

PLACE DE MARCHÉ

## COMMENT KINTESSIA VA CHANGER LA DONNE

**Le phénomène des places de marché B2B n'épargne pas le secteur de la location de biens d'équipements professionnels. Incubée au sein du groupe BNP Paribas Leasing Solutions, la « marketplace » Kintessia propose une offre sans équivalent sur le marché.**

Acheter ou louer un bien d'équipement via une plateforme unique mettant en relation des professionnels mais aussi augmenter les revenus d'un parc en optimisant sa rotation : telle est la prestation proposée par cette « jeune pousse » qui décline l'offre dans le domaine des travaux publics, du machinisme agricole et des véhicules de transport.

La cible ? Loueurs de matériels pour la construction mais aussi distributeurs ainsi que les prestataires. Si, pour les premiers, la place de marché permet d'amplifier significativement la visibilité de l'offre de matériels en location, pour les seconds, c'est un accélérateur de ventes de matériels d'occasion. Pour les entreprises utilisatrices, c'est le moyen de trouver le bon matériel au bon moment tout en pouvant comparer les prix. Elles peuvent également se servir de la prestation pour louer temporairement un matériel sous utilisé afin d'en améliorer le retour sur investissement. Dans ce cas, la plateforme de marché fournit un contrat type de location.

### TRANSACTION SÉCURISÉE

La plateforme pourra aussi permettre aux prestataires (réparateurs par exemple) de proposer leurs services directement en ligne. L'un des principaux avantages du service développé réside dans la sécurité de la démarche. Dès qu'une annonce publiée retient l'attention d'un utilisateur, ce dernier prend contact avec l'émetteur. Après s'être assuré de la disponibilité du matériel, il lui suffit d'ajouter l'équipement dans son panier et de terminer la transaction. Le montant de la location ou de la vente est alors garanti et le rendez-vous peut être pris pour la livraison de l'équipement. Les utilisateurs sont vérifiés, l'offre est détaillée, le matériel géolocalisé, la transaction sécurisée.

**Jean-Noël Onfield**

### Trois questions à Marie Dahl

CHEF DE PROJET DÉVELOPPEMENT CHEZ BNP PARIBAS LEASET



#### Qu'est ce qui a prévalu à la création de Kintessia ?

BNP Paribas Leasing Solutions est au cœur de l'écosystème métier en qualité de leader européen du leasing sur les marchés des biens d'équipement. Avec l'essor attendu dès cette année des marketplaces B2B et la montée en puissance de l'économie de l'usage et du partage, les comportements des professionnels vont évoluer. Comme les particuliers, les décideurs veulent du choix, des prix compétitifs et des services. C'est ce que nous leur offrons « en temps réel » avec toutes les conditions de sécurité auxquelles ils aspirent.

#### En quoi elle se différencie-t-elle des autres plateformes de commerce ?

Les notions de confiance et de sécurité sont inhérentes aux activités bancaires. Nous vérifions chaque utilisateur de la plateforme pour des transactions 100 % sécurisées. De plus, nous sommes les seuls à proposer à fois la mise en relation et le paiement sécurisé en ligne, une offre sur trois marchés complémentaires ainsi que la possibilité de louer ou d'acheter.

#### Quels sont les premiers retours d'expérience ?

À l'issue d'un mois de démarches commerciales effectives sur la région pilote que nous avons sélectionnée, les résultats sont très positifs. Nous avons enregistré plus d'une dizaine d'annonceurs qui représentent plus de 1000 annonces qui seront publiées prochainement. Cela nous permettra de développer le service sur l'ensemble du territoire au second semestre 2018 avant d'exporter le concept dans d'autres pays européens.

#### PLATES-FORMES DE MISE EN RELATION B2B REPÈRES CHIFFRÉS

- 20 %** de l'e-commerce B2C en France
- 50 %** de l'e-commerce B2C en Angleterre
- 80 %** de l'e-commerce en Chine
- 50 %** de l'e-commerce B2B en France

## LE CHIFFRE 91

91 des 100 plus importants sites d'e-commerce dans le monde sont des marketplaces (produits et services).