

Que va gagner le petit français Sculpteo en s'associant avec le géant américain Amazon

La start-up française Sculpteo peut rouler des mécaniques : elle a été choisie comme partenaire par Amazon, qui a lancé sur son site américain un catalogue de vente de produits customisables, fabriqués grâce à des imprimantes 3D. Cette alliance permet au petit frenchie, déjà implanté aux Etats-Unis, d'accéder aux centaines de millions de clients du géant de Seattle.

Le petit français *Sculpteo prend du galon* : il a été choisi par Amazon comme partenaire pour le lancement, le 28 juillet, de son catalogue en ligne d'objets personnalisables, fabriqués grâce à des imprimantes 3D. Le processus de sélection a commencé fin 2013 et a duré trois mois. Amazon a choisi deux autres associés : 3DLT, basé à proximité de Cincinnati, dans l'Ohio, et Mixee Labs, installé à New York.

Bagues, pendentifs, photophores, tasses à café... les objets 3D proposés par Sculpteo, conçus par des internautes, sont désormais accessibles sur le site américain d'Amazon. Quand le consommateur se rend sur la page du catalogue, il peut acheter une de ces pièces, choisir sa couleur, sa taille, le matériau utilisé et valider... La commande est alors transmise à Sculpteo qui fabrique l'objet customisé (à San Francisco, à Arreau, dans les Pyrénées) et l'envoie au client.

Une filiale à San Francisco

"Amazon nous a contacté directement. Le géant américain nous considère comme un acteur de référence du secteur", souligne Marine Coré Baillais, directrice marketing de Sculpteo. "Tous les autres partenaires du groupe de vente en ligne sont américains", poursuit-elle. Mais si Amazon a débusqué la petite perle de la 3D à la française, ce n'est pas un hasard : elle a une filiale installée à San Francisco, destinée à attirer la clientèle américaine dans ses filets.

"Ce partenariat nous permet d'accéder au canal de vente massif de [...] la machine de guerre Amazon, pour capter des consommateurs auxquels nous n'aurions pas forcément accès", se félicite Marine Coré Baillais. Mais "cela ne va pas changer la face de l'entreprise [...]. Nous n'allons pas doubler notre chiffre d'affaires", précise-t-elle. Car cette activité de vente aux particuliers qui ne savent pas modéliser eux-mêmes leurs pièces ne représente qu'un tiers de l'activité de Sculpteo (qui travaille aussi directement avec des entreprises).

La société a déjà signé des partenariats avec Orange, Cdiscount, ou eBay. Elle souhaiterait multiplier ce type d'opérations : "Si Apple se met à fabriquer des pièces en 3D avec nous, on aura tout gagné !", s'amuse la directrice marketing. Et de poursuivre : "Nous considérons que c'est aux marques de porter le nouveau modèle de l'impression 3D. Il ne doit pas rester l'affaire des pure players."

Source : l'usine nouvelle, Lélia de Matharel, le 30 juillet 2014

TRAVAIL A FAIRE

A l'aide du texte et de vos connaissances, répondre aux questions suivantes :

1 - Définir les termes suivants :

- | | |
|----------------------|---------------|
| ✓ Circuit économique | ✓ Partenariat |
| ✓ Agents économiques | ✓ E-commerce |

2 - Comparer dans un tableau à travers la définition et les fondements : capitalisme et socialisme

3 - Expliquer les différents environnements de l'entreprise

4 - Que gagnent respectivement Sculpteo et Amazon dans ce partenariat (3 réponses de part et d'autres)