Un partenariat permet à une entreprise de se réinventer et ouvre la voie à une croissance future

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Edipost

- Figure parmi les dix plus grandes sociétés de marketing direct, de courrier transactionnel et d'éditique en France
- Entreprise familiale qui dessert Paris et ses environs depuis 1979
- Une clientèle composée d'entreprises des secteurs de la distribution, de la banque et de l'assurance, ainsi que d'organismes et d'institutions gouvernementales

Se renouveler pour suivre l'évolution du marché

Confrontée à un marché en pleine mutation, la société Edipost entendait se démarquer de ses nombreux concurrents au sein d'une région parisienne dynamique. Face à 'abandon progressif des modèles traditionnels de courrier de masse, elle a choisi de se diversifier et d'élargir son offre. En tant qu'entreprise familiale proposant des services flexibles de marketing direct ainsi que des prestations de gestion haute précision du courrier et d'éditique, Edipost souhaitait accroître sa « force de frappe », toucher de nouveaux clients et devenir l'un des acteurs réferent du marché. Désireuse de se réinventer et de réinventer son modèle d'entreprise, elle voulait étendre et développer de nouveaux partenariats pour la mise en œuvre et la pérennité de ce processus.

« Ce qui nous a séduit dans les solutions proposées par Pitney Bowes, c'est la perspective d'entretenir aujourd'hui une étroite collaboration allant bien au-delà du simple achat d'une machine."

—Gilles Ganne, directeur commercial

TECHNOLOGIE UTILISÉE

- Le système d'insertion Pitney Bowes Mailstream Evolution™ prend en charge des formats multiples et offre la capacité d'accroître facilement la production à mesure que les besoins augmentent
- Les paramètres sont automatiquement définis à chaque mise en route d'une série, évitant toute intervention manuelle. Un code-barres assure l'intégrité de la pièce finie
- Logiciel intégré P/I OfficeMail

Enjeu commercial

Si la société Edipost jouit d'une excellente réputation auprès de ses clients, son environnement de production multi-fournisseurs constituait à la fois une force et une faiblesse. Alors que l'exploitation de différents moteurs d'impression lui avait permis jusque-là d'offrir toute une gamme de services, Edipost voulait désormais développer un nouveau partenariat avec un prestataire qui lui apporterait une expertise et un leadership nouveau, tout en coordonnant son action avec celle des fournisseurs existants.

À ce titre elle recherchait un nouveau système de mise sous pli en remplacement d'une machine, et plus particulièrement une solution qui répondrait à ses besoins en termes de formats multiples et de nouvelles applications et s'intégrerait facilement à ses équipements Ricoh et Océ Canon déjà en place.

Solution

Dans la mesure où Edipost visait un gain de production, la perspective d'intégrer de nouveaux équipements sans que cela n'entraîne une perte de dynamique représentait un défi majeur. De plus, il importait tout particulièrement de choisir un fournisseur qui non seulement piloterait le déploiement des nouveaux équipements, mais aiderait également l'entreprise dans sa stratégie de développement. « Le moment était venu pour nous d'être plus compétitifs, grâce à une gamme de services complète rendue possible par la formation d'un partenariat étroit avec un fournisseur », déclare Gilles Ganne, directeur commercial.

Même si de nombreuses options étaient à l'étude, Edipost et Pitney Bowes entretenaient déjà une relation de confiance. « Ils ont été à l'écoute de nos besoins et nous ont permis de mieux appréhender certains détails techniques utiles dans le cadre de l'optimisation de la production », indique Gilles Ganne. « Nous avons bénéficié d'un soutien remarquable tout au long du processus. »

Une visite organisée afin d'observer le système d'insertion Mailstream Evolution™ à l'œuvre au sein d'environnements clients réels a clairement montré que Pitney Bowes était le partenaire qu'Edipost recherchait. Si la société Pitney Bowes offre une technologie très sophistiquée, son véritable atout pour Edipost, c'est le changement culturel qu'elle l'aide à opérer. « Cette proposition apportait une réponse à chacune de nos questions », déclare Gilles Ganne. « Pitney Bowes est tout à fait prête et parfaitement en mesure de nous aider pour chaque phase de la gestion du changement, de l'intégration, de la formation et de l'assistance technique en continu, et fournit un service client d'une très grande qualité. »

Avec le nouveau Mailstream Evolution – un système de mise sous pli extrêmement flexible capable de traiter une grande variété de supports parmi lesquels les objets plats au format A4, les enveloppes et les livrets –, Edipost va désormais pouvoir augmenter sa production. Elle peut aujourd'hui proposer à ses clients de multiples formats de courriers, et passer de l'un à l'autre rapidement et facilement. Cette solution multiformat lui donne ainsi la possibilité de cibler de nouveaux marchés de niche tout en continuant à desservir les marchés existants.

Avantages

Une fois le système Mailstream Evolution opérationnel, Edipost reçoit de Pitney Bowes une assistance technique complète incluant l'installation, le test et le déploiement de la solution, ainsi que la formation d'opérateurs au sein des membres de son personnel.

Gilles Ganne s'est dit ravi de la facilité avec laquelle cette nouvelle solution d'insertion a été déployée, et estime qu'elle optimisera la productivité journalière de par sa simplicité de configuration. De plus, Edipost peut désormais proposer à ses clients des formats multiples, ce qui lui confère un avantage concurrentiel certain et lui a déjà permis de conquérir de nouveaux marchés. « Cela devrait avoir un effet concret et direct sur notre modèle économique et notre processus d'affaires », indique Gilles Ganne.

Aujourd'hui, Edipost continue de se réinventer par le biais de nouveaux équipements et processus d'exploitation. Pitney Bowes collaborant avec l'équipe d'Edipost et les autres prestataires sur la question de l'innovation, Gilles Ganne estime qu'Edipost va maintenant pouvoir atteindre son objectif, à savoir d'augmenter sa part de marché, en offrant des solutions personnalisées doublées d'un service et d'une assistance exemplaires. « Ce que nous avons, c'est bien plus qu'une solution d'équipement ultra-performante », assure Gilles Ganne, « c'est un collaborateur. Quand nos clients nous font part de leurs besoins techniques, nous disposons d'un partenaire avec qui nous pouvons travailler en étroite collaboration pour les satisfaire, c'est cette même vision partenariale qui fait la réputation d'Edipost auprès de ses clients. »

« Pitney Bowes a largement dépassé nos attentes grâce une assistance technique de très haute qualité, fournie par un personnel très expérimenté. »

—Gilles Ganne, directeur commercial

Pour obtenir plus d'informations, rendez-vous sur notre site Web: pitneybowes.com/fr

pitney bowes

Pitney Bowes, le logo Corporate et Mailstream Evolution sont des marques commerciales appartenant à Pitney Bowes Inc. ou à l'une de ses filiales. Toutes les autres marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.
© 2015 Pitney Bowes Inc. Tous droits réservés.

0115MKTCENT00938-FR