



VOTRE WEB MAG 100 % TECHNOLOGY
LEASEPARK NEWS

N°8 | Décembre 2014

À LA UNE

IMPACT BUSINESS

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

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)
[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :](#)
[technologie au service](#)
[du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

À la une

Programme Digital Working : BNP Paribas a engagé sa transformation digitale interne.



Intégrer le digital dans nos modes de travail.

Le digital est partout, dans nos vies privées, dans nos relations avec nos clients, sur tous les fuseaux horaires, grâce à une variété de terminaux qui suit une courbe exponentielle...

Qu'en est-il du digital dans le milieu professionnel ?

Les entreprises sont aujourd'hui challengées sur leur faculté à intégrer le digital dans les usages de travail de leurs collaborateurs. Pourquoi ?

Chez BNP Paribas, nous sommes bien conscients qu'il est dangereux de laisser le clivage entre les usages personnels et professionnels de nos collaborateurs se creuser, au risque d'altérer notre marque employeur et de décevoir nos collaborateurs.

Parallèlement, nous sommes convaincus qu'il est préjudiciable pour l'entreprise de passer à côté des bénéfices permis par les nouveaux usages digitaux. **Inciter nos collaborateurs à travailler de façon plus agile et plus efficace, individuellement et collectivement, mais également contribuer à améliorer la performance de l'entreprise par la digitalisation des méthodes et processus de travail.** Tels sont les objectifs poursuivis par le Programme Digital Working.

Pour y parvenir, nous avons choisi de faire confiance et de responsabiliser nos collaborateurs tout en maintenant le bon niveau de contrôle et de sécurité, prérequis indispensable dans notre secteur d'activité.

Mener une transformation digitale dans un groupe de 180 000 collaborateurs est un défi que nous sommes heureux et fiers de relever !

Xavier Terrasse
Responsable Programme Digital Working



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Gestion Plus

Le Reverse Factoring chez BNP Paribas Factor



BNP PARIBAS
FACTOR

Le Reverse Factoring ou affacturage inversé est un mode de financement des entreprises qui existe depuis de nombreuses années.

Historiquement les grands donneurs d'ordres de la **Grande Distribution** ont été les premiers à mettre en place ce type de programmes, en partenariat avec des établissements financiers, au profit de leurs fournisseurs.

De plus en plus ce type de solutions est adopté également par de grands groupes industriels qui souhaitent sécuriser **leurs chaînes d'approvisionnement** et **soutenir financièrement leurs fournisseurs**.

■ Les grands principes :

Via le Reverse Factoring, BNP Paribas Factor propose au fournisseur un **paiement immédiat de sa facture**.

Selon les programmes, le financement sera systématique ou fera l'objet d'un droit de tirage.

BNP Paribas Factor traite sur sa plate-forme dédiée les bons à payer du donneur d'ordres.

Les financements sont traités sur un mode industriel et sécurisé.

■ Quels gains pour l'entreprise ?

La mise en place de ce type de solutions de reverse factoring présente un certain nombre d'intérêts pour le donneur d'ordre et son fournisseur sous réserve d'un courant d'affaires plancher.

Pour le donneur d'ordres :

- Elle prévient l'entreprise du **risque de défaillance** de ses fournisseurs stratégiques **sans dégradation de son BFR**.
- Par cette politique de règlement fiable et partagée, il bénéficie d'**escomptes supplémentaires**.
- Elle **fluidifie sa gestion** et permet une **rationalisation de ses process**.
- L'accès à une plate-forme dédiée performante facilite l'**automatisation** et la **dématérialisation** des opérations qui le lie à ses fournisseurs.
- Les **liens** entre le donneur d'ordres et son fournisseur s'en trouvent **renforcés**.

Pour le fournisseur :

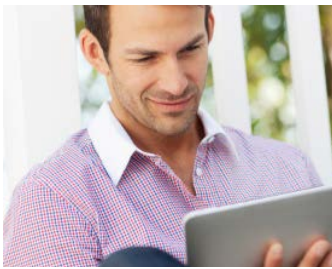
- La signature d'un contrat d'affacturage mono-client permet d'accéder à **une solution de financement additionnel et compétitif** car liée à la qualité du client donneur d'ordres.
- Elle permet d'**optimiser sa trésorerie** et de **renforcer les relations** avec son client.

Les solutions proposées par BNP Paribas Factor peuvent également intégrer une approche déconsolidante pour le fournisseur.

Pour toute demande d'informations, Xavier VENGEON, Directeur Commercial, et les équipes commerciales de BNP Paribas Factor demeurent à votre disposition.

Hervé Vasseur

Directeur Général Délégué BNP Paribas Rental Solutions



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Eco-logique

SI fait rimer Efficiency avec Écologie ...



BNP Paribas Rental Solutions a décidé de refondre l'ensemble de son système d'information (SI) : ERP, CRM, comptabilité, portail client. La mise en production de toutes ces briques intégrées a eu lieu début octobre 2014. Tony Rémoussin, Directeur du projet NICE nous éclaire...

■ Quels sont les bénéfices majeurs de ce nouveau SI ?

Cette refonte totale nous permet d'atteindre le « **0 papier** » sur l'ensemble de nos process internes. L'ensemble des courriers entrants de nos clients, partenaires et fournisseurs, est **scanné et « injecté » dans toutes les applications du SI.**

Plus de papier, donc plus de photocopie : les documents électroniques, factures, contrats, accords cadre... **circulent sur toute la chaîne de production.** Le portail client permet en outre de consulter l'ensemble des documents de façon parfaitement **sécurisée.**

Un outil de Gestion Electronique de Documents pilote et organise les différents documents via des index. Ils sont donc accessibles dans toutes les applications : **ERP, CRM, comptabilité, portail client.**

L'un des principaux atouts d'efficacité de ce nouveau SI est l'unicité de la donnée : **BNP Paribas Rental Solutions dispose désormais d'un SI parfaitement intégré.**

Signalons que ce nouveau SI est **en phase avec notre certification ISO 14001**, puisque nous projetons de **réduire drastiquement notre consommation de papier.** En effet, nous comptons passer de 5 tonnes en **2011 à 0,6 tonne en 2015**

■ Quelles sont les étapes suivantes ?

Dans 2 ans, nous tablons sur le « **0 papier total** » sur **l'ensemble de nos process**, c'est-à-dire avec nos clients, fournisseurs, partenaires.... Et ce, sur :

- l'émission électronique d'accord cadre, et de contrat avec systématisation de la signature électronique,
- la mise à disposition de factures clients sur le portail,
- la dématérialisation des factures fournisseurs,
- etc.

L'objectif est clair : 0 papier entrant et 0 papier sortant.



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Réduction des coûts

« Donnez vie à vos projets de mobilité avec LeasePark Mobile ! »



BNP Paribas Rental Solutions prend en charge tous vos projets de mobilité ! Avec LeasePark Mobile, profitez d'une offre dédiée à la location de smartphones et tablettes sur 24 mois, incluant des services à forte valeur ajoutée. Découvrez cette nouveauté en détail...

■ Pourquoi mobilité rime plus que jamais avec compétitivité ?

Pour rester concurrentielles, les entreprises se doivent de faire le choix de la mobilité. Que ce soit pour donner de **l'autonomie aux collaborateurs** ou **s'adresser autrement aux clients**, la mobilité est au cœur de l'efficacité.

Ainsi, les entreprises ont pour mission de mettre en place des solutions **flexibles** et **innovantes**, en prenant en compte « **l'expérience et l'exigence utilisateur** » :

- Les employés veulent pouvoir **collaborer facilement et depuis n'importe quel endroit** !
- Le rythme des **prises de décisions s'accélère**, les outils doivent suivre !

L'amélioration de la productivité est donc un impératif : elle permet de gagner en agilité et de garantir des **temps de réponse très courts**. En outre, elle modifie aussi bien la façon de travailler des collaborateurs que les attentes des clients envers leurs fournisseurs.

Conclusion : mettre sur pied une stratégie de mobilité est donc incontournable. Oui, mais pas n'importe comment !

■ LeasePark Mobile au service de la gestion et de l'optimisation de votre parc !

Pour accompagner ses clients dans la mise en place de cette stratégie, **BNP Paribas Rental Solutions** a bâti de bout en bout **LeasePark Mobile, une solution pour smartphones et tablettes**, outils de référence en matière de mobilité.

Le but est de **faciliter l'adoption de ces technologies par tous et pour tout faire** : passation de commandes en ligne, mise à disposition d'outil de pilotage de parc, gestion des sinistres et incidents avec remplacement J+1, gestion de la fin de vie, effacement des données...

Cette offre unique sur le marché contribue à **optimiser vos investissements mobiles** et à **renforcer la maîtrise de votre parc** grâce à :

- La **réduction du coût** complet de détention des équipements (TCO).
- Un **loyer mensuel sur 24 mois** incluant la mise à disposition des actifs et un ensemble de services.
- Une performance accrue grâce à une **gouvernance centralisée** et des process optimisés.
- La mise en œuvre de **solutions écoresponsables**, respectueuses des obligations DEEE.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

Gestion Plus

Eco-logique

Réduction coûts

Maxi Performance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Euro Media France et

BNP Paribas Rental Solutions

TENDANCES MARCHÉ

La réalité augmentée :
technologie au service
du client

DANS L'AIR

Vivement 2015 !

Réduction des coûts

« **Donnez vie à vos projets de mobilité avec LeasePark Mobile !** »



■ Des avantages pour vous... et pour vos clients !

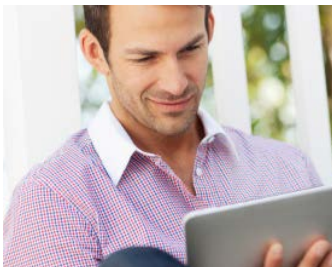
LeasePark Mobile peut se décliner sur l'ensemble des actifs mobiles : smartphones, tablettes, mais aussi PC Portables... Elle permet ainsi de :

- **Donner vie** à tous les projets de mobilité de votre entreprise.
- **Permettre d'aligner le cycle de vie sur la durée d'usage** ainsi que sur les renouvellements de gammes.
- Fournir des équipements **prêts à l'emploi**, dans les meilleurs délais.
- **Réduire les temps d'indisponibilité** des équipements mobiles en cas de panne et/ou de sinistre.
- Simplifier les renouvellements pour **tirer profit du meilleur de la technologie**.

LeasePark Mobile est donc une avancée considérable pour votre activité et une vraie valeur ajoutée vis-à-vis de vos clients. Profitez-en vite !

Pour plus d'informations [cliquez ici](#).

Vous avez des questions ? N'hésitez pas à contacter Natacha :
natacha.desgranges@bnpparibas.com



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Maxi Performance

Les étiquettes électroniques décodées...



À l'heure où la concurrence se fait de plus en plus rude dans le milieu des « retailers », où les questions écologiques et éthiques sont cruciales dans les stratégies marketing, les étiquettes électroniques apparaissent comme LA solution. Dans les faits, quels sont les avantages de cette technologie ?

■ Un peu d'histoire...

La révolution a débuté il y a environ 20 ans avec l'apparition de l'affichage électronique des prix sur les lieux de consommation. Celui-ci permettait aux magasins d'indiquer aux clients le nom du produit, le code barre, et l'essentiel : le prix.

Ce système offrait de multiples **bénéfices**, toujours **déterminants** dans le contexte actuel :

- **Application d'une politique tarifaire juste** : à l'heure où la guerre des prix est à son comble, l'image de marque est dopée auprès des consommateurs et la compétitivité du magasin accrue par rapport à la concurrence.
- **Augmentation de la réactivité de l'affichage** : la diminution du temps entre le changement de prix dans l'informatique et celui en rayon offre deux avantages majeurs. Il permet de gérer plus efficacement sa marge ET d'éviter des conflits clients liés à un écart de prix entre celui affiché en rayon, et celui lors du passage en caisse.
- **Allègement de la charge de travail des collaborateurs** : la fin de l'impression des « étiquettes papiers » autorise un gain de temps. Le personnel est donc davantage disponible pour les clients et pour le remplissage des rayons.

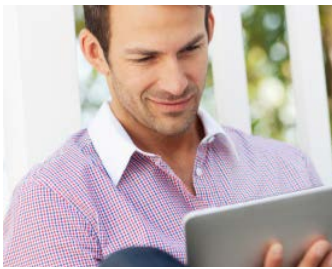
■ L'étiquette électronique change la donne !

Désormais, le système a évolué. Là où de nouveaux canaux de distribution se développent (e-commerce, Drive...), les magasins physiques ont pour impératif d'évoluer et de proposer à leur clientèle un **nouveau mode de consommation**. Dans ce contexte, **le système d'étiquettes électroniques a permis de créer le « magasin connecté »**.

Cela se traduit par des **évolutions notables**, notamment :

- **Le changement de taille** : l'étiquette électronique permet aux distributeurs de communiquer aux consommateurs **un nombre plus important d'informations** relatives au produit, par exemple les **mentions obligatoires** comme l'origine, la composition, les allergènes... Cela peut aussi permettre un éventail plus grand d'informations techniques utiles, notamment pour les **produits high-tech**.
- **Une interaction avec le consommateur** : l'étiquette électronique est un **outil de publicité-information** à part entière sur lieu de vente. Grâce à la **technologie sans contact**, le système analyse les besoins du consommateur par rapport à ses habitudes d'achat, cible les promotions susceptibles de l'intéresser et lui envoie un signal directement sur son **smartphone**.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Maxi Performance

Les étiquettes électroniques décodées...



Ce nouveau système est devenu un véritable **levier de gestion de la relation client** : nouveaux moyens de communication, connaissance accrue de ses clients... C'est aussi un **moyen d'optimisation du chiffre d'affaires**, puisque le **retour sur investissement est estimé à 1% du chiffre d'affaires par an**.

■ Quelles perspectives ?

Avec l'évolution accélérée des nouvelles technologies, il sera possible à terme de **géolocaliser les produits** au sein des magasins. Cela permettra notamment de proposer un « **parcours intelligent** » au consommateur. Celui-ci optimisera ainsi son temps passé en point de vente.

Pour les distributeurs, la **possibilité d'analyser en temps réel la place disponible au sein du linéaire** aura pour effet d'augmenter considérablement l'efficacité du remplissage des rayons. Seules les quantités nécessaires d'un produit seront prises en compte, ce qui évitera aux employés des allers-retours inutiles entre réserves et surface de vente pour des références déjà en linéaire !

Nous nous tenons à votre disposition pour vous informer plus en détail sur le sujet et étudier ensemble vos besoins en la matière.

Pour cela, contactez : philippe.jouglard@bnpparibas.com



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Ils nous font confiance

Euro Media France et BNP Paribas Rental Solutions



« Notre valeur ajoutée est décuplée ! »

Leader de la prestation audiovisuelle, 1er parc de vidéo mobiles et de plateaux en France, Euro Media France fait confiance à BNP Paribas Rental Solutions. Madame Myriam Koenig, Directrice Administrative et Financière d'Euro Media France nous détaille ce partenariat...

■ Pourquoi avoir choisi le mode locatif ?

Mme Koenig : Cette option nous permet de répondre à **deux objectifs majeurs** :

- **La maîtrise de nos fonds propres**, pour assurer notre capacité de développement et respecter nos engagements vis-à-vis de nos actionnaires. Avec le mode locatif, nous sommes « conformes ».
- **L'excellence opérationnelle.** Oui, notre secteur à forte connotation technologique exige des équipements **à la pointe du marché, du progrès.** Audio, vidéo... nos clients réclament le meilleur. Les **outils intranet** proposés par BNP Paribas Rental Solutions nous permettent de leur donner satisfaction : nous pouvons faire appel à des fournisseurs variés et des marques différentes en toute **souplesse.**

Le mode locatif nous permet en outre de **mettre en valeur notre savoir-faire.** Ainsi, nous sommes aux yeux de nos clients de véritables **pourvoyeurs de nouvelles technologies.** Nous disposons d'une vraie force de préconisation. Et ce que nous proposons, nous sommes toujours en mesure de le réaliser à travers divers dispositifs, parmi lesquels des solutions dématérialisées !

Nous avons donc le savoir-faire, mais aussi le bon partenaire. C'est pourquoi, des solutions graphiques dernier cri aux caméras les plus avancées technologiquement, rien n'est impossible pour nos clients !

■ Pourquoi BNP Paribas Rental Solutions ?

Mme Koenig : Nous entretenons depuis longtemps **d'étroites relations avec BNP Paribas.** Quand nous avons opté pour le mode locatif, nous nous sommes tout naturellement tournés vers la filiale spécialisée en la matière.

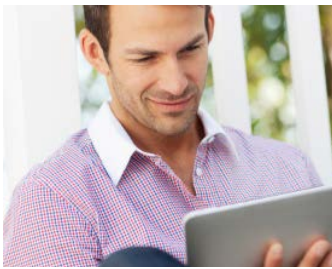
Nous avons trouvé **des réponses à toutes nos attentes** : des **solutions dématérialisées de qualité**, un véritable **soutien opérationnel** au quotidien et une **réactivité** de premier plan. Cette relation nous satisfait et devrait **évoluer** dans le temps. Ainsi, nous travaillons déjà ensemble sur nos prochains investissements...

■ Quels sont les bénéfices de cette collaboration ?

Mme Koenig : L'année 2014 est très importante pour Euro **Media France**, notamment en matière de choix et de logique de financement.

Nous avons auparavant une approche de pure location financière avec substitution de fonds propres par du crédit. Aujourd'hui, nous passons à une **démarche proactive** où nous voulons anticiper nos investissements de demain pour garantir leur pertinence, leur efficacité. Notre relation évoluera donc en fonction de nos objectifs.

suite



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

Gestion Plus

Eco-logique

Réduction coûts

Maxi Performance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Euro Media France et
BNP Paribas Rental Solutions

TENDANCES MARCHÉ

La réalité augmentée :
technologie au service
du client

DANS L'AIR

Vivement 2015 !

Ils nous font confiance

Euro Media France et BNP Paribas Rental Solutions



Avec BNP Paribas Rental Solutions, nous savons que nous serons entendus. **La capacité d'écoute** est par conséquent une force chez notre partenaire.

Ensuite, les solutions internet proposées créent **davantage de proximité** entre les services achat et finances. Autre bénéfice non négligeable : nous sommes un **petit nombre d'acteurs sur le marché**. La qualité de notre collaboration avec BNP Paribas Rental Solutions rejaillit sur nos clients et fournisseurs. **Notre valeur ajoutée est décuplée !**

En résumé, nous disposons aujourd'hui d'une solution complète, dématérialisée et surtout **en phase avec nos utilisations actuelles et nos perspectives pour l'avenir**. Que demander de plus ?



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Tendances Marché

La réalité augmentée : technologie au service du client



La réalité augmentée est au cœur de l'actualité. Mais quels sont ses vrais bénéfices pour les entreprises et leurs clients ? Faisons le point sur cette avancée technologique de premier plan...

■ Un vrai atout de compétitivité

Du côté des clients, la réalité augmentée est une **nouvelle expérience utilisateur** réellement stupéfiante. Il peut **se projeter** dans son achat comme jamais et ainsi prendre sa décision plus facilement. Pour les entreprises, l'atout-phare est de pouvoir **immerger** l'utilisateur, **d'éveiller sa curiosité** au maximum pour mieux le convaincre. C'est un « accélérateur de choix » et donc une redoutable **plus-value face à la concurrence !**

Selon le cabinet d'études Semico Research, le marché de la réalité augmentée pourrait peser **600 milliards de dollars d'ici 2016**.

■ Un «plus» décisif pour de nombreux marchés

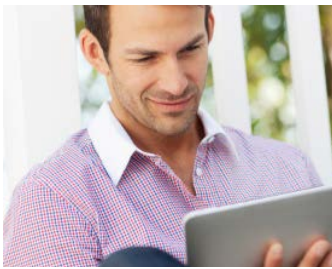
L'intérêt est évident en matière de **e-commerce**. Avec l'apport de la réalité augmentée, il est ainsi possible pour les internautes d'effectuer des **essayages virtuels** toujours plus réalistes. Un canapé, une robe, des lunettes... on peut (presque) tout tester avec cette technologie unique !

Dans le domaine du **médical**, les technologies et applications de réalité augmentée sont notamment utilisées pour la **formation des futurs praticiens**. Par exemple, les étudiants en médecine peuvent traiter des blessures graves en situation réelle. Ils ont aussi l'opportunité, avec l'aide de leur Smartphone ou de leur ordinateur, de **visualiser des contenus et répondre à des tests**. La réalité augmentée intervient même directement dans **les diagnostics et les soins aux patients**.

L'**INRIA**, organisme public de recherche, dédié aux sciences et technologies du numérique, a par exemple mis en place un dispositif permettant une analyse de l'activité du cerveau via un **casque doté d'électrodes**. La reconstitution se fait à l'aide d'une caméra 3D et d'un écran miroir. Ce procédé pourrait à terme **soigner certaines pathologies** comme les troubles de l'attention et du sommeil ou encore les acouphènes, et ce en envoyant des signaux au cerveau pour qu'il se « réorganise ».

La réalité augmentée a donc de beaux jours devant elle et de nouvelles pratiques émergent déjà dans d'autres secteurs. Citons notamment **le Street Art** qui intègre déjà ce procédé comme technique à part entière, la **presse** via la création de contenus dynamiques ou bien encore le **cinéma** qui a recours à cette technique pour la promotion de films. À l'occasion du lancement du film Star Trek, des modèles virtuels en 3D de ses vaisseaux étaient ainsi proposés avec la possibilité de les conduire !

BNP Paribas Rental Solutions suit de près ces évolutions et vous informera au fil du temps de ses nouvelles utilisations, notamment afin d'augmenter l'impact de vos actions commerciales.



À LA UNE

IMPACT BUSINESS

[Gestion Plus](#)

[Eco-logique](#)

[Réduction coûts](#)

[Maxi Performance](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

[Euro Media France et](#)

[BNP Paribas Rental Solutions](#)

TENDANCES MARCHÉ

[La réalité augmentée :
technologie au service
du client](#)

DANS L'AIR

[Vivement 2015 !](#)

Dans l'air

Vivement 2015 !



En 2014, nous avons multiplié les événements afin de mieux répondre aux attentes de nos clients. Mais aussi pour nous retrouver ensemble, tout simplement.

En 2015, notre souhait est de renouveler ces bons moments...

Lors du dernier trimestre 2014, le **BNP Paribas Masters** et la finale de la **Coupe Davis** nous ont offert de magnifiques « joutes » tennistiques que nous avons eu le plaisir de partager avec certains d'entre vous.

Même si le résultat n'a pas été à la hauteur de nos souhaits, vous gardez cependant, pour beaucoup d'entre-vous, de bons souvenirs de ces journées passées dans la superbe enceinte du **Stade Pierre Mauroy de Villeneuve-d'Ascq**. Pour preuve ce sympathique mot de **Julien DROUARD, DSI d'ANKAMA** (création numérique) :

« Merci pour vendredi j'ai vraiment passé un très bon moment. C'est toujours agréable de discuter avec vous tous et de tisser des liens avec des confrères. Côté tennis, dommage que l'on n'ait pas eu deux ou trois Gaël Monfils. Ça aurait été jouable ! Mais les Suisses ont été plus forts, il faut le reconnaître »

Merci encore... et sachez que nous vous préparons **une année 2015 aussi tonitruante que le match de Monfils contre « Rodgeur » !**

Vous pourrez prendre connaissance des rendez-vous à venir dans le 1er numéro 2015 de **LeasePark News**.

Vous avez des suggestions ? N'hésitez pas à nous en faire part à

marie-laure.noiville@bnpparibas.com

Nous vous souhaitons d'excellentes fêtes de fin d'année !