IMPRIMERIE

Flex'ink

Activité

Domaine : Conseil en stratégie et création de support de communication

Clients : PME, Grandes entreprises, Associations, Collectivités et Administrations

Chiffres clés

47 ans de savoir-faire

4 collaborateurs

Avec l'EFC

4 postes sauvés ou créés

Baisse des consommations de ressources matérielles de 50 % à chiffre d'affaire constant

Coordonnées

@ : julien@flex.ink

tel : 09 72 14 73 08

Zal les pichottes Rue des pichottes – BAT Relais, 62142 Alincthun

Site internet : flex.ink

Dirigeant

Julien Da Costa

DÉCOUVREZ MON TÉMOIGNAGE

Parcours EFC

Julien Da Costa a participé à un parcours d'accompagnement à l'EFC en 2014, porté conjointement par le Réseau Alliances et le laboratoire Atemis

Anciennement spécialisée dans l'impression sur de très gros volumes d'étiquette de boite de conserve, l'imprimerie de la famille Da Costa fonctionnait comme le font tous les autres modèles économiques du secteur, dans une logique industrielle guidée par une optimisation de la qualité, du prix et des délais. « Tous les imprimeurs se font la guerre à celui qui va produire le plus, le plus vite et le moins chère.

Dans cette logique, l'intérêt de l'entreprise consiste à amener le client à penser que la consommation d'une grande quantité de documents imprimés est dans son intérêt. En analysant les usages de ses clients, l'imprimerie Flex'ink s'est rendu compte qu'une bonne partie des impressions finissent pourtant dans un placard ou à la poubelle. Une véritable perte de sens se fit ressentir.

« Sans l'économie de la fonctionnalité et de la coopération j'aurai abandonné mon métier d'imprimeur. »

Julien Da Costa, Dirigeant de l'imprimerie.

Au début, Julien Da Costa expérimente une première solution alternative. Il propose à ses clients un stock virtuel de documents imprimables au fur et à mesure grâce à des crédits d'impression. Grâce à ce stock virtuel, on n'imprime que les documents nécessaires au moment adéquat.

À la base, le client et l'imprimeur s'accorde donc sur un stock de crédits d'impressions. Cette quantité est définie conjointement après une analyse fine des besoins réels de communication du client. Ce qui n'est pas, traditionnellement, le rôle d'un imprimeur, ni d'un commercial qui a jusqu'alors, traditionnellement, toujours eu pour pour objectif de vendre le plus possible.

S'il se rend compte qu'il a surestimé son besoin en stock et qu'il lui reste des crédits non utilisés à la fin du contrat, Flex'ink lui rembourse la moitié de la valeur. Celle-ci représente la moitié de la valeur du transport, de la matière et du travail non mobilisés. En clair, grâce à ce modèle, moins on imprime, plus on gagne. À la fois pour l'imprimeur et pour le client qui ne s'oppose plus dans un rapport de force, dans des négociations centrées sur le prix, mais se rejoignent dans un objectif commun, imprimer seulement ce qui est vraiment utile, sans jamais plus gâcher.

Cette solution, bien qu'idéale sur le papier, s'est avérée très difficile à vendre et finalement peu adaptée pour les clients. Après plusieurs ajustements et de nombreux échanges avec les intervenants d'Atemis et du Club Noé, Julien a imaginé une solution plus adaptée : les projets d'impression. Il propose désormais d'imprimer les documents sans engagement de quantité, à prix fixe, en échange d'une mensualité. Cela leur permet de tester un fonctionnement en amélioration continue sans bouleversements de leurs habitudes et de leurs repères.

"Notre métier a changé, nous sommes passés du métier d'imprimeur à celui d'animateur de projet d'impression. Nous avons développé une large de gamme de services autour de ces projets et nous sommes maintenant capable d'emmener nos client dans une démarche d'impression plus responsable et plus souhaitable."

Il ne s'agit pas uniquement de proposer une offre idéale mais bien de proposer aux clients une expérience formatrice et efficace dans le but de construire la coopération.

RESULTATS

Grâce à ce modèle, moins on imprime, plus on gagne. Fini les rapports de force.

« Imprim'vert ou pas, les impacts sur les ressources sont non négligeables. Même si l'on nous dit que ce sont des papiers issus de forêts gérées durablement, on continue à utiliser beaucoup de ressources, beaucoup d'eau, beaucoup de métaux. Le simple fait de me dire que dans mon nouveau modèle je suis capable de réduire ça de moitié c'est une vraie fierté. C'est beaucoup plus gratifiant de faire quelque chose de bien plutôt que d'essayer de réduire le mal qu'on fait. La différence se trouve là. »

Le dirigeant a constaté un engagement significatif des collaborateurs et de meilleures conditions de travail. Des résultats encourageants sont observés, notamment vis à vis de la marge. Le niveau d'innovation acquis permet de résister à la concurrence initialement trop lourde des imprimeries en ligne délocalisées.

Nekoé

CLUB noé L'économie autrement