



# Partnering 3.0

« Partager pour gagner »

# SOMMAIRE

Editorial	p.1
Partnering 3.0 en quelques mots	P.2
Philosophie et objectifs	P.3
La différence par l'innovation	P.4
Recherche et Développement de services numériques	P.5
Partnering 3.0 au cœur des innovations du 21 <sup>ème</sup> siècle	P.6
Partnering Impression	P.7
Beiersdorf témoigne	P.10

## Editorial

Dématérialisation des échanges, travail collaboratif, innovations technologiques, contextes de convergence, économie numérique, réseaux sociaux, modèles d'affaires innovants, etc. Voici aujourd'hui les nouvelles donnes du monde de l'entreprise.

La diversité des secteurs d'activité des entreprises, leur mode de structuration, souvent en retrait des dernières innovations organisationnelles, pratiques ou stratégiques, sont des facteurs qui ne leur permettent pas toujours d'optimiser leur processus de travail et leur rapidité d'exécution vis-à-vis de la concurrence.

Fort de cette analyse et de l'expertise de ses dirigeants, **Partnering 3.0** a su tirer parti des avancées technologiques en devenant un partenaire essentiel dans la chaîne de gestion et de production des entreprises.

Depuis un peu plus de deux ans elle œuvre pour aider les entreprises à réussir les changements vers l'économie numérique, et parallèlement à réconcilier la recherche et la veille technologique avec le monde concret de l'entreprise.

Partnering 3.0 propose alors de reconfigurer les industries existantes en utilisant pro activement les technologies de l'information et de la communication, le contexte de convergence, et son modèle de stratégie innovant.

La philosophie de Partnering 3.0 « **Share to win** », **partager pour gagner** afin de coproduire de la valeur et des partenariats efficaces et, au sein de l'équipe, travailler avec des profils aussi divers que l'est notre société actuelle.

Ramesh Caussy

Président fondateur de Partnering 3.0





## Partnering 3.0 en quelques mots

Partnering 3.0 (SAS) est une jeune start-up qui a été créée en 2007 à l'initiative de Ramesh Caussy, docteur de l'Ecole Polytechnique. Elle est basée au sein de la technopôle Neuvitec du Val d'Oise à Cergy Pontoise, pôle stratégique pour de jeunes start-ups.

L'équipe Partnering 3.0 possède plus de **30 années d'expérience** professionnelle dans les secteurs des **technologies** de l'information, de l'impression numérique, et de la gestion de l'information et des documents.

Grâce à son dynamisme et ses travaux de recherche innovants Partnering 3.0 est agréée au Crédit Impôt Recherche ce qui lui permet d'entreprendre un grand nombre de recherches en matière d'économie numérique. Elle bénéficie également du statut de Jeune Entreprise Innovante.

D'abord composée de Ramesh Caussy et Abdelfettah Ighouess, son bras droit, l'équipe s'est agrandie depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010 et accueille 5 nouveaux collaborateurs, ingénieurs, techniciens et commerciaux.

Depuis le 22 janvier 2010, Partnering 3.0 fait partie du programme **Microsoft BizSpark™** qui vise à soutenir et développer de jeunes entreprises de moins de trois ans dans le domaine des logiciels et du web.

Partnering 3.0 était également présent aux **Techdays Microsoft** le 9 février 2010 afin de présenter ses activités de manière dynamique avec Powerpoint 2010.

Partnering a également rejoint l'association **Cap Digital** pôle de compétitivité des contenus numériques.





## La philosophie Partnering 3.0

### « Share to win » : Partager pour gagner

Forte de cette devise, et parce qu'une entreprise ne peut plus réussir seule au 21<sup>ème</sup> siècle, Partnering 3.0 a développé 4 objectifs clairs afin de faire avancer l'économie numérique et d'être un acteur bien identifié dans le secteur des technologies numériques innovantes.

- **Se différencier par l'innovation.** Une entreprise se construit au présent et au futur c'est pourquoi il lui faut des partenaires de choix et surtout un lien entre réalité des marchés et marchés en devenir. Partnering 3.0 représente donc ce lien permettant de concilier recherche et réalité concrète en entreprise. L'entreprise a déjà sut se distinguer grâce à son statut de **Jeune Entreprise Innovante** obtenu en 2007.
- **Développer une activité dans la R&D** de solutions numériques innovantes. Elle a reçu en 2009 par décision d'agrément du Ministère de la Recherche et de l'enseignement Supérieur et la Délégation Générale à l'Innovation, l'habilitation à réaliser des travaux bénéficiant du dispositif « **Crédit d'Impôt en faveur de la Recherche** » (CIR) jusqu'à fin 2010
- **Etre un acteur visible sur les services d'impression numérique dédiés aux entreprises de toutes tailles.** Les experts Partnering 3.0 possèdent déjà toute l'expertise nécessaire afin d'accompagner les entreprises dans la gestion de leurs coûts d'impression numérique.
- **Rester flexible afin de coller au plus près aux différents besoins du 21ème siècle.** Partnering 3.0 se positionne sur les marchés innovants de l'économie numérique et concentre ses recherches sur les créneaux porteurs comme le « Green printing » ou encore la création de communautés d'impression. Elle s'adresse aux petites comme aux grosses structures. Sa flexibilité est aussi marquée par son équipe composée de profils très variés, représentatifs de notre société actuelle.



## La différence par l'innovation

Les complexités des marchés actuels obligent les firmes à évoluer en situation de **coopétition** ou à réaliser des alliances avec des organisations, dont les métiers, les technologies, ou la culture sont souvent des inconnues.

Sur des marchés conduits par une concurrence impitoyable, la **co-innovation** est devenue une réponse essentielle à une sphère économique en quête de frontières stables.

Partnering 3.0 est engagé dans le développement de solutions innovantes, principalement sous la forme de **services numériques** qui s'intègrent aux designs de produits et modifient les chaînes de valeur existantes, en direction de marchés émergents qui sont sujets au contexte de convergence technologique.

Les compétences de Partnering 3.0 s'appuient d'une part sur une longue expérience acquise dans le secteur des technologies de l'information au sein d'entreprises visibles telles que **3Com, Alcatel ou Intel**. Et d'autre part sur les productions actualisées en matière de **recherche** académique dans les domaines des alliances et de la stratégie développée à **L'École Doctorale de L'École Polytechnique (EDX)** et éprouvée au sein d'entreprises multinationales.

Cette approche est par ailleurs enrichie des apports récents de certains réseaux d'échanges industriels et professionnels.

Ainsi, Partnering 3.0 a développé des concepts tels que

« **L'Avantage Concurrentiel Architectural ©** »

« **L'Architecture de Services Numériques©** ».



## Partnering 3.0 spécialiste de la R&D de services numériques

Partnering 3.0 s'attache à développer des services numériques, au cœur des chaînes de valeur, qui réduisent les coûts et augmentent le développement d'activité des entreprises.

### Le CIR

Partnering 3.0 a reçu par décision d'agrément du Ministère de la Recherche et l'enseignement Supérieur et la Délégation Générale à l'Innovation, l'habilitation à réaliser des travaux bénéficiant du dispositif « **Crédit d'Impôt en faveur de la Recherche** » (CIR). Ainsi, cet agrément renouvelable qui est accordé au titre des années 2009 et 2010 reconnaît que Partnering 3.0 dispose de capacités à mener des travaux de R&D.

Les entreprises qui ont choisi de travailler avec Partnering 3.0 peuvent bénéficier, elles aussi, du CIR et les dépenses liées à ce secteur peuvent parfois être chiffrées en millions d'euros. C'est dire si ce crédit d'impôt est bénéfique aux deux parties.

### Une opportunité « made in » Ile de France !

Partnering 3.0 fait partie des rares entreprises de l'île de France qui disposent de cet agrément.

### Réconcilier R&D et réalité économique des entreprises.

Quel que soit la taille de la structure ou son poids économique, Partnering 3.0 travaille à réconcilier «le monde de la recherche», souvent trop éloigné des réalités industrielles et «le monde de l'entreprise» trop imprégné du présent et des enjeux économiques l'empêchant ainsi de regarder les problématiques technologiques d'avenir ou encore d'appréhender les changements organisationnels qui se dessinent.

Partnering 3.0 aimerait mettre en place des « hommes frontières » afin de lier ces deux mondes et que chacun en tire des avantages. Tout simplement en utilisant des résultats de recherche au sein des entreprises, qui elles-mêmes seront profitables aux chercheurs.



## Partnering 3.0 une structure au cœur des réalités des entreprises du 21<sup>ème</sup> siècle

### *Travailler en réseau avec des partenaires de qualité*

Partnering 3.0 travaille en réseau avec des partenaires de qualité qui sont sélectionnés : Partenariat contractuel qui garantit l'accès à des ressources définies et nominatives.

Partnering 3.0 reste en veille constante afin de proposer des produits innovants qui apporteront un dynamisme aux entreprises et les feront se tourner vers l'avenir.

Partnering 3.0 se positionne sur des marchés émergents afin de créer de la valeur et de garantir des avancées technologiques à ses clients par rapport à la concurrence.

Mais plus encore Partnering 3.0 souhaite se développer grâce à sa stratégie de reconfiguration des offres existantes, ce qui conduira progressivement à une restructuration des industries actuelles.

Pour cela l'entreprise utilise différents leviers identifiés lors de travaux de recherche, dont celui des business modèles innovants trop souvent négligés en situation d'économie numérique.

### *La flexibilité grâce à une équipe performante et diversifiée*

Partnering 3.0 a fait le choix de la diversité culturelle et travaille avec une équipe dynamique capable de répondre à toutes les problématiques de l'économie numérique.

Actuellement elle étoffe son effectif afin de répondre toujours plus vite aux besoins croissants des entreprises. Ingénieurs, techniciens œuvrent pour développer les solutions qui seront l'avenir des entreprises.



## Partnering 3.0 un expert novateur dans les services d'impression numérique professionnels

*« L'impression est souvent considérée comme une « boîte non intelligente » qui ne nécessite pas de compréhension particulière. Les potentiels de solutions d'impression sont souvent sous-estimés par les entreprises et considérés comme secondaires, Partnering 3.0 travaille à les rendre dynamiques et considère que des réseaux d'impression sont à mettre en place afin d'optimiser, moderniser et valoriser les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs »* raconte M. Ramesh Caussy

Partnering 3.0 a axé son travail autour de trois pôles d'activités.

### L'impression numérique

Partnering 3.0 commercialise des offres d'Impression numérique de qualité dans le domaine de la bureautique. L'approche de Partnering 3.0 est centrée sur la qualité de l'impression multiplateforme numérique, et les solutions logicielles convergentes.

### L'impression « grands formats »

L'activité d'impression numérique « grands formats, c'est-à-dire les offres pour les professionnels qui commercialisent des solutions personnalisées multi-supports de toutes tailles (au-delà du format A3, avec des qualités de papier d'une grande variété). Partnering 3.0 aide également les entreprises à piloter leurs coûts d'impressions « grands formats »

### Une activité de recherche et de développement

Orientée vers les solutions de services innovants d'impression.

La convergence des marchés n'est qu'au début de ces mouvements, et Partnering 3.0 cherche à concevoir des solutions novatrices.



Partnering 3.0 travaille déjà à la création de **communautés d'impression**, afin de faciliter l'échange entre les différents acteurs de ce domaine d'activité.

Elle travaille également sur la notion « d'**impression verte** »

## Un business model innovant

### Le contrat « All inclusive » de Partnering 3.0

Partnering 3.0 a déjà lancé le **contrat « All inclusive »** afin d'aider les entreprises à réduire leurs coûts d'impression numérique. L'entreprise ne paie que ce qu'elle consomme. Elle bénéficie d'un contrat clair et précis sans annexes et astérisques au contrat.

#### Les « plus » de « All inclusive »

- ✓ Traitement global des flux d'impression.
- ✓ Approche multi-industrielle, qui permet de revisiter les structures de coûts,
- ✓ Intégrations de services numériques innovants qui permettent de piloter avec granularité les coûts.
- ✓ Développement durable (Economie d'énergie, options d'impression, réduction de CO2)
- ✓ Communauté d'impression fédératrice



« Notre vision est claire et s'appuie sur un business model innovant qui permet aux entreprises de maîtriser en toute sécurité et transparence leurs coûts d'impression. » annonce M. Ramesh Caussy, président de Partnering 3.0.

Partnering 3.0 cherche à **comprendre la structure globale des flux d'impression des organisations** afin de définir les solutions techniques et le modèle de coûts adapté.



Qu'il s'agisse de grands comptes ou de petites structures à taille humaine, l'offre « **all inclusive** » apporte des bénéfices en termes de :

- ✓ Réduction des coûts
- ✓ Pilotage des besoins d'impression
- ✓ Qualité de service
- ✓ Qualité d'impression
- ✓ Gestion des multiples contrats inextricables qui existent trop souvent

## Beiersdorf France (NIVEA) témoigne

Beiersdorf est une société allemande de cosmétiques qui travaille de manière rigoureuse et demande une rapidité et une précision d'exécution au niveau de la gestion de ses impressions. De par son secteur d'activité, Beiersdorf se doit d'être novateur et de choisir des partenaires à la pointe des dernières innovations.

Beiersdorf a donc choisi Partnering 3.0 pour piloter ses coûts d'impression numérique.

« 3 points importants nous ont fait choisir Partnering 3.0 » raconte Carole François responsable des achats généraux.

- ✓ Le contrat « **all inclusive** ». Grâce à lui Beiersdorf a réduit de plus de 30% ses coûts d'impression. Beiersdorf a réalisé un test sur 8 mois afin de mieux comprendre et appréhender les avantages du contrat de Partnering 3.0. Ce test a été approuvé immédiatement.
- ✓ « *Beiersdorf pilote tous ses coûts d'impression et la simplicité du contrat « all inclusive », clair et unique, a largement contribué à choisir Partnering 3.0* » ajoute Carole François.
- ✓ L'organisation interne est aussi essentielle, grâce à Partnering 3.0, Beiersdorf peut transmettre facilement les dossiers aux personnes qui sont en relation avec le service d'impression. Pas d'annexes au contrat, pas d'astérisques.

Pour Marie-Dominique Madeleine responsable des services généraux « **« all inclusive » est un contrat sans surprise tout est prévu et les coûts de reprographie sont clairs et lisibles. Quels que soient le format et la quantité des reprographies demandées par le client, nous pouvons lui donner un coût précis pour sa commande.** »

Pour en savoir plus : <http://www.beiersdorf.fr/>

<http://www.partnering-impression.com/interview/>