

## Panasonic dévoile son offre Toughbook-as-a-Service

### Un modèle unique de paiement mensuel abordable pour les terminaux durcis

**Panasonic a présenté aujourd'hui sa nouvelle offre Toughbook-as-a-Service (TaaS), un modèle unique de paiement mensuel sans intérêt pour les terminaux durcis. Les entreprises peuvent désormais équiper leurs travailleurs mobiles de PC portables, tablettes ou terminaux mobiles Toughbook de Panasonic tout en évitant des coûts d'achat élevés.**

Toughbook-as-a-Service est une offre complète d'abonnement fournie en partenariat avec le prestataire de services digitaux européen Econocom. Elle permet aux entreprises de payer leurs terminaux Toughbook sur une base mensuelle, pendant une période de trois ans. Avec cette formule inédite, les abonnés TaaS paient le même montant que lors d'un achat comptant, même si le règlement s'étale sur une plus longue période : ils évitent ainsi de devoir avancer des sommes élevées et bénéficient d'une solution fondée sur les dépenses d'exploitation plutôt que sur les immobilisations.

Les solutions TaaS donnent accès aux terminaux Panasonic Toughbook mais aussi à un service de livraison, une garantie de 3 ans, un service d'assistance téléphonique et des services de gestion des produits en fin de vie (collecte, recyclage et effacement des données). En complément des terminaux durcis, les clients peuvent choisir d'ajouter à leur paiement mensuel (toujours à un taux d'intérêt 0 %<sup>1</sup>) différentes options, comme des adaptateurs pour véhicules, des stations d'accueil, des applications logicielles spécialisées et d'autres accessoires, ainsi que des extensions de garantie et des garanties dommage accidentel.

Les clients peuvent également choisir de personnaliser leur abonnement TaaS avec un certain nombre d'options, comme un programme de reprise qui permet aux entreprises de mettre à niveau leur technologie sans voir diminuer la valeur de leurs actifs. TaaS donne également la possibilité de concevoir un forfait incluant le temps d'utilisation, l'administration des terminaux portables et l'analyse de données, par exemple.

Kevin Jones, General Manager Panasonic Mobile Solutions en Europe, a déclaré : « *Nos terminaux mobiles durcis augmentent la productivité des travailleurs mobiles dans des secteurs du commerce de détail, de l'hôtellerie-restauration, de la fabrication industrielle et de la logistique, de la santé et des services d'urgence. Notre option Toughbook-as-a-service permet aux organisations de toutes tailles de profiter des meilleures technologies du marché, avec des services globaux pour répondre à tous leurs besoins, avec une flexibilité accrue, en évitant le poids d'un coût initial élevé.* »

Filip Ceulemans, Managing Director de Technology Management and Financing d'Econocom Belux, a ajouté : « *La gamme de terminaux durcis Panasonic est extrêmement populaire auprès des employés mobiles, tout comme auprès des employeurs. En aidant Panasonic à mettre en place la solution TaaS, nous rendons ces dispositifs plus disponibles, plus abordables et accessibles à un plus grand nombre d'entreprises. Grâce à notre modèle d'abonnement, celles-ci peuvent s'offrir des ressources technologiques sans écouler tout leur budget dans un investissement initial, tout en pouvant le mettre à niveau et actualiser leurs actifs avec un degré de flexibilité totalement inédit.* »

La solution TaaS de Panasonic est désormais disponible au Royaume-Uni, en Irlande et aux Pays-Bas, et sera déployée en Europe d'ici la fin de l'année 2018. Pour plus d'informations sur TaaS, rendez-vous sur : [www.Toughbook.eu/TaaS](http://www.Toughbook.eu/TaaS)

**Antoine Marthoz**  
PR Consultant  
[antoine@insticom.be](mailto:antoine@insticom.be)  
02 627 06 00

**Lisbeth Lashmana**  
Marketing Manager Benelux  
[lisbeth.lashmana@eu.panasonic.com](mailto:lisbeth.lashmana@eu.panasonic.com)

<sup>1</sup> TaaS est une solution de financement des dépenses d'exploitation à 0 %, couvrant les frais accessoires jusqu'à 20 %. Si la transaction demande plus de 20 % de soft costs / équipements logiciels, le taux d'intérêt sur 3 ans sera supérieur à 0 %.

## TOUGHBOOK

### À propos de Panasonic System Communications Company Europe (PSCEU)

Panasonic System Communications Company Europe (PSCEU) a pour objectif d'améliorer le quotidien des professionnels et d'aider leurs organisations à accroître leur efficacité et leurs performances grâce à une technologie de pointe au niveau mondial. La société aide les organisations à acquérir, traiter et transmettre toutes sortes de données : image, voix et texte. Avec une équipe d'environ 350 personnes, une expertise inégalée en matière d'ingénierie, sa capacité à gérer des projets au niveau mondial et son énorme réseau de partenaires en Europe, PSCEU dispose de capacités hors pair sur ses marchés.

### PSCEU est composé de six divisions :

- **Broadcast et ProAV** offre des produits et des solutions de haute qualité pour assurer un fonctionnement optimal et offrir un excellent rapport coût-performance aux utilisateurs finaux en matière de caméras à distance, de commutateurs, de caméras de studio et d'ENG P2. La gamme VariCam de caméras vidéo numériques professionnelles est capable de fournir une véritable 4K et le High Dynamic Range (HDR), ce qui en fait la solution idéale pour la production de contenu cinématographique, télévisuel, documentaires et en direct.
- **Communication Solutions** englobe les numériseurs professionnels, les imprimantes multifonctions, les systèmes de téléphonie et terminaux SIP.
- **Computer Product Solutions** aide les professionnels mobiles à augmenter leur productivité avec sa gamme d'ordinateurs portables durcis Toughbook, ses tablettes professionnelles, ses appareils de poche et ses systèmes pour points de vente électroniques (EPOS). En tant que leader du marché européen, Panasonic Toughbook détenait en 2017 une part de marché de 57% pour les ordinateurs portables et tablettes robustes et durables, et 56% du marché des tablettes professionnelles durcies (VDC Research, mars 2018).
- **Industrial Medical Vision** fournit des applications pour différents segments dont la médecine, les sciences de la vie, l'audiovisuel ou le secteur industriel. Le portefeuille de produits comprend des solutions de micro caméras complètes et OEM permettant d'observer ce que l'œil ne peut voir.
- **Security Solutions** se base sur un héritage de fourniture d'images de qualité CCTV à titre de preuve. Fournit la meilleure qualité d'image dans toutes les conditions environnementales grâce aux caméras et systèmes d'enregistrement d'images hautement fiables et à technologie avancée, offrant la liberté de vous sentir en sécurité.
- **Visual System Solutions** comprend l'offre AV la plus large de projecteurs et d'écrans professionnels pour assurer leur liberté de créer aux professionnels de l'audiovisuel. Panasonic est à la tête du marché européen des projecteurs haute luminosité avec 39% de parts de marché. (Futuresource >5klm (FY17 Q3, excl. 4K & digital cinema).

### À propos de Panasonic

Panasonic Corporation est un leader mondial dans le développement et la conception de produits et de solutions électroniques destinées à l'électronique grand public, au résidentiel, au secteur automobile et au B2B. Le groupe célèbre son 100<sup>e</sup> anniversaire en 2018 et s'est étendu à travers le monde, gérant aujourd'hui 591 filiales et 88 sociétés associées, enregistrant des ventes nettes consolidées de €61,4 milliards pour l'année fiscale terminée le 31 mars 2018. Panasonic s'engage à apporter de la valeur ajoutée via des innovations développées à travers ses divisions et utiliser ses technologies pour créer un monde meilleur pour ses clients. Pour plus d'informations sur Panasonic, rendez-vous sur <http://panasonic.net/>.