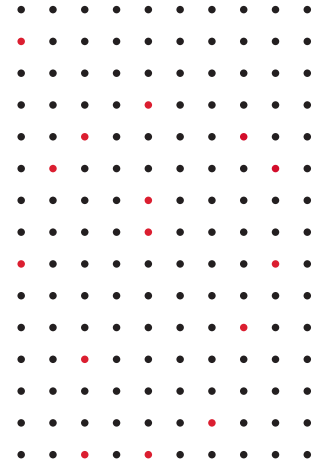


40 années d'expérience : Un partenariat résilient sur un marché en constante évolution

Pronto Reproductions propose l'agilité et stimule la croissance grâce à la presse de production Iridesse® de Xerox®.

« De l'impression rapide à l'impression commerciale complète en passant par les emballages de grande qualité, la presse Iridesse de Xerox nous permet de répondre favorablement aux demandes de nos clients. »

– Wayne Burlington, propriétaire et président de Pronto Reproductions



À PROPOS DU CLIENT

Pronto Reproductions est situé à Mississauga, en Ontario, et constitue un chef de file du secteur de l'imprimerie depuis plus de quatre décennies. De simple atelier d'impression rapide, la société est devenue un fournisseur de services complets en matière d'impression numérique et commerciale, ainsi qu'en matière d'emballage. L'adoption des solutions les plus performantes était essentielle pour tenir son engagement à toujours garder une longueur d'avance sur les tendances et rester à l'écoute de ses clients. M. Wayne Burlington, propriétaire et président, déclare : « Nous avons adopté une technologie de pointe, avec la presse Iridesse de Xerox qui nous donne les couleurs Or, Argent et Transparent, pour répondre aux besoins changeants de nos clients. »

En se positionnant comme un fournisseur polyvalent et complet, Pronto Reproductions poursuit sa croissance. Les fils de Wayne, Thomas Burlington et Jason Burlington (directeurs généraux), font désormais partie de l'entreprise, ce qui garantit une transition fluide et la continuité de l'innovation pour l'avenir.

L'ÉTUDE DE CAS EN BREF



Le défi

- S'adapter aux demandes du marché
- Prioriser l'innovation pour la croissance
- Les préférences des clients déterminent la stratégie
- Focalisation stratégique sur des solutions à fort impact



La solution

- Formation des clients pour des résultats optimaux
- Amélioration de l'offre avec des couleurs spéciales à fort impact grâce à la presse de production Iridesse® de Xerox®
- Focalisation stratégique sur l'intégration de la conception
- Feuilles extra longues comme facteur de différenciation



Les résultats

- Évolution vers le leadership du secteur
- Utilisation stratégique des fonctions de la presse Iridesse
- Des clients plus autonomes grâce à un meilleur engagement et à la formation
- Une innovation plus stratégique et tournée vers l'avenir
- La couleur en tant que moteur de croissance



LE DÉFI

La couleur stimule les ventes – L'innovation alimente la croissance

Wayne Burlington explique : « Alors que nous avions un appareil capable d'imprimer une cinquième couleur, nos efforts de marketing initiaux basés sur le blanc en tant que couleur spéciale, via l'autopromotion, n'ont pas eu l'impact commercial escompté. » Réalisant que le fait de proposer simplement le blanc comme cinquième couleur ne correspondait pas à sa stratégie de croissance, Pronto Reproductions a rapidement changé d'orientation et cessé ses efforts dans ce sens.

Dans le même ordre d'idées, après avoir évalué ses besoins, la direction a décidé de ne pas adopter une autre solution en noir et blanc, puisqu'elle n'avait pas de potentiel de croissance pour l'avenir. Au lieu de cela, elle a recherché des options innovantes qui lui permettraient de se différencier sur le marché. Pour offrir aux clients des avantages qui surpassent leurs attentes, des solutions qu'ils n'avaient pas envisagées ou qu'ils pensaient irréalisables, telles que des couleurs plus accrocheuses et des formats plus grands.

Wayne Burlington explique : « Nous avons constaté une tendance claire chez nos clients : une demande croissante pour la couleur, au détriment du noir et blanc. Lorsque nous avons interrogé nos clients sur leurs motivations, leurs réponses concordent : c'est la couleur qui stimule les ventes. La couleur captive l'attention. Elle renforce l'impact des efforts de marketing. Et surtout elle génère un meilleur retour sur leur investissement. »

LA SOLUTION

Tirer parti de la presse de production Iridesse® de Xerox® pour générer de la valeur pour le client et stimuler la croissance sur le marché

Avec l'introduction de la presse Iridesse, Pronto Reproductions a réalisé l'importance de former les clients pour les aider à exploiter toutes les fonctionnalités de l'équipement. En démontrant le potentiel des cinquième et sixième couleurs, tels que Or, Argent ou Transparent, l'entreprise a guidé ses clients pour que la configuration de leurs fichiers optimise la qualité de l'impression dès le départ, au lieu de suggérer des améliorations après la soumission des fichiers. Son offre principale comprend les livres, pour lesquels l'encre sèche spéciale transparente est utilisée pour imprimer les couvertures, ce qui améliore leur impact visuel et la protection, comme alternative au laminage. Pronto Reproductions réalise également des brochures, des manuels, des bannières, des affiches, etc. de haute qualité, avec des accents dorés et argentés, qui donnent au produit final une finition distinctive et de qualité supérieure.

Leur stratégie avant-gardiste incite les clients à intégrer des éléments de conception avancés dans le processus de création. Cela améliore les résultats et permet à Pronto Reproductions d'être compétitif sur le marché en ajoutant de la valeur aux produits de ses clients. En outre, pour démontrer les fonctionnalités de l'Iridesse, ils offrent des échantillons et organisent des séminaires afin de stimuler la croissance future de l'entreprise.

Thomas Burlington souligne l'avantage concurrentiel de la presse de production Iridesse : « L'Iridesse (de Xerox) peut produire des affiches et des bannières de grand format, allant jusqu'à 47,2 pouces, ce que peu d'autres imprimantes numériques peuvent réaliser. Cette capacité nous différencie clairement sur le marché. C'est une fonction puissante à offrir aux clients. Elle permet de produire des affiches et des bannières de qualité supérieure en l'espace de quelques minutes. C'est une excellente proposition de valeur : les clients peuvent entrer et partir avec leur produit, rapidement et efficacement ».

LES RÉSULTATS

Innovation + évolution stratégique = position dominante sur le marché

Évolution vers la position de chef de file du secteur :

Pronto Reproductions a désormais étendu ses activités pour devenir un fournisseur de services complets, incluant l'impression numérique, les supports commerciaux et les produits d'emballage. En adoptant une technologie de pointe, elle a su prendre en compte l'évolution du marché et préserver sa compétitivité.

Utilisation stratégique des fonctions :

Grâce à la presse Iridesse avec ses cinquième et sixième canaux de couleurs, y compris Or, Argent et Transparent, Pronto Reproductions permet à ses clients d'améliorer la qualité de leurs impressions et de générer une plus grande valeur ajoutée dès le départ.

Formation et implication des clients :

Pronto Reproductions met l'accent sur la formation des clients pour mieux exploiter le potentiel de la presse Iridesse. Ils proposent des démonstrations, des échantillons et organisent des séminaires pour optimiser l'impact de ses fonctionnalités avancées.

Innovation tournée vers l'avenir :

L'entreprise a revu sa stratégie en abandonnant les solutions en noir et blanc et les efforts de marketing moins percutants. Elle se concentre sur des technologies d'impression innovantes et axées sur la couleur, qui lui ont permis de se démarquer sur le marché.

La couleur comme moteur des ventes :

Wayne Burlington met en exergue la demande croissante d'impression en couleur. Elle captive l'attention, stimule les ventes et génère un meilleur retour sur les investissements de marketing par rapport à l'impression en noir et blanc.

« Le système de l'Iridesse nous permet d'augmenter considérablement notre capacité de production. Nous réalisons plus de travaux en moins de temps tout en maintenant une production de qualité supérieure. »

– Wayne Burlington, propriétaire et président de Pronto Reproductions

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.xerox.ca/fr-ca/impression-numerique/presses-numeriques/iridesse-production-press