# Revue de presse numérique N°10 : du 1er au 15 janvier 2012

[Tendance tous secteurs 2](#_Toc314493491)

[Banques Assurances 8](#_Toc314493492)

[Industrie 9](#_Toc314493493)

[La Poste 12](#_Toc314493494)

[Xerox 13](#_Toc314493495)

[Concurrence 15](#_Toc314493496)

[Concurrence 16](#_Toc314493497)

[Nominations 18](#_Toc314493498)

## Tendance tous secteur



### Le papier recyclé moins gourmand en CO2 que le PEFC

Les débats d’experts ne manquent pas pour comparer les papiers issus de sources recyclées et ceux de fibres vierges. Nos confrères de L’Usine nouvelle révèlent que la maison d’édition Terre Vivante vient de trancher en menant une analyse de cycle de vie (ACV). Co-financée par l'Agence de développement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) et la région Rhône-Alpes, cette ACV fait une analyse comparative entre deux papiers pour un même ouvrage\*. Résultat : les émissions atteignent 7 g équivalent CO2 pour une feuille A4 en fibres recyclées, contre 8 g pour celle en fibres vierges certifiées. Cette tendance se retrouve dans les autres éléments analysés par le cabinet Kaori et Airbe : 10 litres contre 52 pour la consommation d’eau ; 1 mg d’éthylène dans l’air contre 3 pour la pollution ; 29 mg de SO2 dans l’air contre 90 pour l’acidification. L’écotoxicité aquatique, en revanche, balance en faveur du papier issu de fibres certifiées PEFC avec 0,72 kg de tri éthylène glycol contre 1. Ce sont les différentes étapes de la fabrication du papier qui pèsent pour 70 % le bilan dans les deux cas de figure et ont poussé Claire Groshens, la directrice éditoriale, à passer au tout recyclé depuis septembre 2011.

\* Livre-type choisi : tirage 5 000 ex - 160 pages - 310 g broché cousu - format 15 x 21 cm - sur papier couché 115 g/m².

Source France Graphique du 9 décembre 2011

### La France en avance dans l’adoption du cloud

Un  marché français du Cloud Public en entreprise en forte croissance ; Un modèle de services qui s'intègre progressivement à la stratégie informatique des entreprises ; Et un volume et des attentes suffisamment claires pour faire évoluer les offres et les modèles de services des fournisseurs dans les années à venir. Telles sont les principales conclusions d’une étude réalisée par le cabinet IDC qui montre que le taux d’adoption du Cloud Computing par les entreprises est plus fort en France qu’ailleurs en Europe.  
Avec 93% des entreprises françaises connaissant, évaluant ou ayant mis en place des services Cloud, la France est le pays d'Europe où la pénétration du Cloud Computing est la plus forte au sein de la stratégie informatique des entreprises. Dans un grand nombre de cas, les bénéfices perçus dépassent désormais les inconvénients redoutés a priori.

Un marché en forte croissance

Selon IDC, la dépense des entreprises et des administrations en solutions de Cloud Public a représenté un total de 527 millions d'euro en 2010, en croissance de 67% sur la période 2009/2010.

Les dépenses vont continuer à croître fortement en 2011 (+61%), pour atteindre 846 millions d'Euros:

* Le domaine des logiciels proposé en mode SaaS est le plus important en volume, et représentera près de 63% des dépenses en services Cloud public en 2011
* Les besoins en services professionnels associés (ensemble des services informatiques consommés par les utilisateurs de Cloud public afin de définir leurs besoins, intégrer et  paramétrer les solutions Cloud et former les utilisateurs) sont ceux qui ont connus la plus importante progression (+197%)
* Avec 38% de croissance, les services d'infrastructures (serveurs et stockage) connaissent une croissance très supérieure au marché du matériel traditionnel.

Les secteurs d'activité pour lesquels l'adoption des logiciels en mode SaaS est la plus forte sont les services financiers qui dépensent 6,7% de leur budget applicatif en mode Cloud, suivi par le secteur des services d'infrastructures (communication, medias, utilities) à 6,0%, l'industrie à 5,9%, les services et la distribution à 5,6% et enfin le secteur public à 3,5%.

Une stratégie Cloud Computing portée par le pragmatisme

L'analyse de la stratégie des entreprises françaises vis-à-vis du Cloud Computing fait apparaitre plusieurs phénomènes:

* Le Cloud Computing est analysé comme un modèle de delivery à part entière par les entreprises. Celle-ci n'ont pas d'idées préconçues et privilégient le pragmatisme, en étudiant ce modèle selon des critères qui gouvernent l'entreprise (budget / performance / sécurité). Ce type de comportement fait le jeu des approches hybrides, avec 43% des entreprises qui privilégient ce modèle.
* A seulement 7%, la part des entreprises excluant le Cloud Computing, qu'il soit public ou privé, est faible, ce qui laisse envisager un taux de pénétration potentiel important. Les entreprises sont ainsi 78% à prévoir d'inclure au moins un service Cloud dans leur prochain contrat d'outsourcing, qu'il soit nouveau ou renouvelé.
* Enfin, certaines stratégies sont très marquées, vers le Cloud privé ou vers le Cloud public. Les orientations sont très différentes selon la taille de l'entreprise, son secteur d'activité et son modèle économique, le niveau de maturité de son informatique, la phase de développement dans laquelle elle se situe, ses contraintes réglementaires ou légales ou encore sa gouvernance, ce qui laissent augurer des segments spécifiques pour les fournisseurs de services.

**Des attentes précises pour faire évoluer ce modèle**

Selon les technologies évaluées ou retenues, les problématiques identifiées par les entreprises ressortent nettement:

* Sécurité, localisation des données, manque d'auditabilité, réversibilité et intégration pour le Cloud public
* Manque de financement, manque de compétences internes, résistance au changement ou gouvernance pour le Cloud privé.

Les grandes entreprises privilégient actuellement le transfert d'une partie de leurs contrats d'infogérance vers des Cloud privés quant les plus petites structures seront plus enclines à aller vers le Cloud public. Si le Cloud public sera le modèle qui se développera le plus massivement à l'avenir (compte tenu des investissements déployés, de son potentiel de distribution, de ses coûts et de ses fonctionnalités), une convergence des caractéristiques des modèles privés et publics est à prévoir à terme.

Un peu de méthodologie  
IDC a réalisé de janvier à novembre 2011:  
• Plusieurs enquêtes auprès de 440 entreprises, de 200 salariés à plus de 5.000 salariés, et de tous secteurs d'activités,  
• Une enquête auprès de 150 ISVs (Independent Software Vendors) et VARs (Value Added resellers)  
• 25 entretiens en face à face avec des directeurs informatiques  
• 20 entretiens en face à face avec les principaux acteurs du marché de l'IT en France

Source site InfoDSI du 3 janvier 2012

### Prévisions sectorielles selon IDC. Energie, Santé et Secteur Public en 2012-01-16

Les secteurs de l’énergie, de la santé et du secteur public vont largement bénéficier des technologies de l’information, sans doute au prix de transformations importantes. Le cabinet de conseil IDC dresse un tableau des évolutions à prévoir pour l’année à venir.

Energie

Les prédictions d’IDC pour le secteur de l’Energie pour les 12 prochains mois ont été développées spécifiquement en tenant compte du futur impact des événements mondiaux majeurs de 2011. En prenant pour point de départ les impacts à long terme de Fukushima aussi bien sur la génération d'électricité que sur la sécurisation de son approvisionnement, et l’Allemagne, qui souhaite sortir du nucléaire en se tournant vers les sources d’énergie renouvelables et le gaz. Le Moyen Orient et l’Afrique vont continuer de s’efforcer à accroître la valeur de leurs réserves en se concentrant sur les interconnexions d’énergie et la

diversification du carburant. L’Europe va se concentrer sur l’atteinte de son objectif sur son marché de l’énergie interne en 2014, et devra composer avec la dette souveraine de la crise de la Zone Euro qui est devenue un problème majeur à la fin du second semestre de 2011.

La dépense IT de la zone EMEA (Europe, Moyen Orient, Afrique) va atteindre 16.1 milliards de dollars en 2012.

Santé

"Quand on parle de la zone EMEA, ce n’est jamais facile d’avoir une vision globale. Nous devons considérer que nous parlons d’une centaine de pays différents environ, dotés de systèmes de santé spécifiques. Néanmoins, il existe des menaces communes de pression sur les coûts, des contraintes RH / de compétences, et une demande de changement pour les services de santé en raison des besoins chroniques de patients et d’une exigence accrue de qualité. A partir de cette analyse des tendances générales, combinée à la prise en compte des situations spécifiques de chaque pays, chez IDC nous avons identifié 3 thèmes clés pour émettre nos prédictions sur ce secteur en 2012" dit Silvia Piai, EMEA Research Manager chez IDC Health Insights.

Selon IDC Health Insights, ces 3 thèmes clés sont :

* - Des modèles de distribution intelligents :  pour faire face à la fragmentation chronique de ce secteur, les organisations de la santé recherchent des modèles de distribution plus adaptés à leurs infrastructures IT, intégrant des technologies comme le cloud et la dématérialisation et la priorité donnée aux services partagés.
* - Un management de l’information intelligent : le phénomène d’explosion des données impacte lourdement le système de la santé, par conséquent les organisations de la santé vont avoir besoin d’une gestion efficiente de leurs données. La sécurisation du document et la gestion et l’analyse du contenu vont devenir des domaines clés d’investissement. Ces organisations vont aussi chercher à capitaliser sur la grande quantité d’information disponible sur les patients pour la recherche, la connaissance et le management de l’organisation.
* - Acquisition et contractualisation : le nouvel environnement de marché va obliger les exécutifs de la santé à analyser avec attention leurs modèles d’acquisition, pour rationaliser et standardiser leurs actifs IT. Comme la zone EMEA se tourne vers une industrie de la santé axée davantage sur les services, la définition et l’évolution des SLAs (engagements de niveaux de service) va être la clé pour assurer le succès de ces nouvelles implémentations.

Secteur public

Selon Jan Duffy, Research Director, IDC Government Insights, EMEA "Cette année a été particulièrement difficile pour les gouvernements de l’Europe de l’Ouest. Les conditions économiques ont été telles, que dans la plupart des cas, les gouvernements considèrent des modèles alternatifs de distribution de service comme faisant partie intégrante de leurs plans d’actions pour faire face à une austérité financière à long terme, mais le vrai challenge est de proposer des offres de service avec une dépense publique réduite. Ces conditions difficiles ont eu un impact significatif sur la dépense IT de la zone EMEA.

Le top 10 des prédictions d’IDC pour le secteur public dans la zone EMEA en 2012 et après sont :

1. Dans l’Europe de l’Ouest en 2012, les gouvernements vont utiliser de plus en plus les services privés du cloud.
2. La perception d’un coût moindre et d’une plus grande flexibilité vont accroître l’intérêt des gouvernements dans l’utilisation de sources ouvertes de software en 2012.
3. Il va y avoir un accroissement de l’adoption de services partagés à tous les niveaux des gouvernements, à travers toutes les organisations, departments et fonctions du secteur public.
4. La dématérialisation et la consolidation sont maintenant considérées comme étant clés pour optimiser l’utilisation des resources et réduire les coûts, et nous nous attendons à ce que les gouvernements accélèrent la réduction du nombre de serveurs et de data centers.
5. L’intérêt en BPO va augmenter au sein de tous les gouvernements en Europe, particulièrement s’il existe des opportunités évidentes de reduction de coûts.
6. Les gouvernements vont continuer de réécrire les règles d’acquisition et de commisionnement et ICT & les services associés vont être soumis à des changements, incluant des financements innovants, joint ventures multi-partites, contrats inter agences, etc...
7. Pour minimiser le risque de dépenses inutiles dans le secteur public, en 2012 nous prévoyons de voir plus de contrats dont on peut facilement mesurer le ROI.
8. L’utilisation accrue du cloud va nécessiter plus de temps passé à réviser les termes et conditions des SLAs pour s’assurer que les services requis sont bien couverts.
9. Le volume de l’information numérique va continuer d’augmenter, mais, dans un monde de technologies évoluant vite et de menaces de plus en plus sophistiquées, l’investissement des gouvernements dans l’organisation, la gestion, et la sécurisation des données va être hautement prioritaire et va continuer de s’accroître.
10. Les gouvernements vont développer des plans d’actions qui permettent un accès facile et une analyse à la fois des données et de leur contenu pour mettre en place une distribution plus appropriée des services et ressources sociales, de la santé et de l’éducation.

Source site InfoDSI du 2 janvier 2012

## Banques Assurances

### Naissance de CM-CIC Factor



Le rapprochement de FACTOCIC et CM-CIC Laviolette Financement, les deux centres de métiers du groupe CM-CIC, spécialisés dans le financement et la gestion du poste clients, a été approuvé par leurs assemblées générales respectives. La nouvelle entité prend le nom de CM-CIC Factor.

Cette union entre FACTOCIC et CM-CIC LAVIOLETTE FINANCEMENT donne naissance à un pôle d’expertise du poste clients, complet et renforcé, offrant, à chaque entreprise, quelle que soit sa taille ou son secteur d’activité, en France et à l’international, la solution adaptée, pour transformer son poste clients en trésorerie.

L’affacturage et la mobilisation de créances professionnelles couvrent les besoins de trésorerie récurrents ou ponctuels des entreprises. Ces offres sont assorties de services complémentaires, notamment en matière de suivi du poste clients, recouvrement, encaissements, assurance-crédit et dématérialisation.

CM-CIC Factor, ce sont :

* près de 10.000 clients professionnels et entreprises,
* un volume de créances achetées de près de 15 milliards d’euros,
* une offre de produits et services commercialisés dans toutes les caisses et agences du groupe Crédit Mutuel CIC, par son équipe commerciale de 60 collaborateurs,
* 322 collaborateurs répartis entre son siège social à La Défense et son site à Corbas dans le Rhône.

Avec ce rapprochement, CM-CIC Factor affiche son ambition :

* - porter la part de marché du groupe à 15%
* - renforcer son partenariat avec les réseaux bancaires du groupe Crédit Mutuel CIC, en fournissant à leur clientèle, une offre compétitive et fidélisante,
* - poursuivre son développement en Europe, notamment en Allemagne et en Espagne où le groupe est déjà présent,
* - maintenir la satisfaction des clients au cœur de ses préoccupations en privilégiant proximité, adaptabilité et qualité.

Source CFO-news du 3 janvier 2012

## Industrie

### Renault prépare son implantation en Chine



[Renault](http://plus.lefigaro.fr/tag/renault) va bientôt produire des voitures en Chine. Enfin. Selon le Changjiang Evening News, un quotidien de la ville de Wuhan, dans le centre de la Chine, un accord a en effet été trouvé entre Nissan, le partenaire japonais de Renault, et le chinois Dongfeng, une entreprise étatique dont le siège se trouve précisément à Wuhan et qui travaille déjà avec Nissan, afin de produire des Renault dans l'empire du Milieu. Interrogé hier, Renault s'est refusé à faire tout commentaire.

En juillet dernier, [Carlos Tavares](http://plus.lefigaro.fr/tag/carlos-tavares), le directeur général délégué de Renault, expliquait toutefois que des «discussions importantes» étaient en cours, portant sur une implantation industrielle de la marque au losange en Chine. Il n'est donc pas exclu qu'un accord ait été trouvé. D'autant que la fenêtre de tir pour le constructeur français est très étroite. À partir du 30 janvier 2012, une nouvelle politique va rendre l'implantation d'usines de fabrication de voitures en Chine quasiment impossible pour les constructeurs étrangers.

Baisse des ventes depuis deux mois

Les autorités chinoises ont en effet modifié hier les priorités d'investissements étrangers dans leur pays pour les prochaines années. Pékin va «retirer son soutien à l'investissement étranger dans l'industrie automobile». Le message est clair: les nouvelles usines des groupes internationaux ne seront plus autorisées. Le but des Chinois est de favoriser le développement des marques nationales, comme Chery ou Geely.

Il est vrai que le marché est aujourd'hui à plus de 70 % dans les mains de marques étrangères, même si elles passent toutes par des coentreprises avec des groupes chinois. Les trois premiers acteurs sont l'américain General Motors, l'allemand Volkswagen et le japonais Nissan. Ce marché s'est envolé ces dernières années, passant de 13,6 millions de véhicules vendus en 2009 à 20 millions attendus cette année. Pourtant, il commence à donner des signes d'essoufflement, avec deux mois de recul consécutifs en octobre et en novembre.

Quoi qu'il en soit, les constructeurs ont multiplié les annonces d'augmentation de capacités de production. Volkswagen compte ainsi installer deux nouvelles usines d'ici à 2013-2014, ce qui lui permettra de disposer de onze sites pour une capacité annuelle de production de 3 millions de véhicules. Nissan, le partenaire de Renault, vise une capacité de production de 1,2 million de voitures dès l'année prochaine.

Sans usine locale, Renault a pour sa part commercialisé 15.959 véhicules sur les dix premiers mois de l'année 2011. C'est peu. Surtout comparé à la performance de son rival hexagonal. Le groupe Peugeot-Citroën (PSA) vise une production de 420.000 véhicules en Chine pour l'ensemble de l'année 2011. Ils sortiront tous des chaînes de son usine de Wuhan, où le groupe possède une coentreprise avec… le chinois Dongfeng.

Renault risque donc se retrouver directement face de son concurrent français puisque son projet d'implantation aurait lieu à Wuhan avec le même Dongfeng.



### Interview EDF : « Plus de deux cents ans de réserves pour le gaz naturel ».

Selon Gérard Mestrallet, «les prix du gaz seront amenés à l'avenir à être décorrélés de ceux du pétrole».

INTERVIEW - Pour Gérard Mestrallet, PDG de GDF Suez, «c'est d'abord le gaz naturel qui permettra de compenser le ralentissement actuel du nucléaire».

Gérard Mestrallet, PDG de GDF Suez, est l'un des mieux placés pour juger de la montée en puissance du gaz. Le groupe qu'il dirige est le premier acheteur en Europe.



LE FIGARO. - Dans quelle mesure la catastrophe de Fukushima a-t-elle remis le gaz au centre du jeu?

**Gérard MESTRALLET**. - Fukushima entrave certainement le développement du nucléaire, mais le gaz avait commencé avant ­cette catastrophe à devenir une source d'énergie capitale. Le XIIe plan chinois, par exemple, est antérieur à Fukushima et place l'essor du gaz naturel au cœur de l'approvisionnement énergétique du pays. Depuis le tsunami, beaucoup de dirigeants insistent sur l'importance du renouvelable et sur sa capacité à se substituer au nucléaire. Les énergies vertes sont bien sûr amenées à monter en puissance, mais c'est d'abord le gaz naturel, complémentaire du renouvelable car non intermittent, qui permettra de compenser le ralentissement actuel du nucléaire.

Les gaz de schiste ont-ils révolutionné le paysage énergétique?

L'essor des gaz non conventionnels dans le monde change la donne. On s'appuie désormais sur plus de deux cents ans de réserves pour le gaz naturel, selon l'AIE, contre soixante auparavant, alors que le pétrole reste stable avec environ quarante ans de réserves. Le nouvel horizon ouvert par les gaz non conventionnels va s'accompagner d'améliorations technologiques: les travaux de recherche effectués par les industriels favoriseront une exploitation de plus en plus respectueuse de l'environnement. Au cours des prochaines années, les pays qui ont déjà démarré la production de gaz non conventionnels pousseront encore plus loin leur avantage.

L'année dernière, avec l'intégration d'International Power, GDF Suez s'est développé en priorité dans l'électricité…

International Power se caracté­rise effectivement par son parc de centrales électriques, faisant de GDF Suez le deuxième électricien mondial, mais la moitié de son parc fonctionne au gaz naturel. Après cette opération, GDF Suez est donc devenu le premier acheteur de gaz naturel en Europe. L'année 2011 nous a

également permis de trouver de nouveaux débouchés pour le GNL. Le marché nord-américain étant devenu quasi excédentaire en gaz avec le développement des gaz non conventionnels, nous avons ciblé la région Asie-Pacifique. Les accords structurants conclus avec le chinois CNOOC, l'indien Petronet, le coréen Kogas et le malaisien Petronas témoignent du succès de ­cette orientation. En outre, le partenariat avec le fonds souverain China Investment Corporation (CIC) renforce notre implantation dans un pays qui est la fois le plus gros consommateur et le plus gros importateur de gaz naturel. Cette étape clé s'est déjà traduite par une prise de participation de CIC de 30 % dans notre filiale d'exploration et production. Enfin, notre projet d'usine de liquéfaction flottante Bonaparte avec l'australien Santos pourra nous permettre d'alimenter en GNL les marchés asiatiques à partir de l'Australie.

Comment les dernières évolutions vont-elles jouer sur les prix du gaz?

Après la crise de 2008, les prix de marché du gaz naturel avaient sensiblement reculé par suite d'une baisse de la demande. À l'heure actuelle, les prix demeurent particulièrement élevés. Depuis deux ans, ils ont même progressé d'environ 120 % sur les marchés court terme en Europe. La comparaison avec la courbe des prix du pétrole montre que les deux trajectoires sont assez similaires. Cela n'empêche pas que, selon moi, les prix du gaz seront amenés à l'avenir à être décorrélés de ceux du pétrole, compte tenu de la place croissante du gaz naturel dans le mix énergétique par rapport au pétrole dans les prochaines années.

Source Le Figaro.fr du 29 décembre 2011

## La Poste

### La Poste et Swiss Post ont l’intention de réunir leurs activités de courrier international

La Poste et Swiss Post, deux des principaux opérateurs européens, annoncent leur intention de réunir l’ensemble de leurs activités respectives de courrier transfrontières pour se développer davantage sur le marché du courrier international.  Cette alliance pourrait se concrétiser, courant 2012, par la création d’une joint-venture, détenue à parts égales par La Poste et Swiss Post, positionnée d’emblée parmi les leaders mondiaux du secteur. Cette joint-venture, qui a été approuvée par les conseils d’administration des deux sociétés, est sujette à l’obtention de tous les accords réglementaires nécessaires.

Le courrier international est un marché dynamique avec, en 2010, des revenus globaux estimés à plus de 10 milliards d’euros. Pour se développer sur ce marché, La Poste – via La Poste Global Mail – et Swiss Post – via Swiss Post International – ont déployé ces dernières années de solides réseaux internationaux de filiales et de partenaires aux  États-Unis, au Royaume-Uni, en Europe continentale ou encore en Asie.

La Poste et Swiss Post sont aujourd’hui complémentaires en termes d’implantations géographiques et d’offres. Les deux opérateurs partagent également l’ambition d’offrir une réponse globale aux entreprises souhaitant se développer à l’international.

En unissant leurs expertises et leurs réseaux de courrier transfrontières, La Poste et Swiss Post seront à même de renforcer leur capacité à accompagner leurs clients internationaux, renforçant ainsi leur dynamique commerciale et la valeur de leurs investissements internationaux. Cette nouvelle société leur permettra également de conquérir de nouveaux clients en leur proposant des solutions à forte valeur ajoutée répondant à leurs besoins.

La nouvelle joint-venture, qui s’appuiera sur les forces et valeurs de La Poste et de Swiss Post, opèrera depuis Paris et Berne. Elle réunira toutes les activités de courrier international des deux opérateurs, à l’exception de leurs activités import et export, en France et en Suisse, qui dépendent du service universel des deux opérateurs. Sa mise en place effective est sujette à l’obtention de tous les accords réglementaires nécessaires.

« La Poste et  Swiss Post affirment, avec ce projet d’alliance, leur ambition de devenir un leader sur le marché du courrier international, pour accompagner leurs clients et partenaires partout dans le monde » déclare Jean-Paul Bailly, Président-directeur général du Groupe La Poste.

« Les deux partenaires sont complémentaires, tant en termes d’implantations géographiques qu’en termes d’offres. En conséquence, la nouvelle société sera en mesure de proposer, aux clients internationaux, l’offre la plus complète de solutions d‘envois   », souligne Jürg Bucher, CEO de Swiss Post.

Source : La Poste.fr du 21 décembre 2011

## Xerox

### Xerox conserve sa position de leader mondial sur l’offre MPS



Paris, le 15 décembre 2011 – Xerox conserve sa position de leader mondial dans le domaine de la gestion déléguée des impressions (MPS). Les entreprises continuent de faire appel aux services de Xerox pour réduire leurs coûts et diminuer le temps passé par les collaborateurs aux opérations d’impression.

Selon Gartner, le marché des MPS a connu une croissance à deux chiffres en 2010. Les leaders informatiques sont de plus en plus conscients des bénéfices qu’ils peuvent retirer de la façon dont leurs documents sont imprimés, partagés et mis à jour. A titre d’exemple :

* Les grandes entreprises : British Airways, Cisco, Kelly Services, Cuyahoga Community College et University College London Hospital NHS Foundation Trust utilisent les services EPS (Enterprise Print Services) de Xerox. Ils permettent d’imprimer plus facilement et à moindre coût depuis un PC ou un Smartphone, que l’on soit au bureau, dans un centre de reprographie ou en déplacement. Grâce à ACS, une société du groupe Xerox, Xerox intègre les MPS au sein même de l’infrastructure informatique de ses clients. Les documents papier sont convertis en numérique, ce qui simplifie et accélère les flux documentaires tout en permettant d’économiser du temps et de l’argent.
* Les entreprises disposant d’une plus petite infrastructure d’impression : Les villes de Rochester, N.Y. et de Riverside, Calif., ainsi que le Los Angeles Trade-Technical College utilisent les services d’impression bureautique (XPS) de Xerox. Ils leur permettent de contrôler leurs coûts d’impression en utilisant les mêmes outils et techniques que ceux permettant aux grandes firmes d’économiser des millions d’euros. Xerox fournit un support à distance pour la maintenance, les consommables et l’approvisionnement, afin que les entreprises puissent gérer leurs impressions en interne.

Les PME : Les entreprises clientes travaillent actuellement avec les partenaires Xerox implantés à travers le monde pour optimiser la gestion de leurs périphériques d’impression multimarques, grâce aux offres Xerox Partner Print Services (XPPS) et PagePack® 3.0.

Par ailleurs, Gartner vient juste de classer Xerox comme le leader mondial des MPS en termes de parts de marché, avec 33% de chiffre d’affaires réalisés dans ce domaine en 2010.1 Xerox a également été référencé parmi les leaders de la gestion déléguée des impressions dans le rapport 2011 du Gartner « Magic Quadrant for MPS Worldwide ».2

« Xerox continue de dominer le marché des MPS, grâce à sa capacité à s’adapter aux [besoins](http://www.edubourse.com/lexique/besoin.php) de ses clients », déclare Stephen Cronin, Président, Xerox Global Document Outsourcing. « Notre positionnement sur le marché est certes confirmé par le [classement](http://www.edubourse.com/lexique/classement.php) des analystes ; mais il s’explique principalement par le fait que nous garantissons à nos clients un bon retour sur [investissement](http://www.edubourse.com/lexique/investissement.php) et de réels bénéfices commerciaux via une gestion documentaire plus simple et plus efficace. »

Source : Edu Bourse du 15 décembre 2011

## Concurrence

### Konica Minolta propose l’impression mobile grâce au cloud



Konica Minolta annonce la commercialisation d’EveryonePrint, application d’impression hébergée en mode cloud privé permettant aux utilisateurs d’imprimer à tout moment, où qu’ils se trouvent et depuis n’importe quel périphérique mobile.

EveryonePrint offre des fonctions d’impression mobile sans pilote qui ne nécessitent pas d’administration et de déploiement d’applications sur les postes clients. En outre, la solution s’installe en 10 minutes seulement. Compatible avec tous les modèles de smartphones, tablettes et autres appareils mobiles, EveryonePrint permet d’imprimer simplement des documents (prise en charge de nombreux formats de fichiers bureautiques et images), et indépendamment des applications.

Cette nouvelle solution offre 3 possibilités d’impression mobile :

* Depuis un portail web : les utilisateurs ont simplement à télécharger le ou les fichiers qu’ils souhaitent imprimer.
* Depuis le poste de travail via le pilote d’impression universel : les utilisateurs peuvent imprimer directement depuis leurs applications quel que soit le système d’exploitation du poste de travail (Windows, Mac ou Linux) sur l’ensemble des moyens d’impression disponibles avec EveryonePrint.
* Depuis le terminal mobile : les utilisateurs soumettent depuis n’importe où le ou les documents en les transmettant simplement par e-mail. Les fichiers sont ensuite récupérés automatiquement pour être imprimés.

Rappelons quelques chiffres concernant l’impression mobile :

* 62% des entreprises sont intéressées par l’impression mobile (source Infotrends),
* 42% des utilisateurs souhaiteraient pouvoir imprimer depuis leur mobile, chose souvent inaccessible (source Infotrends),
* En 2012, 75% des services informatiques vont investir dans le modèle du Cloud Privé (source Gartner).

Source : Infoburomag.fr du 2 janvier 2012

## Concurrence

### L’Offset à la demande selon Komori



L’Offset à la demande selon Komori

Durant ses journées portes ouvertes européennes, le constructeur a démontré sa capacité d’innovation.

Au centre technologique d’Utrech (Pays-Bas), Komori a présenté, devant plus de 450 personnes, ses derniers développements. Cet évènement, qui se déroulait en novembre dernier, avait pour thème : l’évolution de l’offset à la demande. « Nous voulons que notre industrie reconnaisse que l’impression à la demande concerne les différents pans de l’activité de l’imprimerie », a expliqué Satoshi Mochida, COO (Chief Operating Officer) de Komori Corporation Japan.

Pour illustrer sa capacité d’innovation, le constructeur a réalisé plusieurs démonstrations autour de la technologie H-UV qui ouvre de nouvelles perspectives aux entreprises souhaitant produire « juste à temps » des imprimés de qualité offset. Aussitôt imprimé, le produit peut suivre directement les étapes de finition (massicot, pliage, etc.), puisque les phases d’attente liées au séchage sont éliminées.

Durant la majorité de ses démonstrations, Komori avait choisi d’associer la technologie H-UV avec sa nouvelle génération de presse Lithrone G-40. Convenant aussi bien pour la production de courts que de longs tirages, cette machine imprime des feuilles d’un format maximum de 720×1.030 mm à une cadence pouvant atteindre 16.500 exemplaires à l’heure.

Au-delà de ses performances techniques, cette nouvelle presse, qui devrait être une des grandes vedettes de la Drupa, se distingue par ses performances environnementales. La diminution légère du poids de la presse Lithrone G-40 engendre une réduction des émissions de CO2 de 8%. Le constructeur estime que la Lithrone G-40 génère une consommation électrique en baisse de 6% tout en réduisant la gâche papier de 55%, par rapport à d’autres presses.

### HP IPG fluctuations

**HP vient de publier ses résultats pour le quatrième trimestre 2011. Nous publions uniquement ce qui concerne la division IPG**  
La division IPG représente 19% du C.A. de HP au quatrième trimestre 2011. Des résultats en retrait par rapport à la même période de l'année précédente. Le chiffre d'affaires de la division IPG (imaging & printing group) de HP s'est stabilisé à 6,3 milliards de dollars (-10% sur un an) et le bénéfice opérationnel s'est établi à 808 millions de dollars soit 12,8% du C.A., en retrait lui aussi.

Les imprimantes grand public sont en volume et en chiffre d'affaires en recul de -8%. HP indique avoir vendu plus de 9 millions d'imprimantes connectées par internet au cours du trimestre, ce qui lui a permis de dépasser l'objectif fixé qui était de 20 millions d'unités.

Les imprimantes destinées aux professionnels ont progressé de +5% en volume et de 4% en chiffre d'affaires. Les ventes d'unités Laserjet couleur sont en baisse de -8% tandis que les ventes de MFP ont progressé de +48%. Enfin HP annonce que les volumes de pages imprimées sur les presses Indigo ont progressé de +20% en un an.

Le chiffre d'affaires des consommables est en recul de -14%, ce qui s'explique en partie par des optimisations des stocks mais aussi par la faiblesse de la demande compte tenu de l'environnement économique.

Source Reviewofprint du 23 novembre 2011

## Nominations

### Tous secteurs



* **Eastman Kodak Company a annoncé que son Comité Exécutif a élu Laura Quatela Présidente**, effectif au 1er janvier 2012. Quatela, 54 ans, va travailler avec Philip Faraci, qui continue d’être Président, et ils vont tous deux rapporter au PDG Antonio M. Perez.   
  “L’élection de Laura reflète son rôle croissant au sein de notre groupe, incluant l’importance stratégique de notre business en matière de propriété intellectuelle,” dit Perez.
* **La présidence de Toyota France confiée à Pascal Ruch.** Daniele Schillaci, PDG depuis janvier 2010, cède la place à Pascal Ruch, qui occupait jusqu’à présent le poste de general manager salers planning & Speed (sales and production efficiency in European distribution) au sein de Toyota Motor Europe. Daniele Schillaci est pour sa part promu senior vice-president sales & marketing de l’entité européenne de la marque. Il prend également la fonction de chairman de Toyota France.