

#jaichoisi leasing



AUX CÔTÉS DE CEUX QUI
CRÉENT DE LA CROISSANCE



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON*
** Accélérateur de business*



Aux côtés

Tracteurs ultra-connectés, infrastructures informatiques en *cloud*, véhicules roulant au gaz naturel... Les technologies liées aux équipements professionnels, quel que soit le secteur, n'ont jamais évolué aussi vite que ces dernières années. Une opportunité et un défi pour les entreprises, face aux enjeux de compétitivité sur leur marché et aux exigences environnementales accrues.

de ceux qui créent

Plus que jamais, elles ont donc besoin de souplesse pour faire évoluer facilement leurs matériels agricoles et leurs engins de construction, leur parc informatique et bureautique, leur flotte de véhicules...

Plus que jamais, elles ont besoin que l'on soutienne des investissements coûteux pour financer leurs équipements afin de se concentrer sur le développement de leur activité. Plus que jamais, elles ont besoin d'un financement qui favorise l'usage plus que la propriété.

de la croissance.

Plus que jamais les entreprises ont besoin d'être durablement accompagnées dans leur croissance. Chez BNP Paribas Leasing Solutions, c'est notre raison d'être.

Un leader européen du leasing p.05

Notre métier en bref **p.06**

Nos implantations dans le monde **p.08**

Nos 5 engagements **p.10**

Notre organisation **p.11**

Nos indicateurs de performance **p.12**

—

Financer l'économie réelle p.13

Vision de Charlotte Dennery, Administratrice Directrice Générale **p.14**

Interview du Comité de Direction Générale **p.18**

Faits marquants 2015 **p.22**

—

Portfolio #jaichoisileasing p.25

Ils témoignent sur ce que le leasing a changé pour leur entreprise et comment il a contribué à accélérer le développement de leur activité.

—

Anticiper un monde qui change p.31

Économie de l'usage : vers une nouvelle source de création de valeur? **p.32**

Transformation digitale : quelle révolution des usages et de l'expérience client? **p.35**

Transition énergétique : un véritable levier de croissance pour demain? **p.39**



Tous les témoignages

#jaichoisileasing

À retrouver sur

leasingsolutions.bnpparibas.com/media-center/jaichoisileasing/



Un leader européen du leasing

BNP Paribas Leasing Solutions aide les entreprises à développer durablement leur activité en leur apportant des solutions créatrices de valeur et s'affirme comme un leader européen du secteur.

29,2 MILLIARDS D'EUROS
d'encours sous gestion

Notre vocation : être un accélérateur de business

Au sein du groupe BNP Paribas, BNP Paribas Leasing Solutions est le métier spécialisé dans les solutions locatives et de financement pour les équipements professionnels.

DES PROFESSIONNELS EXPERTS DES ACTIFS ET DES MARCHÉS

Nous mobilisons des équipes expertes, spécialisées dans chacun des secteurs d'activité que nous accompagnons : elles connaissent les actifs, comprennent les enjeux sectoriels et savent anticiper les tendances fortes des marchés.

UN ACCOMPAGNEMENT SUR LE LONG TERME

Notre promesse de valeur est de soutenir et accélérer le développement des ventes de nos partenaires et de nos clients. Ils nous font confiance dans la durée.

LA SOLIDITÉ DU GROUPE BNP PARIBAS

Notre appartenance au groupe BNP Paribas, banque leader de la zone euro et acteur bancaire international de premier plan, nous confère une réelle solidité financière et permet à nos clients de bénéficier d'un réseau international étendu.

0
6
/

Un acteur majeur du financement de l'économie réelle



70

ANS
d'existence



500 000

DEMANDES TRAITÉES
par an, soit **2 200 par jour**



29,2

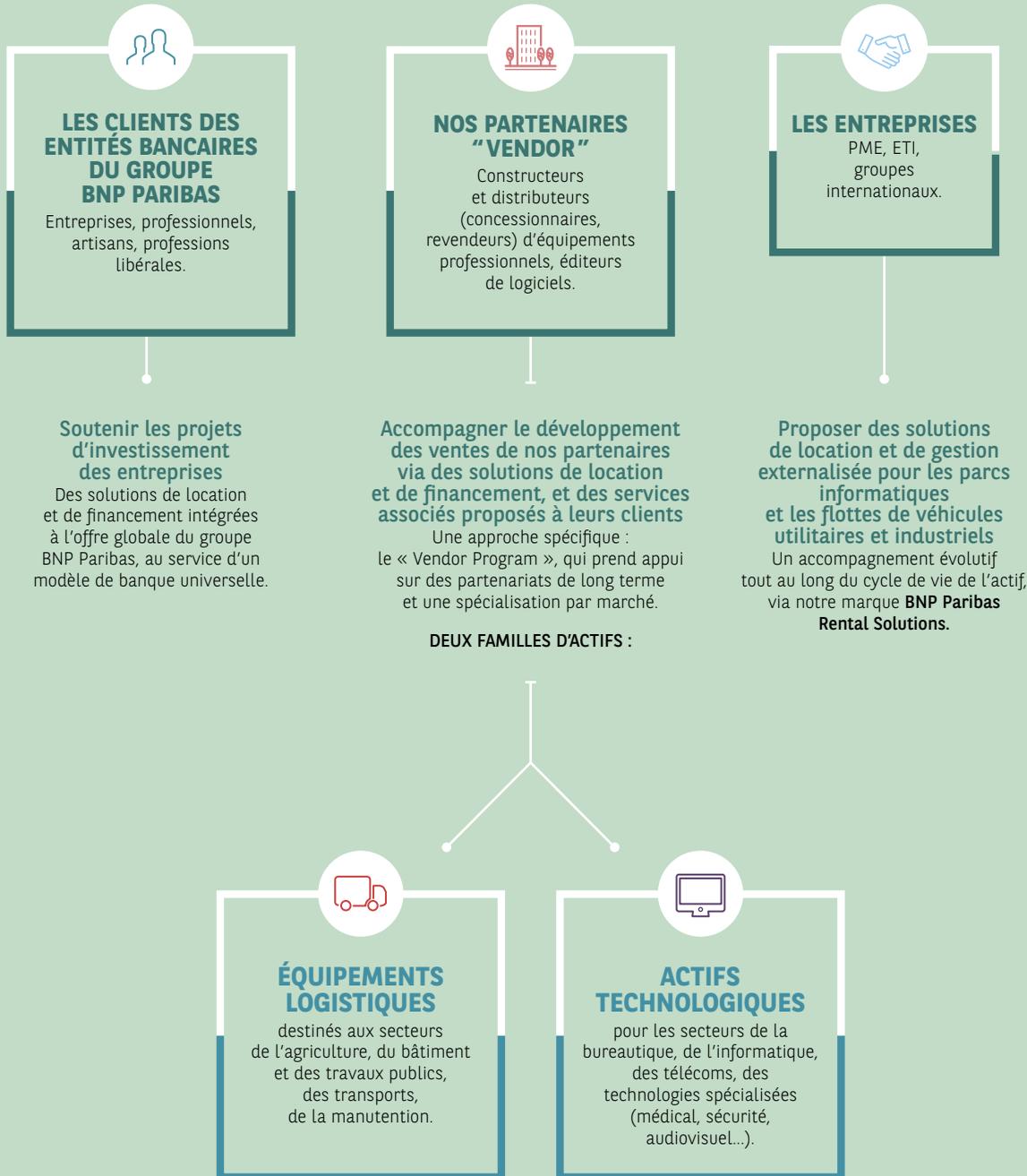
MILLARDS D'EUROS
d'encours total sous gestion
(Montant incluant le *servicing* auprès
des entités bancaires de BNP Paribas)



300 000

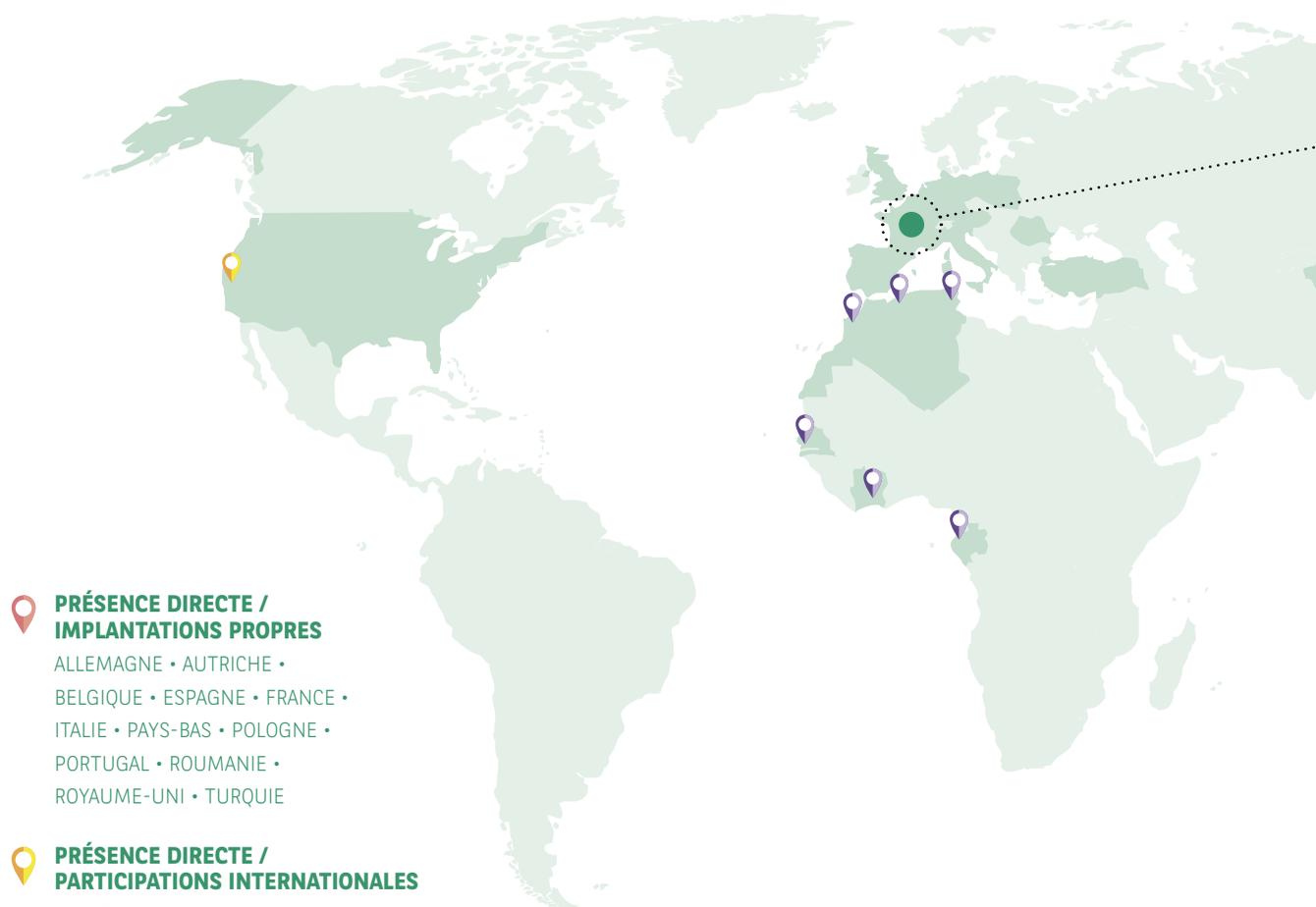
CONTRATS
mis enoyer en 2015, soit **3 contrats**
chaque minute au profit du financement
de l'économie réelle

Des solutions de financement et de location pour les professionnels



Une présence internationale

ACCOMPAGNER LA CROISSANCE
DE NOS CLIENTS ET PARTENAIRES



**PRÉSENCE DIRECTE /
IMPLANTATIONS PROPRES**

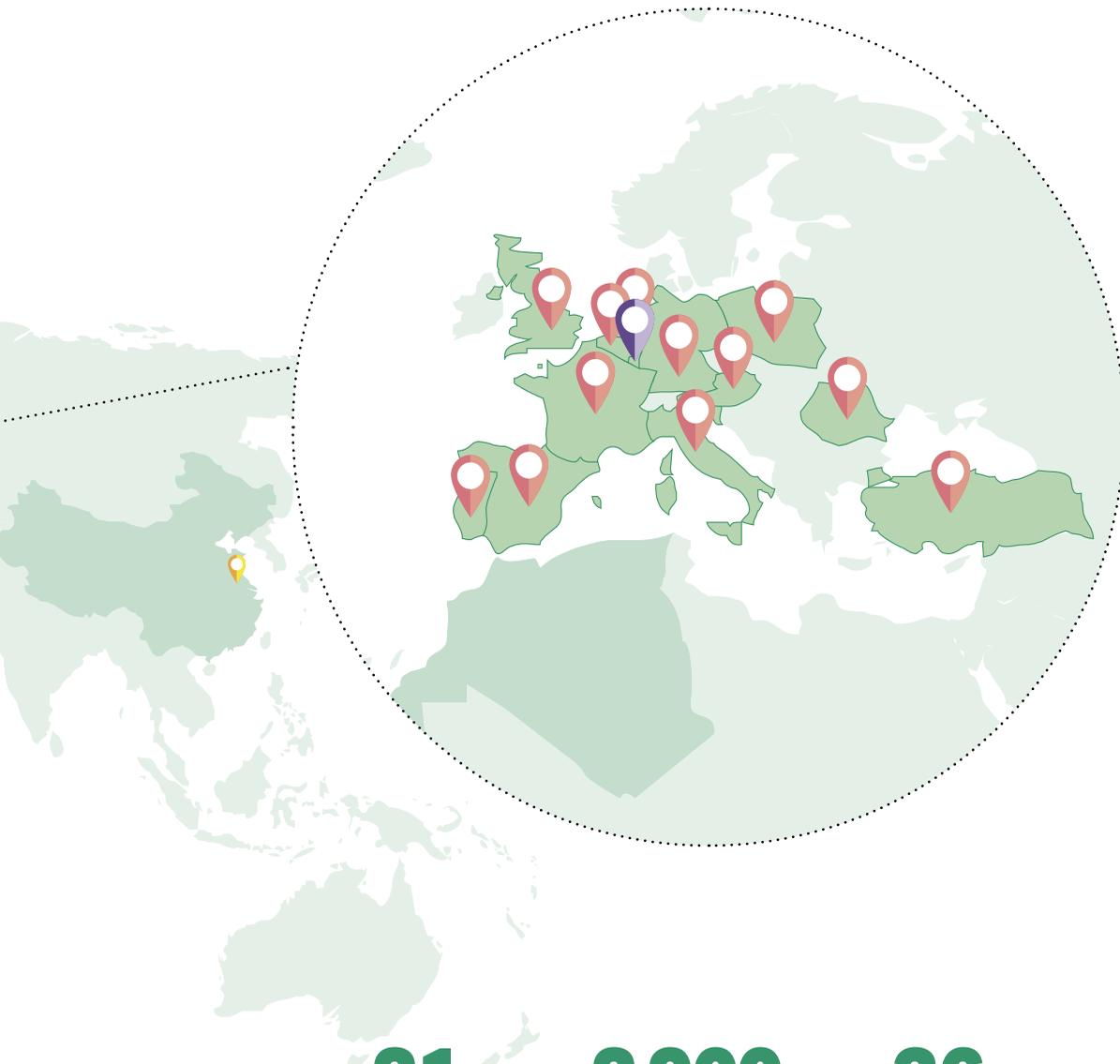
ALLEMAGNE • AUTRICHE •
BELGIQUE • ESPAGNE • FRANCE •
ITALIE • PAYS-BAS • POLOGNE •
PORTUGAL • ROUMANIE •
ROYAUME-UNI • TURQUIE

**PRÉSENCE DIRECTE /
PARTICIPATIONS INTERNATIONALES**

CHINE (participation dans Jiangsu
Financial Leasing) • ÉTATS-UNIS
(Bank of the West)

**PRÉSENCE INDIRECTE /
RÉSEAU DU GROUPE BNP PARIBAS**

ALGÉRIE (EL Djazaïr) • CÔTE D'IVOIRE
(BICICI) • GABON (BICIG) • LUXEMBOURG
(BGL Paribas) • MAROC (BMCI Leasing) •
SÉNÉGAL (BICIS) • TUNISIE (UBCI Leasing)



21
PAYS

2900
COLLABORATEURS
dans le monde

36
BUREAUX

— Grâce à sa dimension globale et à ses implantations locales, BNP Paribas Leasing Solutions accompagne ses partenaires et ses clients dans 21 pays, sur quatre continents.

BNP Paribas Leasing Solutions est présent directement dans 14 pays et apporte son expertise du leasing aux équipes des banques de détail du groupe BNP Paribas dans sept autres pays.

Nos 5 engagements

UNE EXIGENCE DE QUALITÉ DE SERVICE OPTIMALE POUR NOS CLIENTS ET NOS PARTENAIRES

La mise en œuvre et le respect de ces cinq engagements vont au-delà d'une simple déclaration d'intention : ils constituent à la fois un principe d'action individuel et une responsabilité collective au sein de l'entreprise. Notre ambition est d'être l'entreprise de référence sur le marché de la location et du financement des équipements professionnels.

Elle suppose la satisfaction de nos clients et partenaires, et la construction d'une relation de long terme basée sur la confiance mutuelle. Tous les collaborateurs de BNP Paribas Leasing Solutions sont, au quotidien, les ambassadeurs de ces cinq engagements que résume notre signature de marque : Business is ON.

EXPERTISE

Nous mettons notre savoir-faire et notre connaissance des équipements au service de nos clients et partenaires, pour soutenir durablement la croissance de leur activité.

simplicité

Nous proposons des outils et services adaptés aux besoins et au fonctionnement de nos clients et partenaires, en visant le meilleur niveau d'efficacité opérationnelle.

OFF ON RÉACTIVITÉ

Nous sommes tous mobilisés pour garantir, dès que possible, le meilleur délai de service à nos clients et partenaires.

INNOVATION

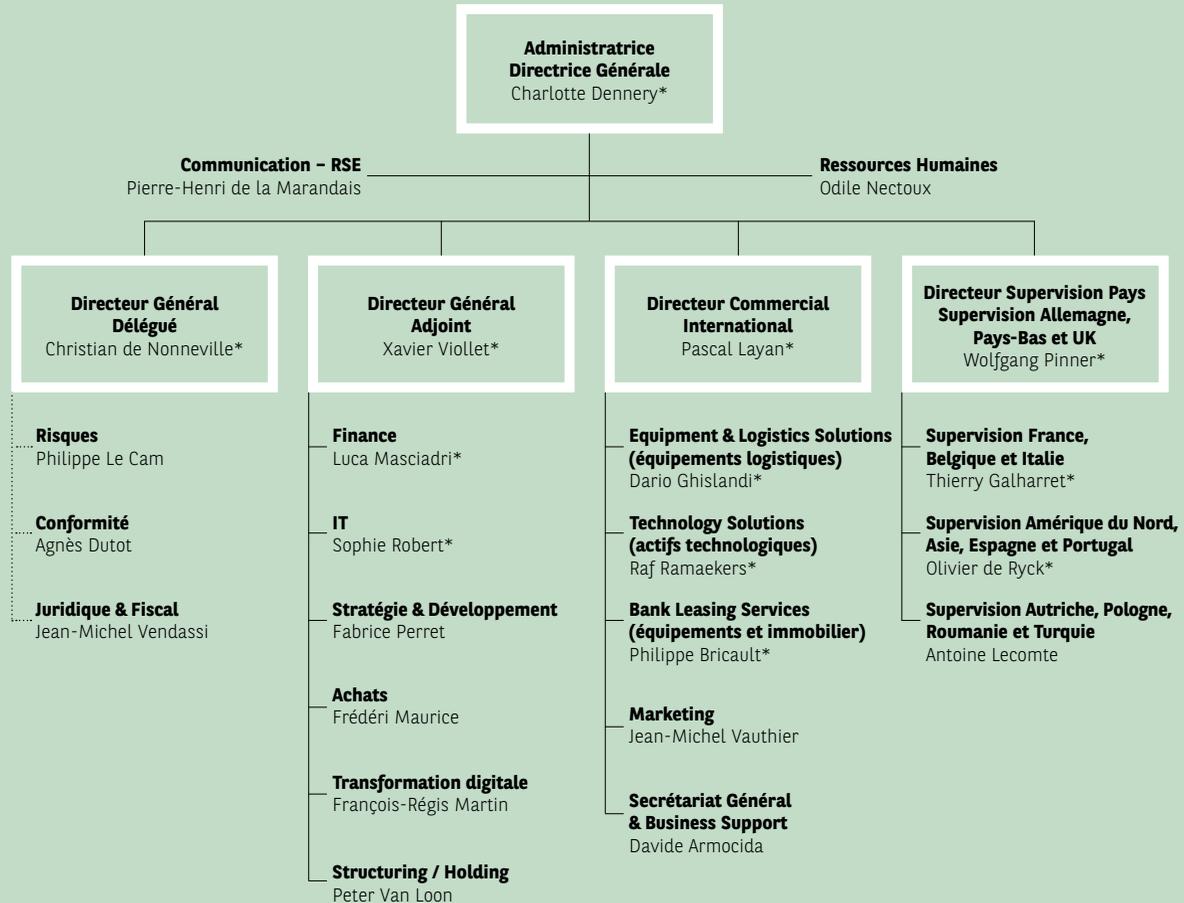
Nous nous attachons à proposer régulièrement de nouveaux services et des solutions technologiques à la pointe des standards du marché.

RESPONSABILITÉ

Nous agissons avec éthique et responsabilité, dans le respect des intérêts de nos clients et des valeurs du groupe BNP Paribas.

Notre organisation

UNE CAPACITÉ À AGIR AU PLUS PRÈS
DES BESOINS DU TERRAIN



UNE ORGANISATION SOLIDE, INDUSTRIELLE ET AGILE

L'organisation de BNP Paribas Leasing Solutions répond aux besoins de réactivité et de parfaite connaissance des secteurs d'activité et des marchés sur lesquels nous intervenons. Nos lignes de métier spécialisées par famille d'actifs sont structurées au niveau

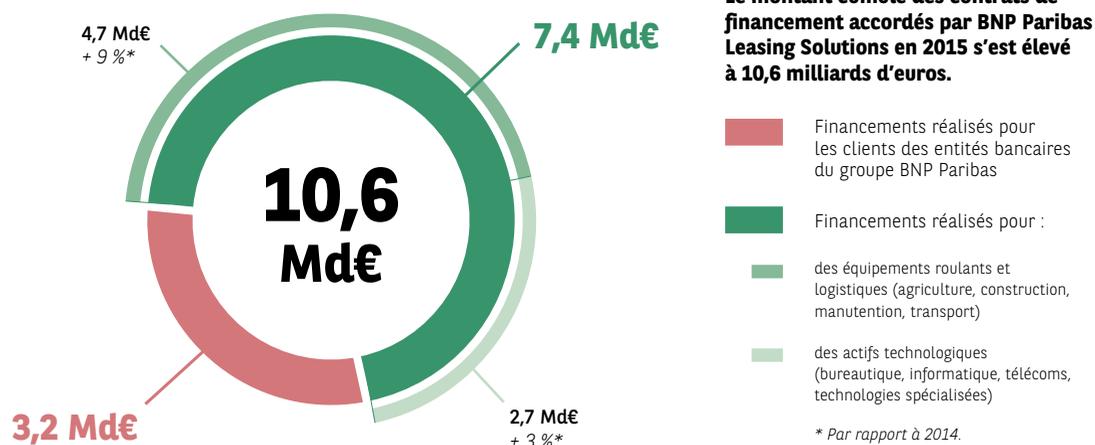
international, pour proposer à nos grands clients et partenaires mondiaux des offres de financement globales dans les pays où ils sont présents. Nos équipes en charge de la supervision pays garantissent l'harmonisation de la qualité et de la conformité partout dans le monde.

* Membres du Comité Exécutif

□ Comité de Direction Générale

Une performance durable

UNE CROISSANCE SOUTENUE EN 2015



1
2
/

“ Positive leasing ” : la RSE en quelques chiffres

Créer de la valeur pour tous, c'est cela aujourd'hui être responsable. Nous souhaitons ainsi inscrire nos actions de responsabilité sociale et environnementale dans notre ADN, au cœur de notre activité. C'est le sens de la démarche « positive leasing » : un engagement global, une culture de la responsabilité.



RESPONSABILITÉ ENVIRONNEMENTALE

- 20%

Baisse de la consommation de papier par collaborateur entre 2014 et 2015



RESPONSABILITÉ ÉCONOMIQUE

1^{er}

BNP Paribas Leasing Solutions a lancé en 2015 une solution de micro-finance en Belgique qui a permis de financer un premier projet



RESPONSABILITÉ CIVIQUE

+ 67%

montant alloué aux actions de mécénat entre 2014 et 2015



RESPONSABILITÉ SOCIALE

56 570

heures de formation dispensées en 2015 à plus de 2 500 collaborateurs



Financer l'économie réelle

En injectant chaque année environ 10 milliards d'euros dans l'économie destinés au financement d'équipements professionnels et de projets d'investissement, BNP Paribas Leasing Solutions soutient activement la croissance des entreprises et contribue à la création de valeur et d'emplois. Une fierté et une ambition réaffirmées par ses dirigeants.

3 CONTRATS CHAQUE MINUTE
au profit de l'économie réelle
et la garantie d'une réponse
en quelques heures

BOUWMANNRAGPLAN



Charlotte Denhery

ADMINISTRATRICE
DIRECTRICE GÉNÉRALE

**“Le soutien
à l’économie réelle
est notre raison d’être.”**

Comment s'organise et à quels besoins répond le métier du leasing ?

Notre activité s'appuie sur deux piliers solides. En premier lieu, l'accompagnement que nous proposons aux clients « entreprises » du groupe BNP Paribas pour qui nos solutions locatives et de financement peuvent se révéler plus flexibles et pertinentes qu'un crédit « classique » pour préserver leurs capacités d'investissement. Ensuite, notre cœur de métier historique, l'approche « Vendor », où nous construisons des partenariats d'envergure et de long terme avec des constructeurs et distributeurs d'équipements professionnels, à qui nous apportons des solutions de financement pour leurs clients finaux. Ce faisant, nous finançons l'économie réelle en soutenant les acteurs économiques qui sont au cœur de la dynamique de croissance des économies – PME, ETI, entrepreneurs – et qui s'adaptent en permanence à un monde en mouvement. C'est pour nous une réelle fierté et c'est vraiment porteur de sens pour tous nos collaborateurs. Au cœur des évolutions récentes, on constate également que l'économie de l'usage tend aujourd'hui à se substituer progressivement à l'économie de la propriété. Or cela est au cœur de notre ADN puisque notre activité consiste principalement à proposer des solutions de location sur une durée limitée.

Vous dirigez BNP Paribas Leasing Solutions depuis quelques mois... Quels sont les principaux atouts de l'entreprise ?

Ils sont nombreux. Notre métier est très diversifié : multipays, multiactivités, multisecteurs et multipartenaires. Un avantage considérable pour faire face à la complexité du monde et un réel atout pour nous adapter vite et fréquemment. Nos collaborateurs sont des experts reconnus dans leurs domaines ; la plupart ont fait carrière dans le leasing, un métier qu'ils ont vu évoluer et se transformer. Leur expertise et leur engagement ont permis de bâtir une culture de l'excellence, tout en préservant un esprit d'entrepreneuriat et de proximité.

“Notre métier est porteur d'avenir car il est porteur de sens.”

Charlotte Dennerly /
Administratrice Directrice Générale

La puissance de notre organisation tient aussi en un chiffre : 2 200 dossiers traités chaque jour grâce à une industrialisation et une harmonisation des process dans tous les pays. La réactivité est l'une de nos grandes forces. Un autre atout essentiel tient, bien sûr, à la qualité et à la durabilité de nos partenariats.

Quels seront vos grands défis pour les prochaines années ?

Ce qui doit avant tout nous guider, dans nos prises de décision stratégiques comme dans nos comportements quotidiens, c'est l'amélioration constante de la satisfaction de nos clients et partenaires. Il nous faut, par ailleurs, continuer à assurer la performance économique et la rentabilité de l'entreprise dans un contexte de croissance faible, notamment en Europe. Ensuite, faire face à l'évolution des réglementations qui pèsent et vont continuer à peser sur les activités financières. C'est une nouvelle donne avec laquelle nous devons apprendre à vivre ; elle suppose des ajustements importants mais que notre entreprise saura mettre en œuvre. Il nous faudra également nous adapter sans cesse aux évolutions sectorielles, très importantes dans le secteur de l'IT, notamment. Enfin, relever le défi du digital : apporter davantage de solutions dématérialisées à nos clients et accompagner la transformation digitale en interne, pour gagner en agilité, en réactivité, en efficacité.

Et les enjeux de la transition énergétique ?

Nous y sommes confrontés, comme nos partenaires et leurs clients. Demain se posera avec encore plus d'acuité la question de la compatibilité de l'accélération technologique avec la préservation des ressources et la protection de l'environnement. Ce sont des questions qui nous tiennent à cœur et auxquelles nous travaillons, en collaboration étroite avec nos partenaires, pour déboucher sur des solutions concrètes.

“La diversité de nos expertises est un atout clé face à la complexité du monde.”

Vous avez l'ambition d'être l'entreprise internationale de référence sur le marché du leasing. Quels seront vos grands axes de développement ?

Nous construisons actuellement notre plan stratégique 2017-2020. Plusieurs axes structurent notre réflexion : l'extension de nos partenariats existants, en offrant des services additionnels ou des zones d'intervention élargies, le gain de nouveaux comptes clés, en direct ou en nous appuyant sur la force du réseau BNP Paribas en France et à l'international ; enfin, une présence accrue sur des marchés à très fort potentiel comme l'Amérique du Nord (États-Unis, Canada), où sont basés la plupart des acteurs clés dans le domaine des nouvelles technologies.

Quelles sont les facteurs clés de réussite de ce plan ?

Ils tiennent en deux mots : l'adhésion et la confiance. De nos collaborateurs comme de nos partenaires. L'adhésion et l'implication



de toutes les parties prenantes dépendront de notre capacité collective à donner du sens au projet. Ce sera le rôle de chaque manager auprès de ses équipes, le rôle aussi des dirigeants auprès des clients et partenaires, qui doivent nous accompagner dans ce développement. La confiance, c'est son corollaire. Il ne peut y avoir d'adhésion sans confiance. Elle est un des piliers sur lesquels s'est construit notre modèle. Il est essentiel qu'elle perdure, se renforce et ne soit pas rompue.

Les incertitudes économiques et politiques dominent le monde actuel... Quels impacts sur votre avenir ?

Nous sommes dans un monde de turbulences et d'incertitudes permanentes. Nous devons constamment être réactifs, flexibles, adaptables.



/ 1 7

Nous l'avons éprouvé lors des précédentes crises que nous avons traversées. De nombreux réajustements ont alors été nécessaires. Nous devons continuer à nous transformer, mais sans heurts ni traumatismes. Ma responsabilité est de travailler à faire évoluer les collaborateurs, leur offrir un cadre de travail propice à leur épanouissement, tout autant qu'à optimiser la performance économique de l'entreprise.

**La feuille de route est donc tracée...
À plus court terme, quels sont vos enjeux en 2016 ?**

En premier lieu, mener à son terme le plan 2013-2016 : nous sommes très bien partis pour atteindre sans difficultés nos objectifs. Ensuite, je l'ai dit, nous préparons activement le prochain plan stratégique. Les chantiers de transformation déjà évoqués

seront naturellement une autre de mes priorités. Enfin, la préparation du déménagement, début 2017, de notre siège qui rassemble la direction, les fonctions *corporate* et la plupart des effectifs de la France, soit 1 200 collaborateurs. Nous inaugurerons, dans un bâtiment HQE, un nouvel environnement de travail qui favorise la transversalité, le travail collaboratif et en mobilité... Un projet emblématique de la modernisation de l'entreprise et de l'accélération de sa transformation, notamment digitale. •

De gauche à droite :

Wolfgang Pinner / Directeur de la Supervision Pays
Pascal Iayan / Directeur Commercial International
Charlotte Dennerly / Administratrice Directrice Générale
Christian de Nonneville / Directeur Général Délégué
Xavier Viollet / Directeur Général Adjoint



Pascal Layan

Directeur Commercial International

Qu'est-ce qui fait la force de votre business model ?

Notre organisation est calquée sur les besoins de nos clients. Nous fonctionnons par lignes de métier internationales, avec leur déclinaison locale dans les pays où nous sommes implantés. Nous sommes structurés autour de deux axes. En premier lieu, nous sommes spécialisés par famille d'actifs. Cela nous permet de soutenir le développement des ventes de nos partenaires, dans le domaine des équipements logistiques (Equipment & Logistics Solutions) et des équipements technologiques (Technology Solutions). Cette organisation nous procure un réel avantage : nous connaissons parfaitement les marchés de nos clients et partenaires, leurs spécificités et leurs challenges. Nous parlons le même langage, nous comprenons leurs produits, leur écosystème, leur modèle de risques, etc. : c'est pour eux la meilleure garantie de disposer de solutions adaptées à leurs enjeux et créatrices de valeur. Nous accompagnons, par ailleurs, nos partenaires sur des géographies très larges, en

“Nous avons construit une connaissance approfondie des spécificités marchés de nos clients.”

leur proposant une offre homogène en phase avec leur stratégie globale. D'autre part, et c'est notre deuxième axe, nous mobilisons notre expertise pour offrir des solutions de financement aux clients « professionnels » des entités bancaires de BNP Paribas (Bank Leasing Services).

Quelles sont les principales tendances que vous observez sur vos marchés ?

La tendance lourde, que l'on retrouve sur tous les marchés, c'est le passage du financement d'un bien au financement d'un usage. C'est le cas en particulier dans le secteur des nouvelles technologies, en pleine révolution, où la mutation vers le *cloud* supprime même la réalité physique de l'actif financé. Un phénomène qui crée une complexité économique et juridique inédite et nous impose par exemple de bâtir des modèles innovants de facturation à l'usage adaptés à cette nouvelle donne.

En quoi la satisfaction de vos partenaires est-elle une priorité majeure pour vous ?

Dans un environnement économique de plus en plus complexe, l'échange et l'interaction avec nos partenaires et nos clients sont essentiels. Nous menons d'ailleurs, à l'échelle européenne, des enquêtes annuelles de satisfaction auprès de tous nos partenaires, distributeurs, clients ou chargés d'affaires de BNP Paribas, sur leur perception de la qualité de service. Par exemple l'indicateur *Easy to deal with* est en très nette amélioration dans l'enquête de satisfaction ELS 2015. Ainsi, 85 % du réseau de distribution des partenaires considèrent qu'il est plutôt facile ou très facile de travailler avec BNP Paribas Leasing Solutions. Cette démarche d'enquêtes débouche sur des plans de progrès ou sur des innovations comme la « Vendor Academy », programme de formation spécifique dédié aux concessionnaires. Une écoute permanente et attentive de la voix du client est l'approche la plus pertinente pour construire des solutions adaptées à ses attentes. •

Christian de Nonneville

Directeur Général Délégué, Supervision des fonctions Risques, Conformité, Juridique & Fiscal

En quoi la gestion des risques et le contrôle interne sont-ils stratégiques ?

Le risque est un élément intrinsèque de notre métier. Aux risques usuels que connaît toute entreprise s'ajoutent des risques propres à l'univers du crédit (défaillance, erreurs, fraudes) et d'autres liés à la spécificité de notre activité : par exemple le risque de réputation, et ses possibles conséquences financières, lié à l'impact négatif sur l'environnement d'un actif que nous possédons. Une mauvaise évaluation du risque peut donc se révéler préjudiciable pour notre activité.

Que recouvre la notion de conformité dans votre métier ?

Au sens large, elle recouvre la conformité aux lois et aux règlements, dans nos comportements généraux et le respect des autres. Au sens strict, il s'agit de sécurité financière (intégrité des clients et des partenaires), de déontologie et d'éthique professionnelle (conflits d'intérêts, cadeaux...) et de protection des intérêts des clients (éviter par exemple les actifs « toxiques »). Pour notre métier, il est donc essentiel de nous assurer de la fiabilité de nos process comme de ceux de nos partenaires, que nous devons former et informer suffisamment, et de la capacité du client final à utiliser correctement l'actif financé. Ces contraintes propres à l'univers de la finance s'imposent à notre activité, dans laquelle la rapidité de la décision de financement est déterminante pour soutenir les ventes de nos partenaires. Nous devons concilier cet impératif de réactivité avec une connaissance approfondie du client final.

Comment vous adaptez-vous à la pression accrue du régulateur ?

Il nous faut adapter efficacement et très régulièrement tous nos process opérationnels à la nouvelle donne réglementaire. Nous devons justifier et documenter en permanence notre gestion des risques et notre conformité. La fiabilité des données doit par exemple être garantie à tout moment du processus de production et de commercialisation : un vrai challenge pour notre métier, où nous traitons plus de 2 000 demandes de financement par jour ! Nous devons donc régulièrement adapter

notre gouvernance, tout en préservant l'efficacité de nos processus industriels. Pour ce faire, nous avons besoin de l'implication de toutes les parties prenantes, collaborateurs mais aussi partenaires. La réglementation, pour servir utilement le business, doit aujourd'hui être l'affaire de tous. •



“Nous devons adapter efficacement et très régulièrement tous nos process opérationnels à la nouvelle donne réglementaire.”

“Renforcer la coordination des projets et faciliter la coopération entre pays est un facteur clé d’efficacité.”

Wolfgang Pinner

Directeur de La Supervision Pays

Pourquoi avoir créé récemment une Direction de La Supervision Pays ?

La supervision pays a toujours existé. Toutefois, la complexité accrue du secteur financier et le renforcement constant de la régulation de notre activité nécessitent aujourd’hui un pilotage encore plus fort et une coordination optimale. La supervision concerne toutes les entités pays, ainsi que les différentes formes de coopération que nous avons avec des filiales du Groupe (aux États-Unis ou en Afrique) ou via des accords de partenariat avec des acteurs locaux, comme en Chine. Outre notre responsabilité de contrôle, elle permet de développer l’échange d’expérience entre pays, l’harmonisation de nos approches et l’animation de communautés d’experts « métier » ; c’est par ailleurs un puissant levier pour déployer les outils et projets phares du métier localement.

Quelle complémentarité avec les lignes de métier internationales ?

Notre accompagnement favorise le partage de savoir-faire et de bonnes pratiques. Nous apportons, en outre, une connaissance de l’environnement juridique, économique, financier, culturel de chaque pays. Les équipes business peuvent ainsi se concentrer sur la prospection, la gestion de la relation avec les clients partenaires, la recherche de solutions et l’élaboration de nouvelles offres. En *back-office*, il y a toute la chaîne de production du service, avec sa composante commerciale à chaque étape du process. Nous sommes là pour faciliter la réalisation des projets et renforcer la coopération, entre pays aussi bien qu’entre équipes, à un niveau local ou supranational.

Quels enjeux à moyen terme ?

La contrainte de capitalisation croissante, couplée à une politique de taux bas de la BCE, oblige tous les organismes bancaires à renforcer, voire repenser leur *business model*. La force du modèle intégré de BNP Paribas est qu’il encourage un *cross selling* vertueux à tous les niveaux de l’entreprise : une banque universelle capable de répondre à tous les besoins de ses clients, dans un contexte international et de plus en plus digital. Nous allons ainsi continuer à renforcer la coopération avec d’autres entités de BNP Paribas pour déployer une offre de services intégrée à destination des entreprises, en Europe et au-delà. Par ailleurs, nous devons être capables de renforcer notre présence dans de nouvelles géographies, afin d’accompagner la croissance de nos partenaires et de développer nos activités de partenaire financier international sur de nouveaux marchés. •



“Notre dynamique de transformation est en marche et s’accélère.”

Xavier Viollet

Directeur Général Adjoint, Chief Operating Officer*

L’entreprise semble vraiment être en mouvement...

Il est clair qu’il se passe quelque chose d’important ! Il y a une volonté d’avancer, de se développer, de faire bouger les lignes, de faire émerger une nouvelle entreprise. Une dynamique enclenchée il y a quelques années et dont les effets sont de plus en plus visibles depuis quelques mois. L’entreprise est en croissance, en conquête de nouveaux marchés et de nouveaux clients. L’année 2015 a été particulièrement satisfaisante, au plan commercial comme au plan financier, et tous les indicateurs sont au vert. Plusieurs projets majeurs de transformation sont lancés ; ils sont tous porteurs de sens, de modernité et d’engagement pour l’ensemble de nos équipes.

Comment se structure votre stratégie de transformation digitale ?

En premier lieu, il s’agit de moderniser l’expérience client : nos partenaires (constructeurs et revendeurs) ont besoin d’une relation fluide et agile avec nous. Et de solutions simples, mobiles, réactives. Notre application pour smartphone lancée en 2015 leur permet de faire une offre de financement à leurs clients, quel que soit l’endroit où ils se trouvent, puis de recevoir une réponse quasi immédiate. En 2016, nous lançons une nouvelle application sur tablette, permettant de procéder à tout type de simulations financières, qui fonctionne *on* et *offline*, c’est-à-dire en environnement non connecté. Et nous déployons progressivement, en France puis en Europe, la signature électronique. Le deuxième axe concerne nos processus internes : dématérialisation et *workflow*. Et le dernier axe, nos manières de travailler : smartphones et équipements de dernière génération pour nos collaborateurs, plateformes collaboratives et nouveaux modes de travail, programme d’acculturation digitale...



Quelles sont vos priorités en 2016 ?

Réussir le déménagement de notre siège, début 2017, un projet qui mobilise la Direction Générale, les équipes *corporate* et les équipes de la France. Ce chantier est en effet emblématique de cet élan de modernisation et à la croisée de nombreux autres projets de transformation. Nous devons aussi poursuivre la mise en œuvre du plan de transformation digitale, continuer nos efforts en matière d’efficacité opérationnelle et préparer notre plan stratégique 2020, qui prévoit un développement sur de nouveaux marchés et à l’international.

Une vision assez optimiste et de bonnes perspectives pour l’avenir...

Oui, mais pour autant il nous faut rester vigilants et continuer à anticiper les évolutions de notre métier demain, à l’ère du tout digital. Nous devons nous prémunir contre une possible « ubérisation » du métier : rechercher en permanence ce qui peut être amélioré, identifier ce que sera l’expérience digitale de nos clients/ partenaires et éviter ainsi qu’un nouvel entrant nous confisque une partie de notre chaîne de valeur. Avec confiance et pragmatisme. •

* En charge des fonctions Finance, IT, Stratégie & Développement, Achats, Transformation digitale et Structuring.

2015, l'accélération sur tous les fronts

AMÉLIORER NOTRE PERFORMANCE AU SERVICE DE NOS CLIENTS

Nouvelle équipe dirigeante, croissance significative de nos encours, signature de partenariats européens d'envergure, innovations dans nos produits et services, distinctions professionnelles... : 2015 a été marquée par de nombreux temps forts pour BNP Paribas Leasing Solutions. Tour d'horizon des faits marquants de l'année.

2
2
/



LEASE OFFERS MOBILE UNE APPLICATION POUR SIMPLIFIER ET OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT

En juin 2015, BNP Paribas Leasing Solutions a lancé l'application Lease Offers Mobile. Elle permet aux équipes commerciales de nos partenaires de traiter les demandes de financement en situation de mobilité et en temps réel. Depuis leur smartphone, ils peuvent simuler une offre commerciale, transmettre une demande de financement ou consulter la liste des demandes, quand ils veulent et où qu'ils se trouvent.

SALON AGRITECHNICA FORTE VISIBILITÉ POUR LES 30 ANS DE BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS ALLEMAGNE

Agritechnica a accueilli en novembre 2015 à Hanovre plus de 450 000 visiteurs provenant de 115 pays, ainsi que 2 900 exposants, ce qui en fait le plus grand salon professionnel d'équipement et de machinerie agricole en Europe. Une forte visibilité pour BNP Paribas Leasing Solutions Allemagne qui a accueilli sur son stand plus de 300 invités internationaux, dont de nombreux décideurs, constructeurs et clients, qui ont célébré ensemble le 30^e anniversaire de notre filiale allemande.



PARTENARIAT

NAISSANCE DU LABEL "KUBOTA FINANCE" EN EUROPE

En juillet 2015, BNP Paribas Leasing Solutions a signé un accord-cadre européen avec le constructeur japonais Kubota, l'un des leaders internationaux du secteur de la machinerie agricole et d'engins de construction. Objectif : accélérer les ventes et accroître les parts de marché de Kubota, en particulier sur le marché des tracteurs. L'accord de partenariat, qui donne à BNP Paribas Leasing Solutions l'exclusivité du label « Kubota Finance », couvre cinq pays d'Europe (Allemagne, Espagne, France, Italie et Royaume-Uni) et va s'étendre à d'autres pays européens en 2016.



RÉCOMPENSES

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS PRIMÉ AUX "IT EUROPA AWARDS"

BNP Paribas Leasing Solutions a de nouveau remporté le prix de « fournisseur de solutions financières de l'année », décerné lors de la cérémonie des « European IT & Software Excellence Awards 2015 » organisée à Londres par le magazine *IT Europa*. Ce prix vient saluer l'expertise et la qualité de service qui sont au cœur de l'accompagnement proposé par BNP Paribas Leasing Solutions aux acteurs majeurs du secteur des nouvelles technologies.

3^e

ANNÉE CONSÉCUTIVE
QUE CE PRIX EST DÉCERNÉ
À BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS



INTERNATIONAL

**CROISSANCE RAPIDE
ET CONTINUE DE
L'ACTIVITÉ EN CHINE**

La participation prise en janvier 2014 par BNP Paribas Leasing Solutions au sein de Jiangsu Financial Leasing, qui entend être l'un des acteurs clés du leasing en Chine, offre la plateforme idéale pour développer un programme de « Vendor Finance » sur le territoire chinois, ainsi que tous les produits et services de leasing qui y sont associés.

x5

**CROISSANCE DU VOLUME
ANNUEL DE PRODUCTION
RÉALISÉ EN CHINE EN 2015**

RSE

**OBTENTION DU LABEL
DIVERSITÉ EN FRANCE**

Ce label vient saluer l'engagement des entreprises, organismes et institutions en matière de prévention des discriminations, d'égalité des chances et de promotion de la diversité. Il a récompensé en 2015 l'ensemble des initiatives mises en place par BNP Paribas Leasing Solutions en faveur de la diversité et qui participent à la performance, à l'attractivité et à la créativité de l'entreprise.



#jaichoisi leleasing

BUSINESS IS ON
AUTOUR DU MONDE

Dirigeants d'entreprises de taille et de secteur différents, venus du monde entier, ils racontent ce que le leasing a changé pour leur entreprise et pourquoi cette forme de financement s'est révélée être un vrai « accélérateur de business ».



Toutes les histoires sur [#jaichoisileasing](#)



“La meilleure solution pour démarrer son activité.”

« Lorsque j’ai décidé, il y a 20 ans, de démarrer mon activité de vente, location et maintenance de machines agricoles et d’engins de chantier, je recherchais la meilleure solution pour m’aider à financer mes premiers équipements. Mes partenaires financiers m’ont alors parlé du leasing et j’ai tout de suite compris les avantages que je pouvais en retirer : non seulement je pouvais ainsi lancer mon activité, mais je tenais là une solution de financement pour mes propres clients ! Une solution souple qui permet de choisir la durée et le montant de valeur résiduelle en fin de contrat, en fonction de ses propres critères. Et surtout, une solution clés en main pour se concentrer sur son activité ! »

IVAN MARCHANDISE,
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ,
MARCHANDISE S.A., BELGIQUE

Vente, location et maintenance
de machines agricoles, de construction
et de manutention



“Les contrats de paiement à l’usage facilitent les négociations commerciales.”

« Je travaille avec BNP Paribas Leasing Solutions depuis le début de mon activité, même si, dans les années 1990, le leasing avait encore mauvaise réputation. Nombre de nos clients assuraient alors ne pas avoir besoin de faire appel au leasing puisqu’ils disposaient des fonds nécessaires pour acheter les équipements! Le développement d’une large gamme de solutions comme les contrats de location ou le crédit-bail a contribué au succès du leasing. Les contrats de paiement à l’usage, notamment, constituent un argument fort dans les négociations commerciales. Aujourd’hui, le leasing représente plus de 90 % des financements. Pour nous, c’est l’assurance de supprimer tout risque d’insolvabilité client et de disposer de liquidités immédiates. Les formations dispensées par BNP Paribas Leasing Solutions sont également très précieuses, surtout pour nos nouveaux vendeurs, qui maîtrisent ainsi rapidement les concepts financiers et peuvent les utiliser dans leurs pratiques quotidiennes. »

DIETMAR RITTER,
DIRECTEUR GÉNÉRAL,
KUNZE & RITTER GMBH, ALLEMAGNE

—
Distributeur d’équipements
bureautiques

*“Un triple
avantage: financier,
juridique et fiscal.”*

2
8
/

« Je connais le leasing depuis longtemps et j’y ai souvent recours pour financer des équipements mobiliers. J’ai également opté pour le crédit-bail immobilier par trois fois, pour des raisons à la fois financières, juridiques et fiscales. Dans le cas de projets immobiliers d’envergure, il faut souvent rechercher des partenaires financiers extérieurs si vous ne voulez pas engager vos fonds propres de manière trop importante ou opter pour des solutions de financement aux durées de remboursement plus longues que celles consenties classiquement en crédit. Le crédit-bail vous offre aussi une solution très avantageuse puisque vous préservez votre réserve « risque », tout en bénéficiant d’un amortissement de votre investissement immobilier sur une période accélérée. Autre avantage : la possibilité de levée d’option à mi-parcours du contrat. Enfin, les conditions juridiques de ce type de contrat, facilitant la revente du bien à un tiers par le biais de la cession du contrat de crédit-bail, offrent une grande souplesse pour optimiser la gestion de votre entreprise. »

JEAN-PAUL NOURY,
VICE-PRÉSIDENT,
GROUPE COFINANCE, FRANCE

Investissements immobiliers
(dont Cures Marines)





*“Un mode de
financement
souple, abordable
et de long terme.”*

1
2
9

« En 2006, nous souhaitons nous développer à l'international. Pour ce faire, nous avons eu besoin de réaliser un investissement très important, d'un montant d'environ 12 millions d'euros. Nous avons prévu de financer notre croissance via un organisme de crédit à l'exportation ; malheureusement une partie de l'équipement nécessaire à notre déploiement n'était pas éligible à ce mode de financement. Le leasing nous a offert une solution de financement très avantageuse, au regard de son coût, mais aussi la flexibilité de l'échéancier, qui permettait de préserver notre *cash flow* : deux avantages décisifs ! Mais ce n'est pas tout : l'équipement ainsi financé faisant office de garantie principale, nous avons évité tout coût additionnel. Depuis, le leasing est clairement devenu le premier mode de financement de nos investissements. »

MURAT ALICI,
RESPONSABLE ACHATS,
MARTEKS MARAS TEKSTIL SANAYI AS., TURQUIE

—
Fabrication textile

“Une solution de flexibilité pour un groupe dynamique et international comme le nôtre.”

3
0
/

« À l'origine, il y a une quinzaine d'années, le choix d'une solution locative se justifiait d'abord par la volonté de réduire la taxe professionnelle en restreignant le montant de nos immobilisations. Et bien sûr, de préserver nos liquidités. Une solution qui apporte aussi la flexibilité nécessaire à un groupe dynamique et international comme le nôtre. Tout va très vite et nous avons besoin d'une réponse adaptée et réactive. C'est même crucial pour une entreprise de service. Par ailleurs, se situer sur des cycles courts lorsqu'il s'agit d'équipements techniques dont la durée de vie est brève, comme les smartphones ou les tablettes, c'est tout simplement une évidence! Avec BNP Paribas Rental Solutions, nous travaillons à construire une solution adaptée à ces nouveaux produits, notamment avec des contrats de location plus courts, des prises de valeur résiduelle, etc.

Nous avons développé, au fil des années, une relation privilégiée et bâti un partenariat à valeur ajoutée, satisfaisant en termes de prix et de service, bien sûr, et qui nous garantit de toujours disposer d'une solution sur mesure et d'un partenaire réactif. Cette relation de confiance nous apporte une vraie sérénité. »

FRÉDÉRIC LALEVÉE,
DIRECTEUR FINANCE ET IT,
CARGLASS, FRANCE

Réparation et remplacement
de vitrages de véhicules





Anticiper un monde qui change

C'est parce que nous connaissons parfaitement les secteurs d'activité de nos clients et de nos partenaires que nous pouvons anticiper leurs besoins et répondre aux défis majeurs de l'économie de demain : priorité donnée à l'usage et à l'expérience client, transformation digitale profonde de nombreux *business models*, transition énergétique pour concilier compétitivité et croissance durable.



Économie de l'usage : vers une nouvelle source de création de valeur ?

L'économie de l'usage, également appelée économie de la fonctionnalité, est un modèle économique innovant, reposant sur la vente de l'usage d'un produit (sa mise à disposition pour un temps donné) et de services associés, plutôt que sur la vente du produit lui-même. Un nouveau modèle qui bouscule la chaîne de valeur traditionnelle : la propriété des uns devient la richesse des autres et c'est l'accès à l'usage qui crée la valeur. On n'achète plus le bien, mais son temps d'utilisation.

NOTRE ANALYSE

Le leasing est, à de nombreux égards, précurseur de cette économie qui réinvente la chaîne de valeur. Le produit n'est plus une fin en soi, il devient le support d'un service. En offrant l'usage d'un équipement dont nous assumons la propriété, et donc la maintenance et l'impact environnemental, les solutions de leasing proposent bien plus que la valeur du bien financé. Les avantages pour l'utilisateur sont multiples : une meilleure adaptation aux besoins réels des entreprises, grâce à une réponse personnalisée, un équipement récent, fiable et de qualité, une meilleure maîtrise du cycle de vie du produit, des risques externalisés et une relation client optimisée, basée sur des engagements réciproques. De plus, ces solutions constituent un réel levier de croissance, en préservant les fonds propres et la capacité d'investissement de l'entreprise.

“Le leasing est précurseur de cette économie qui réinvente la chaîne de valeur. Le produit n'est plus une fin en soi, il devient le support d'un service.”

POINT DE VUE

Oksana Mont

Professeur et Directeur Adjoint,
International Institute for Industrial
Environmental Economics,
Université de Lund, Suède

“Dans une économie de l'usage, les producteurs sont fournisseurs de valeur et les clients utilisateurs de valeur.”

Passer à une économie de l'usage entraîne des modifications dans les relations entre les différents acteurs de l'échange. Ainsi, ils ne sont plus antagonistes : au contraire, leurs intérêts tendent à converger.

« Dans le schéma de pensée économique traditionnel, les producteurs sont considérés comme créateurs de valeur et les clients comme destructeurs de valeur. Dans une économie de l'usage, les producteurs sont fournisseurs de valeur et les clients, utilisateurs de valeur. Il devient de l'intérêt des deux parties de faire en sorte que la fonction soit constamment remplie et que la valeur soit continuellement fournie. »

Source : « Product-service systems: Panacea or myth? », thèse de doctorat, International Institute for Industrial Environmental Economics, Université de Lund, Suède.

NOTRE APPROCHE

Le leasing, facteur de croissance et levier pour l'investissement

DES SOLUTIONS SUR MESURE ET PERFORMANTES

Notre expertise concerne en particulier les besoins de financement en équipements logistiques et en actifs technologiques : des investissements souvent importants et des besoins de renouvellement fréquents, liés aux innovations technologiques et aux évolutions réglementaires. Nos solutions de financement et de location d'équipements sont à la fois simples et rapides à mettre en œuvre, conformes aux réglementations, performantes économiquement, technologiquement et écologiquement... en un mot, durables.

“La tendance lourde, que l'on retrouve sur tous les marchés, c'est le passage du financement d'un bien au financement d'un usage. C'est le cas en particulier dans le secteur des nouvelles technologies, en pleine révolution, où la mutation vers le *cloud* supprime même la réalité physique de l'actif financé. Ainsi, nous travaillons par exemple sur de nouvelles solutions de *Software as a Service*.”

Pascal Layan

Directeur Commercial International



DES PME EUROPÉENNES ONT OPTÉ POUR UN FINANCEMENT EN LEASING EN 2014



EN 2013, LES PME EUROPÉENNES ONT FINANCÉ 19 % DE LA TOTALITÉ DE LEURS INVESTISSEMENTS GRÂCE AU LEASING

Source : Oxford Economics – « L'usage du leasing au sein des PME européennes, 2015 ». Étude réalisée par Leaseurope auprès de 2 950 PME de 8 pays d'Europe.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Préserver leurs capacités d'investissement pour développer leur activité est une préoccupation essentielle des PME. C'est l'une des raisons essentielles qui les amènent à opter pour le leasing.



Transformation digitale : quelle révolution des usages et de l'expérience client ?

Le numérique abolit les frontières, change tout, et cette révolution ne fait que commencer. L'impact de la révolution digitale sur de nombreuses industries de service est déjà bien visible. « L'entreprise digitale », dont le modèle tend aujourd'hui à s'imposer, se construit et se développe avant tout à partir des attentes des utilisateurs : ils veulent mieux, moins cher, sans cesse renouvelé, toujours plus simple, fluide et personnalisé.

NOTRE ANALYSE

L'agilité des organisations, qui est au cœur du modèle digital, est un avantage compétitif déterminant. Le digital transforme les usages et les attentes de nos partenaires et de nos clients, ce qui nous amène constamment à adapter nos produits, nos services et nos manières de travailler. Il ouvre à la fois un vaste champ d'opportunités business mais permet aussi à de nouveaux acteurs d'émerger en challengeant les modèles traditionnels. Le digital nous pousse par ailleurs à aller vers plus de souplesse et de travail collaboratif pour favoriser la créativité et l'initiative de tous. La transformation digitale est aussi une transformation culturelle, qui passe par une évolution du style de management. De même, nous devons accompagner nos partenaires et nos clients à chaque instant et où qu'ils soient. L'objectif? Simplifier leur parcours client en nous concentrant sur leurs besoins et leurs usages, faciliter l'accès à nos services et accélérer ainsi leur business. En un mot, transformer leur expérience du leasing. C'est l'objectif que nous poursuivons notamment avec notre programme « Partner Experience ».

“Le digital nous pousse à aller vers plus de souplesse et de travail collaboratif pour favoriser la créativité et l'initiative de tous.”

POINT DE VUE

Nicolas Colin

Associé-Fondateur de
l'incubateur The Family

“Une entreprise numérique cherche toujours à servir son client de façon personnalisée.”

« La différence majeure entre une entreprise traditionnelle et une entreprise numérique est la suivante : la deuxième cherche systématiquement à servir son client de façon personnalisée, en épousant et en devançant même ses besoins, tandis que la première ne sait les servir que de façon standardisée, conformément au paradigme de l'économie de masse. »

Source : « La Tribune », 13 avril 2015,
Transition numérique : les cinq étapes du déni.

NOTRE APPROCHE

Le digital : simplicité et réactivité pour plus de performance

RÉPONDRE AUX NOUVEAUX BESOINS DU BUSINESS

Nous développons de nouvelles applications pour répondre aux besoins de nos clients et partenaires : immédiateté, simplicité d'utilisation, mobilité. Lancée en juin 2015 dans six pays d'Europe, l'application Lease Offers Mobile permet ainsi aux équipes commerciales de nos partenaires de traiter les demandes de financement depuis leur smartphone et en temps réel. 2016 marque le lancement d'une application de cotation financière de dernière génération, Quote'ON by BNP Paribas Leasing Solutions, pour réaliser des simulations de financement en situation de mobilité et avec ou sans connexion Internet.

“Toute l'entreprise est « embarquée » dans la transformation digitale du métier et notre programme interne d'acculturation digitale offre à nos collaborateurs un vrai accompagnement pour se familiariser avec les usages et nouveaux modes de travail collaboratifs induits par la transformation digitale du métier.”

François-Régis Martin

Chief Digital Officer,
BNP Paribas Leasing Solutions

 **3 200**

NOMBRE DE TÉLÉCHARGEMENTS DE L'APPLICATION LEASE OFFERS MOBILE DÉBUT 2016, SIX MOIS APRÈS SON LANCEMENT

LE SAVIEZ-VOUS?

• Partner Experience

Construit autour de neuf grands chantiers, ce programme prend directement appui sur l'expérience utilisateur de nos partenaires pour développer des solutions digitales qui moderniseront notre activité et la distribution de nos solutions locatives et de financement.

• Hub'ON

C'est le nom de l'application interne de conciergerie digitale lancée fin 2015 par BNP Paribas Leasing Solutions pour ses équipes françaises. Donnant accès à des services de covoiturage et de petites annonces, elle va progressivement se déployer dans d'autres pays d'Europe en 2016 et venir rapidement s'enrichir de nouveaux services.



Quote'ON

by BNP Paribas Leasing Solutions

Notre nouvelle application de simulation financière

Pour un commercial qui multiplie les déplacements et les rendez-vous, la simplicité et la réactivité sont deux atouts majeurs. Conçue pour les équipes chargées de vendre et distribuer les équipements professionnels que nous finançons, notre nouvelle application Quote'ON permet de procéder à tout type de simulation financière sur tablette ou smartphone, avec ou sans connexion Internet. Elle a été lancée en juin 2016 pour la France, l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, l'Italie et à destination principalement des secteurs de l'agriculture et du BTP.

Les "5 plus" de l'appli Quote'ON



SIMPLE ET PRATIQUE

Partout, avec ou sans connexion Internet, Quote'ON apporte une réponse en quelques clics.



RAPIDE

Des simulations financières, même les plus complexes, obtenues en temps réel.



CONVIVAL

Facile à utiliser, avec des champs simples et une navigation très intuitive.



EFFICACE

Plus besoin de remplir des questionnaires pour connaître le résultat du calcul demandé ou de contacter un call center.



MALIN

La proposition financière simulée est sauvegardée et placée dans la liste des offres. Elle peut être modifiée ou transmise à BNP Paribas Leasing Solutions pour décision.

MAKE IT HAPPEN

Leasing on demand.





Transition énergétique : un véritable levier de croissance pour demain ?

Dans un monde de raréfaction des ressources et de changements climatiques, les modèles économiques actuels ne pourront engendrer durablement de la croissance économique sans se remettre en cause. La transition énergétique est devenue une nécessité pour les entreprises qui devront opter pour un ensemble de solutions innovantes, en choisissant les mieux adaptées à leur activité : technologies à faible consommation d'énergie, énergies alternatives, unités de production d'énergie plus efficaces, etc. Une contrainte qui est aussi un facteur clé de leur future compétitivité.

NOTRE ANALYSE

Le leasing est par nature centré sur le juste usage d'un équipement et la possibilité de le renouveler régulièrement pour bénéficier des dernières avancées en matière de performance énergétique. En cherchant à inscrire notre stratégie de responsabilité sociale et environnementale (RSE) dans nos *business models*, nous souhaitons que le leasing soit l'une des voies vers une croissance responsable. Nous souhaitons à terme promouvoir le financement d'équipements « écoresponsables », via des offres de produits et services qui favorisent leur utilisation. La création de ce type d'offres, en collaboration étroite avec nos partenaires – constructeurs et distributeurs des actifs que nous finançons –, contribuera à accompagner la transition énergétique. Bien sûr, nous mettons également en place nos propres initiatives internes (réduction de la consommation de papier, déploiement d'une approche Green IT, gestion électronique des documents, dématérialisation des processus, etc.) pour réduire sensiblement notre propre empreinte environnementale.

“En cherchant à inscrire notre stratégie de RSE dans nos *business models*, nous souhaitons que le leasing soit l'une des voies vers une croissance responsable.”

POINT DE VUE

Christian du Tertre

Directeur Scientifique et
cofondateur d'ATEMIS,
économiste, Professeur
des Universités

“L'économie de l'usage constitue l'une des rares voies permettant de réduire significativement les pressions environnementales.”

« La mise en œuvre des principes de l'économie de l'usage constitue l'une des rares voies permettant de réduire significativement les pressions environnementales liées à la satisfaction d'une large gamme des besoins humains, sans que cela implique forcément d'abandonner totalement un mode de développement centré sur la croissance économique. Cela ne nous exonère pas pour autant d'effectuer des réformes dans la façon dont nous concevons nos rapports à l'environnement si nous voulons qu'elle puisse développer tout son potentiel, en tant que vecteur de durabilité. »

Source : « Développement durable et territoires »,
Vol. 5, n°1 | Février 2014.

NOTRE APPROCHE

Encourager le recours à des solutions écologiquement responsables

LE GNV, POUR UNE MOBILITÉ PLUS ÉCONOMIQUE ET PLUS ÉCOLOGIQUE

La mobilité est un élément incontournable du monde moderne, tant au plan économique que sociétal, mais pèse lourdement sur le réchauffement climatique. Les experts prévoient que le transport de marchandises va doubler dans le monde d'ici à 2050 et que le nombre de véhicules pourrait tripler. Ce secteur représente un tiers des émissions de CO₂ en France. Le Gaz Naturel pour Véhicules (GNV) est aujourd'hui le principal carburant alternatif, dans le transport routier de marchandises, pour faire face aux enjeux de santé publique et d'environnement.

Avec un fort intérêt environnemental, puisqu'il permet une diminution de 95 % des émissions de particules fines et une baisse d'environ 70 % de celles d'oxydes d'azote par rapport à la norme Euro VI, pour un prix plus compétitif que celui du gazole. Si la filière logistique et transport est de plus en plus convaincue, reste un frein majeur : le surcoût lié à l'achat des véhicules de nouvelles technologies. Dans ce contexte, BNP Paribas Rental Solutions, qui offre des solutions de financement et des services de gestion de parcs, figure parmi les premières entreprises de leasing en France à proposer à ses clients des véhicules industriels et commerciaux roulant au GNV.

Depuis 2012, les matériels informatiques confiés par BNP Paribas Rental Solutions à ATF Gaia (PME spécialisée dans le recyclage de matériel et entreprise adaptée qui emploie 80 % de travailleurs en situation de handicap) représentent :

60%

DE MATÉRIELS
RÉEMPLOYÉS

40%

DE RECYCLAGE
DE DEEE *

13

MILLIONS

DE LITRES D'EAU
ÉCONOMISÉS

11

MILLIONS

DE KG DE CO₂
NON ÉMIS

* Déchets d'équipements électriques et électroniques.

LE SAVIEZ-VOUS ?

- **En France**, BNP Paribas Leasing Solutions propose à ses collaborateurs d'utiliser le service « Green Cab » de leur compagnie de taxi. Ainsi, lors de la réservation d'un taxi faite depuis leurs locaux, la compagnie de taxi privilégie l'envoi de voitures hybrides dans la mesure du possible.
- **Au Royaume-Uni**, les équipes RH travaillent depuis 2015 à instaurer une politique de voyage écoresponsable pour les collaborateurs disposant de voitures de fonction, afin de les encourager à prendre des véhicules « propres ».

Ce document est édité par la **Direction de la Communication de BNP Paribas Leasing Solutions**

- Conception et réalisation : Aristophane
- Publication : juillet 2016
- Document imprimé sur du papier certifié FSC par un imprimeur référencé 

Crédits photo : F. Juery – P. Gaillardin – E. Bénard, M. Caumes, B. Uhart et E. Ozesen / CAPA Pictures – C. McMullen / Photostok
BNP Paribas – Getty Image – Shutterstock

BNP Paribas Leasing Solutions

Tour Métropole
46-52, rue Arago – 92823 Puteaux Cedex
Tél. : + 33 (0)1 41 97 20 00

leasingsolutions.bnpparibas.com

Société anonyme au capital de 285 079 248 euros
RCS Nanterre 632 017 513

Suivez-nous sur :



LinkedIn



Twitter (@BNPPLeasing)



Youtube



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON*
** Accélérateur de business*