Pour vous y aider, BNP Paribas Rental Solutions peut étudier avec vous **la mise en place d'un magasin 100% connecté** et vous apporter la solution technologique à vos besoins.

Contactez sans hésiter notre Directeur des Services : philippe.jouglard@bnpparibas.com.



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Ils nous font confiance

Vinci Energies et BNP Paribas Rental Solutions

« Un investissement parfaitement lissé
et un matériel jamais dépassé... »



Filiale de Vinci Énergies, la société Tunzini fait confiance depuis de nombreuses années à BNP Paribas Rental Solutions pour la gestion de son parc informatique. Mme Agnès Branchesi, Directrice Administrative et Financière et M. Foudhil Berramdane, Correspondant Informatique, nous éclairent sur ce partenariat gagnant...

■ Pouvez-vous nous présenter Tunzini ?

Mme Branchesi : Tunzini est une filiale de Vinci Energies, basée à Nanterre, dont l'effectif en 2013 s'élevait à 137 personnes.

Nous sommes spécialisés en **énergie climatique** dans deux domaines précis : **le tertiaire** en région parisienne et **le process** sur les hôtels, stades, complexes sportifs, hôpitaux... sur toute la France.

■ En quoi le mode locatif est-il un avantage pour vous ?

Mme Branchesi : J'y décèle deux avantages principaux : la possibilité de **lisser parfaitement l'investissement dans le temps** en premier lieu.

D'autre part, l'opportunité de **disposer d'un matériel jamais dépassé, toujours à la pointe** puisque renouvelé tous les 3 ans, ainsi **pas d'obsolescence** en l'occurrence.

Notre solution, **WebPark** nous offre également **une grande souplesse en termes de gestion de coûts**. Chaque mois, je fais mes prévisions de trésorerie et optimise ainsi ma visibilité.

■ Quels bénéfices majeurs retenez-vous de cette collaboration ?

Mme Branchesi : **Le suivi du parc** sur les serveurs permet d'avoir une vraie **maîtrise des coûts, mais aussi du matériel**. Là aussi, la visibilité est totale.

Les statistiques et autres données fournies par l'outil **WebPark** nous permettent un suivi « à la trace », poste par poste. Les références et les modèles sont clairement explicités et la **facturation est limpide**.

Je tiens également à signaler **la réactivité** de notre partenaire.

■ Pourquoi Vinci Energies a-t-il choisi BNP Paribas Rental Solutions ?

Mme Branchesi : Je n'ai pas eu la main dessus. Mais lorsque j'ai fait le choix d'Arius (aujourd'hui BNP Paribas Rental Solutions, NDLR) dans l'ancienne filiale de Vinci Énergies où j'évoluais, j'ai surtout apprécié **le coût et la souplesse**.

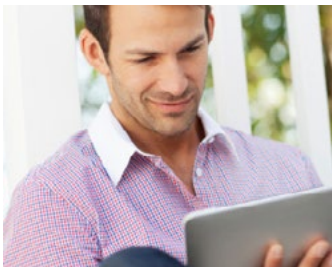
Oui, en matière de loyers, ils étaient les mieux positionnés à prestations identiques.

■ Comment voyez-vous l'avenir ?

Mme Branchesi : Le projet est clairement établi, **on reste sur les mêmes bases**. Nous n'avons pas forcément d'autres besoins locatifs en dehors du matériel informatique.

Le mode de collaboration actuel nous satisfait pleinement.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Ils nous font confiance

Vinci Energies et BNP Paribas Rental Solutions



■ Quels sont les bénéfices de la solution de gestion de parc WebPark ?

M. Berramdane : Je m'occupe du matériel informatique, du suivi du parc, de l'assistance utilisateur et de la partie logicielle.

Avec l'interface WebPark, je dispose pour mes commandes d'un suivi performant des livraisons. Cet outil est pratique pour moi comme pour notre partenaire : nous savons à tout moment si la commande a été livrée partiellement ou totalement.

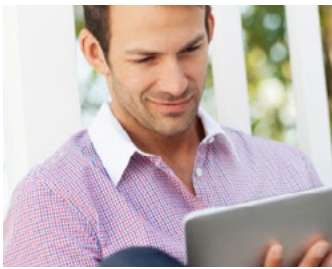
En outre, je peux réaliser une **analyse affinée, machine par machine**, d'une façon simplifiée grâce aux outils mis à notre disposition. Par exemple, je sais immédiatement si une machine a atteint ses 3 ans de vie.

Une autre solution complémentaire à **WebPark** est venue depuis quelques temps optimiser le process : **Procurement Desk**.

Par exemple, **Tunzini étant utilisateur de solutions Hewlett Packard**, je faisais auparavant mes devis sur le site de HP et j'envoyais ensuite le devis et la commande à BNP Paribas Rental Solutions.

Aujourd'hui, je peux commander **directement à partir de leur site le matériel HP**.

Ma commande est générée directement chez BNP Paribas Rental Solutions et transmise automatiquement à HP. C'est plus simple, plus efficace.



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)

[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

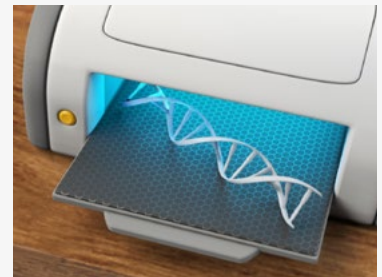
[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Tendances Marché

Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?



L'imprimante 3D est l'une des innovations majeures du 21ème siècle. L'auteur de science-fiction Arthur C. Clarke est le premier à avoir imaginé cette idée dans les années 60. Aujourd'hui, c'est une réalité. Pour le particulier ou le professionnel, cela a de quoi séduire... BNP Paribas Rental Solutions vous apporte sa vision de ce secteur en pleine expansion.

■ Un marché au beau fixe

Le Gartner prévoit **75% de croissance** sur ce marché en 2014, et presque un **doublement des ventes à l'horizon 2015**. Quant au chiffre d'affaires attendu, il est déjà impressionnant : **669 millions de dollars dans le monde**, en progression de 62% par rapport à 2013 !

A l'heure actuelle, les prix de ces imprimantes varient de **400 € pour un modèle à usage personnel à plus d'1 million d'euros pour un matériel à usage professionnel** (imprimante à cellule).

■ Tout savoir sur l'imprimante 3D

Les possibilités de cette fascinante machine semblent infinies. Elle génère toute forme imaginable à partir d'un **logiciel 3D**, ou tout simplement à l'aide du **scan du produit** que l'on souhaite répliquer.

Elle est également **écologique et économique** car on utilise uniquement la quantité de matière première souhaitée. Les matériaux nécessaires à l'impression sont principalement le plastique, le métal, le plâtre, le béton, les cellules ou bien encore... le chocolat !

L'usage le plus répandu au niveau professionnel reste la **fabrication de prototypes et de coques de téléphone personnalisées**.

Dans le domaine médical, l'imprimante 3D peut permettre la fabrication de **prothèses**. À partir de la morphologie du patient, on imprime la jambe manquante par symétrie inversée de la jambe existante.

Et la réalité pourrait même dépasser encore un peu plus la fiction avec des machines imprimant des **tissus humains** pour soigner des blessures ou encore **des maisons fabriquées à partir de déchets recyclés...** qui coûteraient 3 500 € seulement !

Du côté des particuliers, l'usage serait notamment dédié à la **fabrication de pièces détachées**. Par exemple, il pourrait permettre de remplacer un petit élément cassé dans un appareil électroménager. Un avantage non négligeable quand on sait que l'obsolescence de ces appareils est de plus en plus rapide.

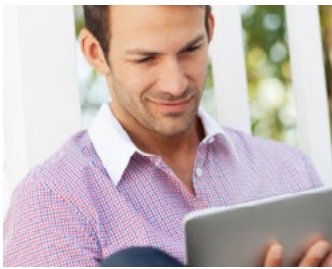
■ Un système économique mondial en voie de bouleversement...

Cette innovation a donc un bel avenir devant elle. Elle pourrait révolutionner la manière dont sont produits les objets de la vie quotidienne et pourquoi pas, **être directement intégrée dans les chaînes de production des industriels**.

Selon le cabinet de conseil américain Mac Kinsey, les conséquences de cette nouvelle technologie devraient avoir des impacts non négligeables :

- **Réduire les temps de développement** de produit avec la possibilité de réaliser des prototypes de manière simplifiée.
- **Diversifier** les modes de fabrication.
- **Créer un marché encore plus concurrentiel**. Il ne sera plus nécessaire de prendre en charge de lourds investissements pour commercialiser certains produits.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)

[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

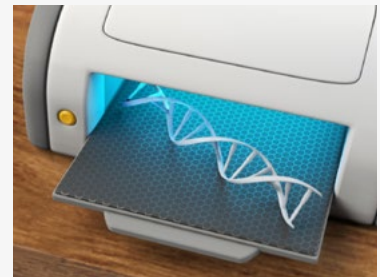
[Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business au RDV en 2014](#)

Tendances Marché

Imprimante 3D : troisième révolution industrielle ?



■ Quelles sont les limites de cette nouvelle technologie ?

Les usages détournés de l'imprimante 3D sont une menace, comme en témoigne l'actualité. Des armes à feu ont ainsi été réalisées avec ces machines, à partir de plans mis en ligne sur Internet. Autre exemple : la possibilité de réaliser aisément des **contrefaçons**.

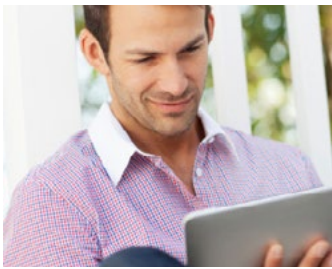
Cette industrie naissante devra donc répondre à une **nouvelle législation**. En effet, que deviendront les brevets si copier devient un jeu d'enfant ?

Certes, tous les produits ne pourront pas être imprimés en 3D, sous peine de voir la qualité baisser, notamment sur des pièces exigeant des impératifs de sécurité, entre autres la réalisation de pièces d'avions ou de voitures nécessitant une haute technicité de fabrication.

Enfin, la limite de ce type d'imprimantes réside dans le fait que chacune dispose de leur propre matière. Il faudrait donc en acheter plusieurs, en fonction de leur utilisation spécifique. On voit mal comment les particuliers pourraient acquérir ce type de produit s'il faut acheter 4 imprimantes différentes... Ce sont donc bien les **professionnels** qui en seraient demain les principaux consommateurs.

Cette innovation n'a pas fini de nous étonner ! Elle présente même tous les signes d'une troisième révolution industrielle.

Aussi, BNP Paribas Rental Solutions continuera de suivre de près le développement de cette machine fascinante, en vue de vous proposer à terme une offre de location d'imprimante 3D ? Tout est désormais envisageable...



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Vinci Energies et BNP Paribas](#)

[Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[Imprimante 3D : troisième](#)

[révolution industrielle ?](#)

DANS L'AIR

[Tennis, œnologie & business
au RDV en 2014](#)

Dans l'air

Tennis, œnologie & business au RDV en 2014



Après la 9ème victoire du « maître des lieux », revenons sur cet événement qui sait nous séduire, Roland Garros est toujours un moment d'émotion, d'échanges et de partage.

Comme à l'accoutumée, la quinzaine de Roland Garros 2014 nous a permis de convier une vingtaine d'entre vous à cet événement majeur du tennis mondial.

Vous êtes toujours enchantés de ce moment convivial et tennistique.

RDV du 26 octobre au 2 novembre 2014 pour les BNP Paribas Masters à Bercy.

Nous poursuivons les soirées du Wine & Business Club au 2nd semestre, nous aurons le plaisir de vous accueillir :

À Paris au Shangri-La

- Mercredi 17 septembre
- Jeudi 16 octobre
- Jeudi 20 novembre
- Jeudi 11 décembre

En région

- Mercredi 24 septembre à Lille, à l'Hermitage Gantois
- Mardi 14 octobre à Nantes, à l'Atlantide
- Mardi 18 novembre à Bordeaux, au Chapon fin
- Mardi 16 décembre à Lyon, au Pavillon de la Rotonde.

<http://www.winebusinessclub.com/>

Pour suivre notre actualité

1. [Site internet, notre page actualité](#)
2. [Linkedin](#)
3. [Viadéo](#)
4. marie-laure.noiville@bnpparibas.com

Nous vous souhaitons un bel été !