Étude de cas

Impression commerciale et industrielle

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

Cirrus Visual

Un organisme sans but lucratif renommé de la Louisiane et les services d'imagerie numérique de Ricoh s'associent pour préserver un héritage légendaire

« Ricoh s'est adapté au fur et à mesure que les besoins de notre entreprise changeaient au fil des ans. Pour parler en termes simples : Ricoh comprend. Ils nous ont fourni les outils nécessaires afin de devenir une entreprise de services complets de communication visuelle. »

– Brandon Blair, président de Cirrus Visual, Tucson (Arizona)

À PROPOS DU CLIENT

L'entreprise Cirrus Visual, située à Tucson (Arizona), est née il y a plus d'une décennie avec la vision de fusionner la conception graphique et l'impression commerciale sous un même toit. Fondée en 2003, l'entreprise a connu des débuts prometteurs dans la conception et la production d'une vaste gamme de matériaux, tels que des brochures, des présentoirs de foires commerciales, des produits promotionnels imprimés et bien plus encore – pour des clients du monde entier, à l'aide de presses offset traditionnelles.

Les choses ont toutefois grandement changées depuis. Les presses numériques ont connues d'importantes avancées technologiques relativement au marché de l'impression commerciale. Cirrus est devenu un « gestionnaire de marque » pour ses clients en ajoutant des services de conception Web et de marketing événementiel à sa gamme de services de conception et d'impression de base. L'entreprise a rassemblé ces services sous un concept intitulé « Cloud 9 Service ».

« Nous sommes plus qu'une simple société de conception graphique et d'impression commerciale. Nous agissons à titre de conseillers pour nos clients afin de les aider à déterminer leurs besoins », affirme Brandon Blair, président de Cirrus Visual.

Lorsqu'il est devenu clair que le numérique était la voie à suivre en matière d'impression de production, l'entreprise s'est tournée vers Ricoh. Cirrus a commencé par une solide introduction à l'impression numérique couleur en se procurant les premières presses de production de Ricoh et a ensuite poursuivi sa transformation avec nos derniers systèmes avancés d'impression noir et blanc et couleur en vue d'élargir sa gamme de services numériques. Grâce à ses nouvelles capacités numériques et à la stabilité que lui procuraient ses nouvelles unités d'impression de production à la fine pointe de la technologie, Cirrus a été en mesure de laisser tomber complètement l'impression offset afin de devenir un fournisseur de services complets en matière de communication visuelle numérique et l'entreprise florissante qu'elle est aujourd'hui.

DÉFI

- Remplacer les technologies offset traditionnelles
- Devenir un fournisseur de services complets en matière de communication visuelle
- Ajout de services d'impression numérique à la demande
- Transformation numérique complète souhaitée

SOLUTION

- Imprimante de production couleur Pro C5100s de Ricoh
- Imprimantes de production couleur Pro C7100 de Ricoh
- Imprimante couleur latex grand format Pro L4160 de Ricoh

RÉSULTATS

- Acquisition de la confiance nécessaire pour laisser tomber les anciennes presses offset
- Parc puissant entièrement numérique
- Croissance de 500 % en matière d'impression grand format
- Capacité de convaincre les clients sceptiques

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

DÉFI

Il y a cinq ans, d'importants changements se produisaient au sein de l'industrie. Pour répondre à la demande en matière de marketing, de communication et de campagnes multicanales, Cirrus a dû se transformer en véritable « acrobate de l'information ».

L'acceptation de fichiers et le retour de pièces imprimées statiques n'était plus suffisant. Les clients comptaient sur l'entreprise pour leur montrer comment travailler plus intelligemment, devenir de meilleurs spécialistes du marketing et communiquer plus efficacement. Cirrus savait qu'ils devaient ajouter des services d'impression de données variables (VDP) et d'impression numérique à la demande à leurs capacités offset traditionnelles.

« Nous avons un long historique avec Ricoh et nous savions que l'entreprise serait en mesure de nous fournir les services et le soutien dont nous avions besoin », affirme Brandon Blair.

C'est dans cet esprit qu'ils ont choisi une imprimante couleur de Ricoh pour leur première incursion dans l'impression numérique. À l'époque, cette imprimante répondait à toutes les exigences de Cirrus en matière de papier, de vitesse, de fiabilité et de qualité.

Selon Brandon Blair, « il s'agissait d'un outil génial en matière d'impression de données variables, de publipostage, d'affiches et de brochures. En ce qui concerne la qualité des services à la demande, c'était tout simplement parfait. »

L'entreprise numérique a connu une croissance rapide et Cirrus a décidé d'ajouter une deuxième imprimante couleur numérique Ricoh qui offrait une qualité couleur supérieure et une précision accrue. Peu de temps après, ils ont acheté une autre imprimante de production numérique couleur de Ricoh afin d'imprimer des feuilles de bannières spéciales et de compléter leur parc numérique de base.

« Pendant un certain temps, nous avons exploité les trois unités de manière harmonieuse : une unité pour l'impression de volume important, une excellente imprimante couleur et une unité pour la tâches spéciales. Nous avons été en mesure d'accroître la quantité d'impression numérique produite. En fait, la croissance était telle que nous avons acheté un nouvel immeuble », déclare Brandon Blair.

Après l'acquisition de ce nouvel emplacement et la preuve du succès de l'impression numérique à la demande, la seule question était : quelles sont les prochaines étapes?

> Pour répondre à la demande de ses clients en matière de marketing, de communication et de campagnes multicanales, Cirrus Visual devait se transformer en véritable « acrobate de l'information ».

SOLUTION

Cirrus était clairement en voie de passer d'un simple atelier de conception graphique et d'impression commerciale à une entreprise de services complets en matière de communication visuelle. Cependant, lorsqu'ils ont emménagé dans leur nouveau bâtiment, ils n'étaient pas tout à fait prêts à abandonner complètement l'impression offset.

En ajoutant une troisième unité de Ricoh à leur gamme d'appareils existante, ils ont été exposés aux capacités plus avancées que procuraient notre dernière ligne de technologies de production d'impression numérique. L'entreprise n'avait toutefois pas encore l'expérience ou la confiance nécessaire en vue de transférer toutes leurs tâches offset vers un système numérique.

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

« Nous avions conservé nos presses offset pour traiter certaines tâches à l'occasion, comme l'impression sur feuille d'aluminium », affirme Brandon Blair.

Avant le déménagement, Cirrus a retiré de son parc son imprimante numérique couleur Ricoh d'origine. Une fois installé, le deuxième appareil Ricoh se chargeait de la plus grande partie de l'impression numérique et la troisième imprimante servait d'unité de relève ou de spécialité. L'entreprise souhaitant abandonner complètement l'offset, nous leur avons présenté notre dernière innovation : la presse numérique Pro C7100 de Ricoh.

Cirrus était particulièrement impressionné par le fait que le nouveau système disposait d'une cinquième station couleur. Cela donnait la possibilité à ses concepteurs d'appliquer du toner blanc ou transparent. En plus de la station couleur supplémentaire, la Pro C7100 produit une qualité d'image quasi offset d'une résolution de 1 200 x 4 800 ppp. Elle peut traiter des médias surdimensionnés afin de produire des affiches, des enseignes, des panneaux de signalisation, des adhésifs de fenêtre, etc. Il existe aussi une variété d'options de finition en ligne. De plus, la Pro C7100 prend en charge une vaste gamme de médias, y compris les stocks synthétiques et fortement texturés.

« Nous avons acheté deux systèmes Pro C7100 et avons pu arrêter complètement nos presses offset. Nous étions un peu nerveux au début, mais il n'y a pas eu un seul jour où je regrette d'avoir finalement passé au numérique », confirme Brandon Blair.

L'entreprise a ajouté deux unités Pro C7100 afin que la cinquième station puisse être dédiée au toner blanc sur un des systèmes et au toner transparent sur l'autre. Ils ont également choisi d'équiper les presses d'unités de finition de livrets et de récepteurs à grande capacité. Les deux imprimantes utilisent des systèmes d'alimentation par aspiration permettant de minimiser les risques de bourrages de papier, et l'une d'entre elles est équipée d'un bac auxiliaire pour feuilles surdimensionnées permettant de produire des volumes encore plus importants. Les systèmes sont également équipés de puissants contrôleurs Fiery E83 Pro qui leur permettent de traiter rapidement et efficacement de grandes quantités de tâches d'impression de données variables (VDP).

Selon Brandon Blair, « les imprimantes Pro C7100 étaient beaucoup plus sophistiquées que tout ce sur quoi nos opérateurs avaient travaillé auparavant. Elles permettent d'accomplir des tâches que nous n'avions jamais pu faire auparavant. De plus, la correspondance des couleurs Pantone® est si précise et la couleur demeure uniforme même dans les longs tirages. »

Ricoh a fourni une formation approfondie à l'équipe de Cirrus afin de lui permettre d'exploiter toutes ses nouvelles capacités numériques. Nos techniciens ont travaillé main dans la main avec les opérateurs, s'assurant qu'ils étaient à l'aise avec leurs nouveaux systèmes d'impression de production numérique dès le début.

« Nous avons acheté deux systèmes Pro C7100 et avons pu arrêter complètement nos presses offset. Nous étions un peu nerveux au début, mais il n'y a pas eu un seul jour où je regrette d'être finalement passé au numérique. »

« Il s'agit d'un véritable partenariat. Ricoh embauche et forme les meilleurs techniciens de l'industrie. Il n'y a personne d'autre au sein de notre marché qui offre le même niveau de soutien que celui fourni par Ricoh », explique Brandon Blair.

La bonne nouvelle, c'est que Cirrus a rarement besoin d'effectuer des appels de service imprévus. Grâce à l'entretien préventif adéquat effectué par les techniciens de Ricoh, leurs systèmes Pro C7100 tombent très rarement en peine.

L'an dernier, Cirrus a décidé d'étendre encore davantage ses capacités d'impression numérique en ajoutant une deuxième presse numérique grand format à son parc. Un concurrent avait fourni sa première unité grand format et après avoir comparé notre offre à celle de son concurrent, il a opté pour l'imprimante couleur latex grand format Pro L4160 de Ricoh.

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

Selon Brandon Blair, « nous en apprenons davantage chaque jour en ce qui concerne ce qu'il est possible d'accomplir avec cette imprimante! Elle offre une variété d'options de médias si vaste! »

Par exemple, Cirrus avait reçu une demande de la part d'un architecte d'intérieur pour produire du papier peint personnalisé. Avec le système Pro L4160, l'entreprise était en mesure d'imprimer directement sur le papier peint et il ne leur restait plus qu'à trouver un partenaire pour soutenir l'installation.

RÉSULTATS

Brandon Blair attribue à Ricoh le mérite d'avoir permis à l'entreprise d'abandonner ses presses offset et de devenir la société entièrement axée sur le numérique qu'elle est aujourd'hui. Il croit que nous avons su être à l'écoute des besoins du marché, que nous avons développé les systèmes numériques avancés que les imprimeurs commerciaux recherchent et que nous avons brillamment combiné le tout avec des services d'experts et un soutien attentif.

« Les presses numériques de Ricoh sont aussi efficaces que les systèmes offset, le tout à des prix très concurrentiels et avec un meilleur service. Je suis membre d'un groupe de pairs et les imprimeries commerciales se tournent en grands nombres vers Ricoh », confirme Brandon Blair.

Convaincre les clients sceptiques

Autrefois, les clients se souciaient de savoir quel type de système — offset ou numérique — était utilisé pour produire leurs tâches d'impression. L'attitude des clients a toutefois évolué parallèlement à l'avènement de la production d'impression numérique.

Selon Brandon Blair, « la presse numérique Pro C7100 offre la même qualité exceptionnelle que l'offset, donc les clients ne se soucient plus du processus employé. »

Un parc numérique puissant

Outre son imprimante numérique couleur d'origine, Cirrus continue d'exploiter toutes les unités de production de Ricoh achetées au fil des ans. Les nouvelles presses sont utilisées pour imprimer des manuels de formation, des données variables, des produits de publipostage, des rappels de service, des calendriers, du matériel événementiel, des badges, des bulletins, des calendriers, des bulletins d'information et plus encore.

L'une des anciennes unités est demeurée en service, mais elle est maintenant utilisée principalement pour la création d'épreuves. Comme la qualité de la couleur est fortement similaire à celle offerte par la Pro 7100, Cirrus peut produire des épreuves de couleurs très semblables avant d'entamer la production.

« Cela peut sembler excessif pour un système de production d'épreuves, mais cela nous permet d'établir des normes précises en matière de couleur avant l'impression et donne à nos clients l'assurance que les résultats finaux seront d'une qualité égale à celle des épreuves », ajoute Brandon Blair.

L'imprimante grand format a stimulé une croissance de 500 % dans ce domaine d'activités en moins d'un an. Cirrus continue de faire croître cette part de son entreprise en produisant plus d'enseignes, de bannières de bâtiments, d'emballages pour véhicules, de matériel de foires commerciales, d'affiches et plus encore.

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

« Ricoh s'est adapté au fur et à mesure que les besoins de notre entreprise changeaient au fil des ans. Pour parler en termes simples : Ricoh comprend. Ils nous ont fourni les outils nécessaires afin de devenir une entreprise de services complets de communication visuelle », déclare Brandon Blair.

« Les presses numériques de Ricoh sont aussi efficaces que les systèmes offset, le tout à des prix très concurrentiels et avec un meilleur service. Je suis membre d'un groupe de pairs et les imprimeries commerciales se tournent en grands nombres vers Ricoh. »

www.ricoh.ca

Ricoh Canada, Inc. 100-5560 Explorer Drive, Mississauga ON L4W 5M3, 1-888-742-6417
CS-230-RIC© 2017 Ricoh Canada Inc. Tous droits réservés. Ricoh® et le logo Ricoh sont des marques de commerce enregistrées de Ricoh Company, Ltd. Toutes les autres marques de commerce sont la propriété de leur propriétaire respectif. 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 les 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.