

# LE MARCHÉ ACTUEL EST EN DEMANDE DE **PARTENARIAT**

Le partenariat ! Pour **Davy Elsmoortel**, directeur de Heidelberg Benelux depuis mai de cette année, ce sera le thème majeur des années à venir. « Le soutien à nos clients par l'amélioration de leur efficacité, de leur temps de réaction et du coût à la feuille sera au centre de nos préoccupations. »

WEEKS

Act  
v

M ONLY PA

alle  
ma  
om





« Dans un monde dominé par l'économie digitale, la gestion des données joue un rôle essentiel. Pour les industries graphiques, cette évolution libère de nouvelles possibilités, surtout en gain d'efficacité. Il est dès lors important que nos offres en matière de matériels, de logiciels, de processus, de services et de fournitures soient parfaitement alignées les unes sur les autres. »

#### **Overall Equipment Effectiveness**

« Chez Heidelberg, nous nous orientons plus que jamais vers l'amélioration du taux d'efficacité des machines, ce qu'on appelle l'Overall Equipment Effectiveness (OEE). Dans les industries graphiques, le niveau moyen d'OEE se situe actuellement aux alentours de 25%, indépendamment des tirages. Cette moyenne est significativement plus élevée dans d'autres secteurs d'activité. Aussi pouvons-nous anticiper – de manière tout à fait réaliste – une croissance notable de l'OEE dans les entreprises graphiques. De là notre volonté de nouer des partenariats à long terme. »

#### **Big Data**

Chez Heidelberg, ces partenariats se sont manifestés, ces dernières années, par l'introduction du contrôle à distance. Au niveau mondial, quelque 10.000 machines se trouvent actuellement reliées à une base de données centrale chez Heidelberg via Remote Control. Davy : « Nous avons ainsi accumulé d'énormes quantités de données sur les matériels et les services associés, ce qui nous a permis de développer de nouvelles offres fondées sur ces informations comme le *Predictive Monitoring* et les *Performance Services*. Nous pou-

vons ainsi prendre connaissance d'un problème à distance et éventuellement le résoudre. Ou à tout le moins envoyer sur place un technicien déjà informé des suites de cette première analyse. Nous avons bâti un immense know-how sur l'approche et la résolution des problèmes. Les analyses de performance nous permettent de définir les gisements d'efficacité en fonction des travaux d'impression à réaliser et des tirages moyens. Notre approche ne se limite pas à des facteurs évidents comme la vitesse de production et de mise en route mais aussi, par exemple, au temps nécessaire entre deux jobs, quand la machine est à l'arrêt. Les flux logistiques internes peuvent y jouer un rôle. Dans l'ensemble, nous visons à l'amélioration de la production nette. »

#### **Des packages**

« Mesurer c'est savoir... cela se vérifie à de nombreux niveaux. Heidelberg a créé différents packages, à commencer par *Lifecycle Smart* destiné à ménager un lien optimal entre consommables et services. Ou encore à *Subscription Plus*, notre package le plus exhaustif. »

#### **Lifecycle**

« Le package *Lifecycle* permet aux entreprises graphiques d'augmenter leur productivité via un portefeuille optimisé pour les matériels Heidelberg. Grâce à notre offre très large de services et de consommables, nous pouvons assurer une production plus stable et une réduction des déchets. Mais l'effet ne s'arrête pas là : cette perte de complexité engendre un recul des tracas admi-

« Nos clients sont assurés d'une production optimale et stable. »

nistratifs, donc un gain de temps qui peut être utilement consacré à améliorer encore l'efficacité de nos clients. Avec notre soutien et la puissance que nous apporte l'analyse des données, nous pouvons accroître considérablement la disponibilité des machines. Les clients qui choisissent *Lifecycle Plus* peuvent de surcroît améliorer leurs processus de gestion par digitalisation sous Prinect. »

### Subscription

Chez les clients qui choisissent *Subscription*, Heidelberg analyse les Key Performance Indicators (KPI). En se basant sur cet examen, un plan est dégagé permettant d'améliorer le workflow et de relever le niveau de productivité. Davy : « Nous définissons ensemble des objectifs réalistes pour les productions mensuelles et annuelles. Vous recevez le service, les consommables, le logiciel de workflow Prinect, la consultance et la formation en échange d'un prix fixe à la feuille. La production dépasse-t-elle le volume prévu qu'un supplément à la feuille imprimée vous est compté. Ce partenariat étroit a déjà prouvé qu'il permettait une amélioration substantielle de la productivité.

Avec *Subscription Plus*, une imprimerie ne doit même plus nécessairement investir en machines – les presses restent la propriété de Heidelberg et leur usage est repris dans le tarif à la feuille. Heidelberg ouvre ainsi la porte à un processus 'end-to-end' de production industrielle d'imprimés. Heidelberg s'engage à ce que tout fonctionne à la perfection. Nos clients sont assurés d'une production optimale et stable dans laquelle les machines sont utilisées au maximum de leurs possibilités. Il s'agit véritablement d'une stratégie gagnant-gagnant. Le client bénéficie d'un meilleur taux d'utilisation et d'un prix à la feuille plus avantageux. Heidelberg profite du volume d'impression supplémentaire que son partenariat lui permet d'espérer pendant la durée du contrat. Ce concept est soutenu par une stratégie d'amélioration que nous testons actuellement avec VMI, Vendor Managed Inventory. La machine veille à ce que les consommations soient mesurées, que les commandes nous soient transmises automatiquement et que les clients réceptionnent leurs marchandises à temps sans qu'ils doivent s'en soucier. Ceci une fois en route, nous avons ouvert l'étape suivante de notre partenariat. »

