Étude de cas

Impression commerciale et industrielle

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

Une croissance de 20 % et des délais d'exécution plus rapides pour ce fournisseur de service d'impression à emplacements multiples.

En faisant la transition d'un travail 100 % offset à une majorité d'impression numérique aujourd'hui, Allegra favorise la croissance.

« Nous nous sommes associés à Ricoh pour la confiance et la relation que nous avions bâties. C'est une organisation avant-gardiste et nous pouvons développer des relations durables qui comptent. »

–Joe Mullan, président, Allegra d'Aurora et de Boulder, au Colorado

ALLEGRA®

À PROPOS DU CLIENT

Allegra d'Aurora et de Boulder, au Colorado, va au-delà de l'impression pour offrir des services de marketing tout-en-un, y compris le développement créatif et de copie, l'affichage et l'installation, la conception Web et bien plus encore. Ayant acheté l'entreprise locale de longue date en 2016, le propriétaire Joe Mullan l'a apportée sous l'égide d'Allegra et a procédé à la création d'une réputation pour une qualité et un service exceptionnels, ainsi que des délais d'exécution rapides. Pour aider à bâtir cette réputation, Allegra a joué un rôle actif dans les communautés qu'il sert par la chambre de commerce, les organisations professionnelles et les groupes locaux.

DÉFI

- Remplacer un appareil offset à cinq couleurs existant qui tombait en panne et créait ainsi une urgence de répondre aux besoins des clients actuels efficacement
- Offrir des tâches à petits tirages et à délais d'exécution rapides ayant une qualité supérieure à une clientèle grandissante
- Travailler à créer une clientèle de base cherchant à accroître ses services plutôt qu'une clientèle payant pour des tâches d'impression ponctuelles
- Établir la valeur de la marque Allegra dans le secteur après avoir remplacé une marque locale ayant une histoire de 40 ans sur le marché

Même si M. Mullan savait qu'il y aurait certainement un ou deux défis à relever pour améliorer la réputation et les résultats financiers sous la nouvelle image d'Allegra, le fait d'avoir une presse offset cruciale à cinq couleurs devenue inutilisable ajoutait de la pression sur l'entreprise. Choisir une option de remplacement qui répondrait aux besoins immédiats d'Allegra, mais fournirait également la bande passante permettant l'expansion future des clients était essentiel.

Alors que les échéances des clients ne cessent de se raccourcir, avoir une meilleure productivité et fiabilité était essentiel pour la croissance à long terme de l'entreprise.

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

RÉSULTATS

- Augmentation des ventes équivalentes de 20 % en 2018
- Élimination du besoin d'impartir les tâches plus importantes au centre de Boulder en les effectuant sur l'appareil Pro C9100 de Ricoh à l'emplacement d'Aurora
- Dépassement des attentes des clients en matière de qualité de la couleur
- Délais d'exécution plus rapides et rentables pour les livres dotés d'une procédure numérique en ligne qui ne nécessite pas de pause dans le flux de travaux afin d'impartir la tâche de reliure
- Nouvelles capacités d'offrir des épreuves rapidement et de réaliser les révisions de dernière minute des clients
- Mieux outillé pour agir à titre de véritable fournisseur de services de marketing et partenaire

Après avoir fait des recherches sur l'équipement et l'avoir évalué ainsi qu'être allé rencontrer plusieurs entreprises, M. Mullan a trouvé le bon mélange de technologie et de confiance avec Ricoh. Même s'il y avait plusieurs facteurs afin de déterminer le bon choix pour ses emplacements d'Allegra, M. Mullan indique que l'approche de Ricoh a été un ingrédient clé.

Il explique son choix ainsi : « Nous nous sommes associés à Ricoh pour la confiance et la relation que nous avons établies. C'est une organisation avant-gardiste et nous pouvons créer des relations durables qui comptent. Nous avons six concepteurs. Ce sont des personnes extrêmement talentueuses. Ils adorent expérimenter avec les couleurs, les formes… C'est leur nature. Je voulais donc des personnes qui approchaient l'impression de cette façon. Le cas a été présenté de manière convaincante par Ricoh. »

« Le point positif de cela est que presque n'importe qui dans le centre, après avoir reçu une formation, peut faire fonctionner l'appareil 9100. Cette flexibilité nous permet d'économiser et crée une qualité de produit aussi élevée que l'impression offset. »

En raison de ses investissements en équipement numérique Ricoh, Allegra a été en mesure d'accélérer les délais d'exécution, de réduire l'impartition et de se concentrer sur sa mission d'agir à titre d'équipe de marketing étendue de ses clients. Les ventes équivalentes pour 2018 ont augmenté considérablement et la technologie a entraîné une meilleure productivité au sein de l'équipe talentueuse de M. Mullan.

M. Mullan avance : « Le point positif de cela est que presque n'importe qui dans le centre, après avoir reçu une formation, peut faire fonctionner l'appareil 9100. Cette flexibilité est économique et crée des produits d'aussi grande qualité que l'impression offset. »

Pour prendre en charge le grand volume de travail à délais d'exécution rapides et à petits tirages, l'appareil Pro C7100 de Ricoh a plus que relevé le défi.

« L'appareil 7100 convient parfaitement aux clients de Boulder. Il est très fiable, produit une bonne qualité et nous faisons beaucoup de superbes tirages à échéance courte. Cet appareil ne fait que vrombir la plupart du temps... et c'est aussi simple que cela. »

Les clients ont également été impressionnés. M. Mullan ajoute : « La première chose que les gens nous disent est que nous sommes vraiment plus rapides et qu'ils aiment notre production couleur. » Cela fait en sorte qu'Allegra est positionné pour la croissance et le succès continus.

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

COMMENT AVONS-NOUS RÉUSSI

- Remplacement de la presse offset à cinq couleurs qui était brisée par l'appareil à volume élevé Pro C9100 de Ricoh à l'emplacement d'Aurora afin de permettre des tâches à plus longs tirages
- Installation de l'appareil Pro C7100 de Ricoh à l'emplacement de Boulder pour répondre aux besoins de qualité élevée, de tirages courts et de temps d'exécution rapides
- Augmentation de la productivité pour la production de livre à tirages courts avec des solutions de finition avancées, comme l'unité GBC StreamPunch Ultra et l'unité de fabrication de livret en ligne Plockmatic
- Capacités accrues pour rainurer, couper et plier grâce aux solutions Duplo

Après avoir discuté des défis auxquels Allegra d'Aurora et de Boulder font face et évalué les différents types de tâches et de délais d'exécution quotidiens de l'entreprise, Ricoh a donné des recommandations stratégiques.

Pour optimiser les opérations et améliorer l'efficacité opérationnelle, celles-ci comprenaient de l'équipement numérique et des options de finition qui pourraient accélérer considérablement les flux de travaux et réduire l'impartition.

Grâce à la mise en place d'une nouvelle presse couleur numérique Pro C9100 de Ricoh, l'emplacement d'Aurora a été en mesure de prendre en charge son ancien volume offset. De plus, les tirages plus longs de l'emplacement de Boulder pouvaient maintenant être effectués sur la presse, éliminant ainsi le besoin d'impartir le travail en raison des délais d'exécution de l'offset.

Pour répondre à la demande de travail couleur à courts tirages et de qualité supérieure à l'emplacement de Boulder, un appareil Pro C7100 de Ricoh a été installé et les opérateurs ont reçu une formation.

Des investissements stratégiques de finition ont été faits dans les deux emplacements, tels que de l'équipement pour rendre possible la production complète de livre à l'interne. Bien que ce ne soit pas une nouvelle source de revenus pour Allegra, elle est maintenant plus rentable.

Ricoh USA, Inc. 300 Eagleview Boulevard, Exton PA 19341 | 1-800-63-RICOH
CS-310-RIC ©2019 Ricoh USA, Inc. Tous droits réservés. Ricoh® et le logo Ricoh sont des marques de commerce enregistrées de Ricoh Company, Ltd. Toutes les autres marques appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Le contenu de ce document, de même que l'apparence, les fonctions et les caractéristiques des produits de Ricoh peuvent changer de temps à autre sans préavis. Les produits illustrés comportent des options. Même après avoir pris toutes les précautions possibles pour assurer l'exactitude de l'information, Ricoh ne fait aucune déclaration ni ne garantit l'exactitude de l'information contenue dans le présent document et n'accepte aucune responsabilité à l'égard de toute erreur ou omission dans ledit texte. Les résultats réels peuvent varier selon l'utilisation faite des produits et des services, ainsi que les conditions et les facteurs pouvant affecter la performance. Les seules garanties relatives aux produits et services de Ricoh sont exposées dans les énoncés de garantie formelle s'y rattachant.