

# Prinect repousse les frontières de la productivité



Depuis mai 2016, Anthony Thirlby a endossé le costume de General Manager Prinect. Sa mission est de veiller aux destinées internationales du célèbre package de gestion de workflow développé par Heidelberg. Véritable gisement de productivité, Prinect permet aujourd'hui aux entreprises d'engranger de nouveaux et importants bénéfices. Thirlby, qui a lui-même géré des entreprises graphiques de toutes tailles avant de travailler plusieurs années comme consultant, prétend qu'un nouveau modèle de gestion est en train d'émerger. Il offrira de meilleurs rendements aux imprimeries... même aux plus petites.

Smart  
Automation/  
Integration

& : Prinect a bientôt 20 ans. L'expérience accumulée est immense. Comment les entreprises du Benelux peuvent-elles en bénéficier pour doper leur productivité et augmenter leurs bénéfices?

Les entreprises doivent d'abord bien comprendre comment s'organisent leurs processus internes et comment elles parviennent à équilibrer leurs plates-formes commerciales et opérationnelles. Elles peuvent alors commencer à mesurer efficacement leurs bénéfices via ce que nous appelons des « touch points » – des points de contrôle entre imprimeurs et clients. Une organisation qui ne mesure pas ces jalons risque fort de compromettre sa capacité à dégager de la productivité et de nouveaux revenus. Dans une imprimerie moyenne, on compte approximativement 15 « touch points » avant d'imprimer une première feuille.

Vos solutions sont-elles ouvertes à tous les types d'imprimeries? Même aux petites?

Il existe plusieurs façons de démarrer, de formaliser une organisation au moindre coût, et d'évoluer ensuite. Dans les industries graphiques, chaque chef d'entreprise sait aujourd'hui qu'il y a des limites au modèle traditionnel. Les machines ont plus ou moins atteint leurs limites en termes de vitesse. Et elles sont chères. Il devient absolument crucial de pouvoir en tirer le maximum. Beaucoup de nos entreprises sont à la croisée des chemins : investir (oui, mais jusqu'à quel niveau?), automatiser ou quitter le marché. Prinect est la seule voie encore capable de dégager de nouveaux seuils de profitabilité.

Ces options ne risquent-elles pas d'enfermer les imprimeries dans un système?

Nous n'avons jamais considéré le partenariat et le support comme un enfermement. En réalité, les imprimeries – grandes et moins grandes – sont toutes à la recherche de meilleurs rendements. Ce qui revient à tirer le meilleur de leurs équipements, affiner leurs organisations, organiser au moindre coût les tâches répétitives. Automatiser est une question de stratégie. Beaucoup de dirigeants sont trop centrés sur leurs machines. Chez Heidelberg, nous sommes en position d'ouvrir de nouvelles pistes d'efficacité. Démarrez modestement, croissez avec nous... ou avec d'autres parte-

naires. Nous pouvons intégrer nos logiciels à ceux des principaux fournisseurs de MIS et proposer les formats XML, JDF et JMF requis par tous les intervenants certifiés. Prinect est une solution ouverte et non contraignante. Nous sommes ouverts à toute forme de partenariat.

Il n'empêche que beaucoup d'entreprises du Benelux considèrent Prinect comme trop lourd pour les petites et moyennes organisations.

J'ai démarré dans l'imprimerie avec des entreprises dont le chiffre d'affaires était inférieur à cinq millions d'euros. Durant les deux dernières années de mon job de consultant, j'ai mis un point d'honneur à travailler sur des sociétés de moins de 25 personnes. Mon expérience m'a appris que les pressions qui existent dans les grandes organisations industrielles sont les mêmes que dans les autres secteurs des industries graphiques. Les temps de réaction, le choix des plates-formes techniques, la pression sur les prix sont des préoccupations pour toutes les entreprises. A chaque imprimerie qui a besoin d'adapter sa position à l'évolution du marché, Prinect propose un chemin de développement. Depuis le lancement de Prinect DFE (Digital Frontend), nous pouvons offrir un seul système d'exploitation à nos clients qui optent pour un environnement hybride (analogique et digital), assurant une parfaite continuité en termes de workflow et de color management. Nous avons récemment annoncé un *Production Manager* qui propose à toutes les imprimeries le choix entre une prise de licence ou une location pour les logiciels dont elles auraient l'usage. Ce système permet à nos utilisateurs de croître avec leurs clients et d'aligner clairement leur organisation sur leurs marchés et sur les tendances dynamiques du futur.

Pouvez-vous approfondir les structures de prix?

Chaque entreprise graphique travaille avec un système de prix fondés sur les volumes d'une part et les majorations de service d'autre part. Les technologies actuelles offrent à nos utilisateurs un large choix de solutions permettant un retour sur investissement correct. La principale chose pour une entreprise graphique est de s'assurer qu'elle recouvre bien ses frais opérationnels. Pour des raisons historiques, le métier considère la presse

Business Manager

Analyze Point

Reduce touchpoints

Drive productivity and uptime

Scheduler

PPM/PRM/  
POM

Reduce waste  
and inventory

Optimize  
consistency and  
repeatability

Portal/  
Web Shop

DFE/DPM

Production  
Manager

comme le principal pourvoyeur de rendement. Toutefois, un meilleur positionnement commercial ne peut se construire que si la totalité de l'organisation est prise en considération et contribue au rendement. Pour mobiliser à la fois l'excellence opérationnelle et l'innovation, il faut savoir que, si l'automatisation peut soutenir les volumes, seule l'innovation peut garantir les marges.

**La gestion de Prinect suppose la présence de professionnels hautement spécialisés. Où ces compétences sont-elles disponibles? Quel type d'entreprise peut s'offrir ce genre de collaborateur?**

Il n'y a aucun doute là-dessus: gérer un système d'intégration de haut niveau exige de nouvelles compétences comme l'informatique et l'analyse. Je suis convaincu qu'il faut un mélange équilibré entre compétences traditionnelles et futures. Notre mission est de protéger ces aspects lorsque nos clients entament la transition vers une automatisation partielle ou totale. Quel que soit le système développé, il doit prendre en compte les exigences de l'interlocuteur à la fois du point de vue des affaires et des besoins futurs de sa clientèle.

**Quel est le taux de pénétration de Prinect? Une concurrence existe-t-elle? Heidelberg garantit-elle un amortissement rapide de ces logiciels?**

Nous avons naturellement des concurrents sur l'un ou l'autre module. Par contre, à part Heidelberg, personne ne propose un workflow pleinement intégré, un color management universel, un MIS, 25 fonctions pré-réglées par presse, Compucut, une analyse et des statistiques pour chaque unité d'impression, un Postpress Manager, un DFE en digital et en analogique, etc. Avec Heidelberg Assistant, nous disposons d'une offre entièrement digitale, de la réception d'une demande au produit fini, avec une transparence totale des données et des aspects de service, en amont comme en aval. Nous développons encore des fonctionnalités pour les secteurs des étiquettes et du carton plié: nous avons déjà plus de 700 clients dans le monde actifs dans ce domaine. Avec le formidable CERM, nous disposons d'une des solutions MIS les plus évoluées pour le marché des étiquettes.

**Quelle est votre vision personnelle du futur en tant que General Manager Prinect?**

Prinect va continuer à faire en sorte que les besoins de nos clients soient non seulement rencontrés mais stimulés avec les nouveaux modules que nous allons mettre sur le marché. Dans un secteur en turbulence, où les tirages deviennent de plus en plus courts et où les techniques d'impression se bousculent, nous devons veiller à ce que notre plate-forme assiste et améliore la transition. Nous avons la possibilité de libérer les capacités de nos clients, d'accroître et d'optimiser leurs process, de garantir, en plein partenariat avec eux, la réalisation des meilleurs produits tout en assurant un contrôle complet d'un bout à l'autre de la chaîne graphique. Les aspects commerciaux et de production vont fusionner selon quatre axes: contrôler la productivité et les durées, réduire le nombre de « touch points », réduire la gaspillage et les inventaires, assurer la cohérence et la répétabilité.

**Anthony Thirlby: « Vers l'impression autonome »**

« La prochaine étape naturelle de Prinect sera de développer un OTM (One Touch Manufacturing) et un BIP (Business Intelligence Platform). Pour nos clients, les points de tension sont partout, de l'estimation au produit fini. En considérant la sensibilité aux marges de nos industries et les délais en érosion, nous développons Prinect de manière à soulager les étapes non-fonctionnelles et à apporter à nos clients une assistance aux meilleures pratiques qui sont censées apporter les rendements adéquats. Le stade suivant sera l'impression autonome, concrétisée par le « Push to Stop ». Prinect va autoriser les décisions commerciales et de production autonomes, de manière à permettre à nos clients de se concentrer sur leurs marchés et non d'être constamment prisonniers des aspects opérationnels.