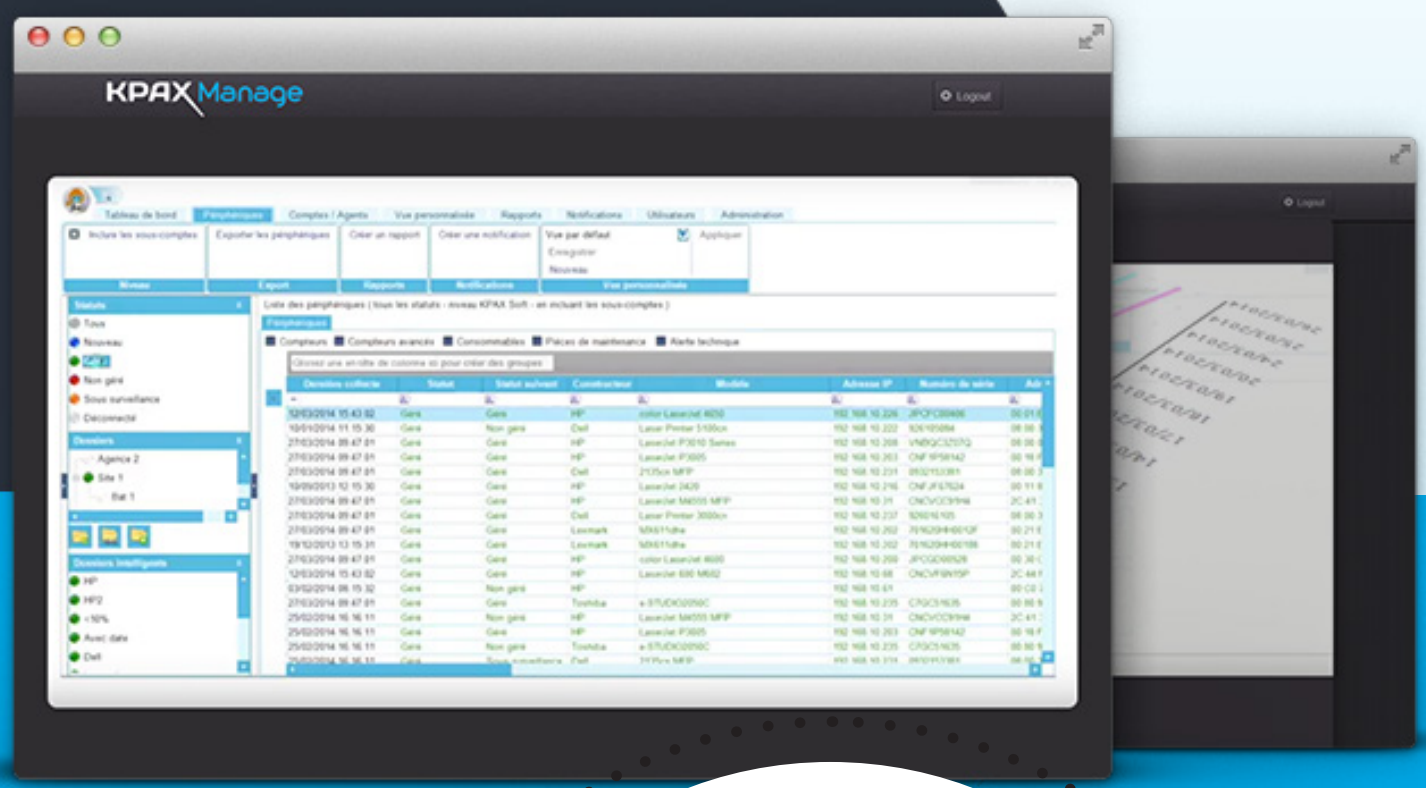
KPAX Manage by BLUEMEGA



SUIVRE, GÉRER ET GOUVERNER

UN PARC D'IMPRESSION POUR LES DISTRIBUTEURS MULTIMARQUES

Une concurrence rude et de nouveaux besoins en impression

Le contexte pour les distributeurs d'imprimantes et fournisseurs

À l'heure de la dématérialisation généralisée et des préoccupations «zéro papier» en entreprise, les distributeurs de copieurs et imprimantes, tout comme les fournisseurs de consommables, sont confrontés à une métamorphose de leurs marchés respectifs.

TRÈS CONCRÈTEMENT, LE NOMBRE DE PAGES IMPRIMÉES TEND À DIMINUER :

dans toutes les sociétés, on rationalise l'usage du papier, en l'utilisant seulement lorsqu'il est nécessaire. Dans les collectivités et autres administrations, de plus en plus de procédures se font désormais par informatique uniquement, ce qui place les imprimantes en arrière-plan. Moins souvent sollicitées, elles peuvent aussi souffrir d'un entretien moins fréquent.

Selon une étude IPSOS de 2008, un travailleur en PME peut imprimer 28 pages par jour en moyenne (les variations sont très importantes en fonction du poste, de la taille de la structure et de la nature de l'activité).
Ce chiffre baisse progressivement — 10 ans plus tard, il est inférieur et devrait poursuivre dans cette dynamique descendante. Cependant, on admet volontiers que la décroissance devrait se stabiliser, car le papier reste un besoin fondamental pour les entreprises, auquel elles ne peuvent pas définitivement renoncer.

Même si l'impression papier décroît tout en demeurant une valeur sûre qui va perdurer à sa façon, les professionnels distributeurs et fournisseurs vivent dans un monde où la concurrence se montre agressive. Il faut sans cesse revoir les offres, car on vise des coûts à la page toujours plus compétitifs.

Quels enjeux pour développer et fidéliser sa clientèle ?

Afin de séduire davantage de clients, les distributeurs et fournisseurs de consommables doivent jouer sur l'argument le plus important pour leurs prospects : le coût à la page. On cherche toujours des tarifs inférieurs, mais l'on arrive aussi à un moment où réduire les prix amènerait les distributeurs à sortir de leurs frais initiaux.

En effet, le coût à la page repose sur plusieurs critères difficiles à maîtriser : le prix du consommable (sachant que l'on peut plafonner, ou pas, le taux d'encrage par page, qui ne sera pas le même pour un support de communication coloré et un courrier administratif), le coût des pièces et le salaire du technicien qui gère la maintenance.

Il est impératif pour les distributeurs de protéger les marges : afin d'assurer les prix les plus attractifs à leurs clients, ils doivent faire tout le nécessaire pour réduire autant que possible leurs coûts et dépenses. En outre, dans l'optique d'attirer une nouvelle clientèle, le développement de services peut accompagner la croissance.

Enfin, afin que la relation client mène à la fidélisation, la satisfaction doit être au cœur des préoccupations, tout comme les politiques de recherche et développement, pour que les initiatives répondent à des demandes réelles.

Un outil pour les distributeurs ?
Simplicité et efficacité avant tout !

Les distributeurs d'imprimantes et copieurs ont besoin d'outils pour les aider à remplir ces objectifs ciblés. Cependant, dans un contexte déjà très tendu, fortement concurrentiel et dans un univers aussi spécifique que le leur, ils ne peuvent pas se permettre de déployer des solutions complexes, qui nécessitent une formation conséquente ou l'investissement dans du matériel onéreux.
Ils ne peuvent pas, non plus, modifier leurs prestations au point de compliquer les démarches du côté des clients : au contraire, on vise la simplification et l'efficacité au maximum.

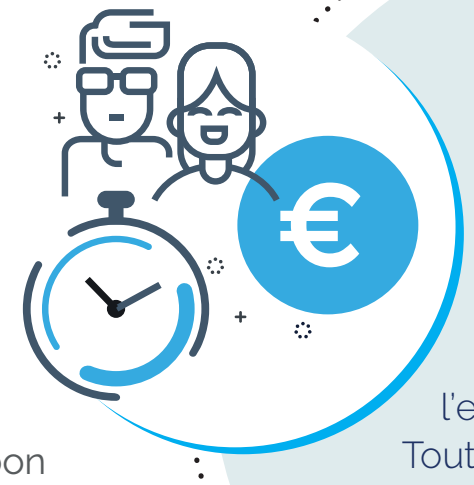
La solution KPAX Manage, qui sera mise en perspective avec les besoins réels des distributeurs travaillant sur des parcs multimarques, a été pensée en tenant compte de tous ces éléments.

Évolutive et adaptée à toutes les problématiques du secteur, elle facilitera de nombreux processus, tout en offrant aux distributeurs et fournisseurs des arguments clés, dans l'optique de séduire une nouvelle clientèle sans renoncer à leurs marges.

Comment protéger ses marges et mieux contrôler les dépenses ?

Automatiser les processus routiniers

Il y a peu de temps, la remontée des compteurs, permettant aux distributeurs de connaître le nombre de pages imprimées chez le client, n'était pas automatisée. En somme, tout dépendait du bon vouloir du client : s'il était proactif, il prenait bien l'initiative de transmettre l'information… Sinon, il fallait faire venir un technicien sur place (et donc engager du temps de travail et un coût de déplacement) ou multiplier les relances, ce qui représente une petite économie financière — mais beaucoup d'énergie dépensée !



La solution KPAX Manage inclut la remontée automatique des compteurs avec tous les détails utiles pour la facturation. Elle peut être intégrée dans l'ERP de l'entreprise pour plus de simplicité. Toutes les informations parviennent au distributeur sans aucune démarche préalable, ni de sa part, ni de celle du client. Un gain de temps, d'argent et d'énergie.

Concentrer les livraisons de consommables sur l'essentiel

Pour ce qui concerne la livraison des consommables, les distributeurs ont aussi besoin des technologies pour automatiser certains processus — et limiter ces pratiques contre-productives qui peuvent les handicaper.

En effet, la facturation à la page entraîne une déresponsabilisation du client vis-à-vis de l'usage de l'encre. Ce dernier, dans ces conditions, n'hésite pas à commander toujours plus de consommables, afin d'en faire des « stocks tampons ».

Libre de déclencher les livraisons comme bon lui semble, il peut en demander sans en avoir fondamentalement l'utilité à l'instant T, générant des problématiques de trésorerie réelles du côté du distributeur.

Ces stocks de cartouches d'encre et consommables ne profitent à personne. Pénalisant le distributeur, ils ne sont pas nécessairement bénéfiques pour le client, car il faut savoir que la durée de vie moyenne d'une cartouche ne dépasse généralement pas deux ans. Ces stockages injustifiés et cette tendance à remplacer les consommables avant même qu'ils ne soient intégralement vides (pour parer la situation de rupture totale à un moment où l'on a vraiment besoin de l'imprimante) sont contre-productifs et néfastes pour la planète.

Le client doit être rassuré : il lui faut une garantie sur les consommables, pour rester serein et supprimer la tentation du stockage. Les notifications de changement de consommables, générées automatiquement par KPAX Manage, simplifient le déclenchement de la livraison (processus entièrement informatisé). L'analyse des pratiques de chaque client, au travers de rapports d'informations proposés par le programme, permet aussi d'identifier certaines mauvaises habitudes concernant le stockage abusif, ce qui peut alerter le distributeur, et l'aider à sensibiliser son interlocuteur autour de l'importance d'éviter ces réflexes pénalisants.

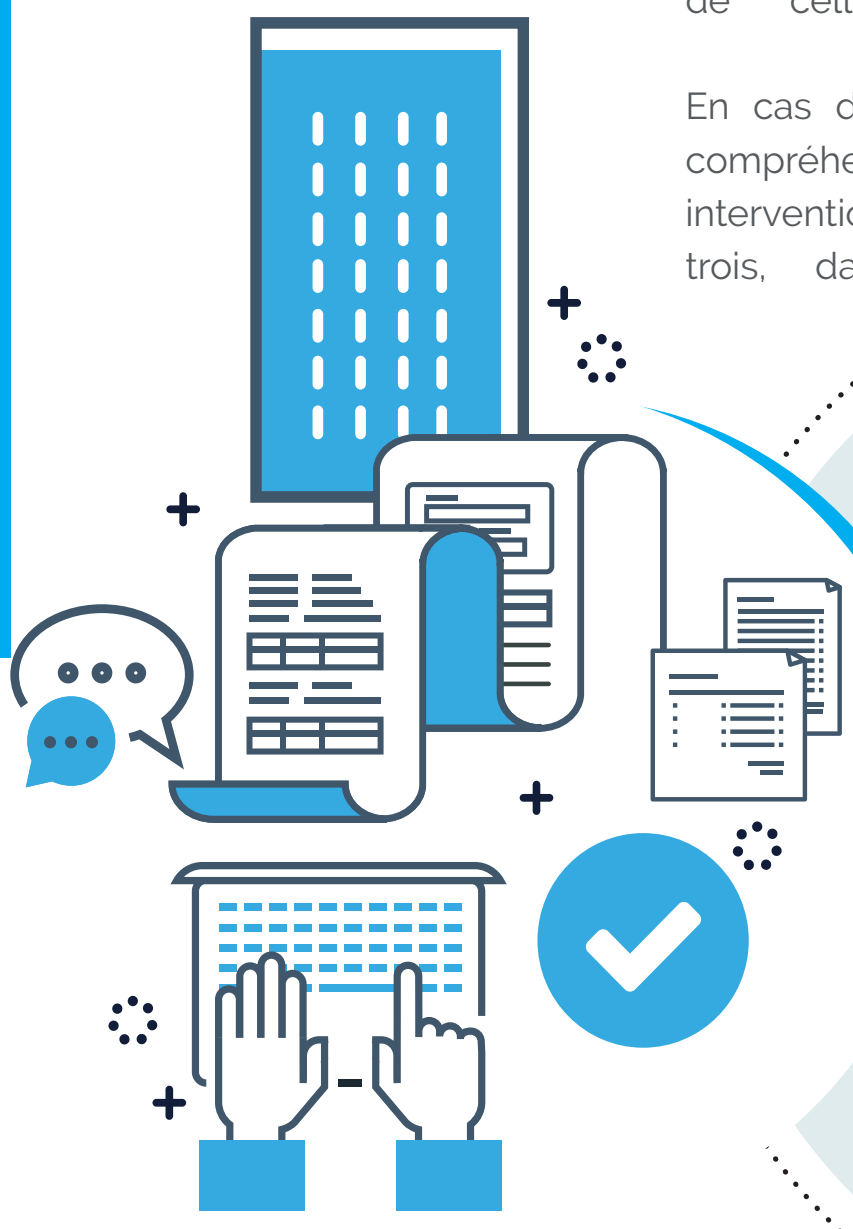
Régler les pannes à distance et optimiser les interventions sur site

Face à une panne d'imprimante, les entreprises sont bien souvent démunies, car les compétences en informatique ne sont pas toujours au rendez-vous dans les équipes (les distributeurs de copieurs travaillent avec des clients de tous horizons, dès lors qu'ils utilisent une imprimante).

Jusqu'ici, on envoyait un technicien facilement, car il n'est pas simple d'évaluer la situation par téléphone. Pourtant, une fois sur place, celui-ci observait fréquemment que le dysfonctionnement était bénin, qu'il ne devait pas spécialement démonter la machine ou effectuer un travail de réparation pour un retour à la normale.

Le distributeur se trouvait donc face à des frais (déplacement, tarif horaire du technicien) que l'on pourrait presque qualifier « de confort » pour le client.
L'enjeu, ici, est d'identifier les pannes qui nécessitent une intervention physique de celles qui peuvent se régler à distance.

En cas de gros problème, il faut également optimiser la compréhension du souci, afin de le résoudre si possible en une intervention sur site (au lieu de deux ou trois, dans certains cas).



Pour faciliter le diagnostic de chaque panne à distance, KPAX Manage fait remonter les codes d'erreur directement au distributeur, puis au technicien depuis son poste.

Lorsque cela est possible, il effectue la réparation à distance. S'il doit se déplacer, il analyse en détail la panne grâce au code d'erreur, ce qui lui permet de transporter avec lui la ou les pièce(s) défectueuse(s).

Dans la mesure du raisonnable, sans renoncer au confort du client, ce mode de fonctionnement réduit les déplacements à l'essentiel, et les optimise quand ils sont nécessaires.

Les évolutions en matière de technologies bouleversent continuellement le secteur.

Aujourd'hui, 15 à 30 % des interventions peuvent être réalisées à distance (configuration de la machine, redémarrage, mise à jour). À terme, de plus en plus de manœuvres le deviendront également. De plus, avec le déploiement de l'intelligence artificielle et de la gestion des données en grandes quantités (big data), on pourra bientôt anticiper les pannes, pour mettre en place des approches prédictives. Les acteurs du milieu sont prêts à faire évoluer KPAX au rythme de ces innovations !

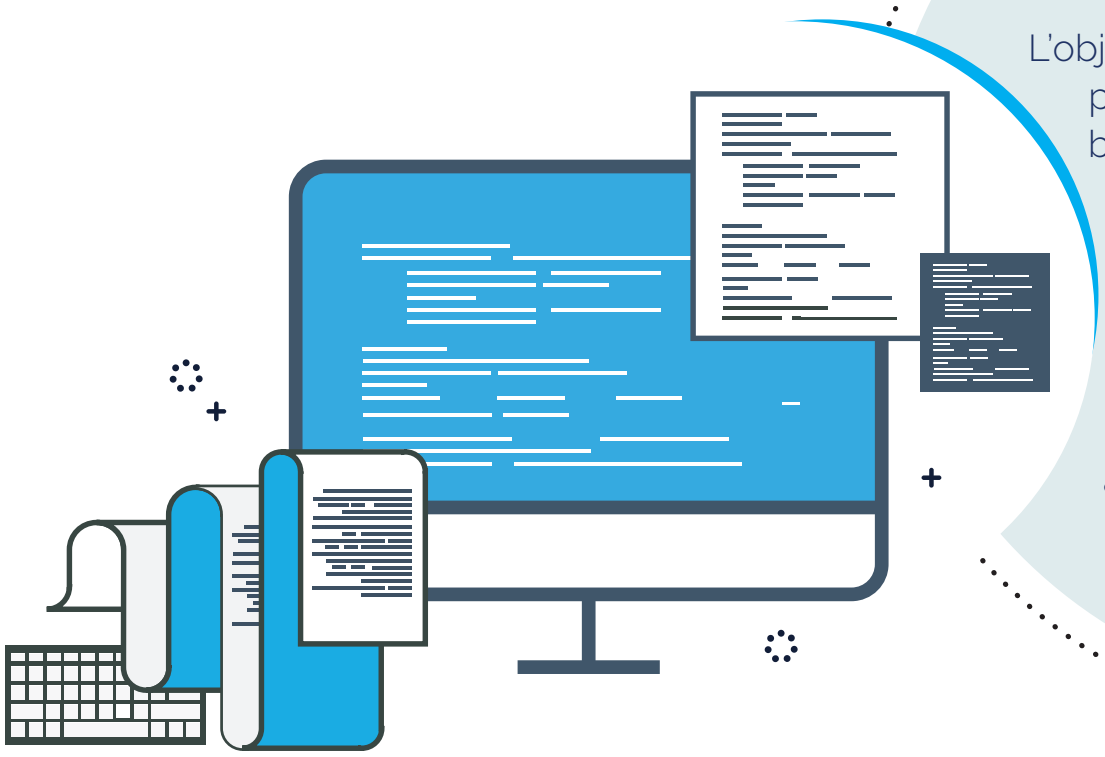
Un autre problème handicape encore la généralisation des interventions à distance: seules les solutions propriétaires des constructeurs permettent de redémarrer ou mettre à jour une machine sans contact direct.

KPAX Manage intègre par exemple la technologie HP Smart Device Services, puisque le constructeur accepte d'ouvrir son dispositif à certains acteurs du marché.
Toutefois, pour relever ce défi dans les environnements multimarques, le marché doit pouvoir compter sur une plus grande ouverture.

Développer de nouvelles technologies au service des distributeurs et de leurs clients

D'autres pistes existent pour mieux maîtriser les marges du côté des distributeurs. Concrètement, ces derniers constatent chaque jour des inégalités importantes, en termes de rentabilité, entre chaque client. En effet, si l'on fonctionne avec un coût à la page, on comprend aisément que, pour un même tarif, le coût à la page revient plus cher quand il s'agit d'une affiche imprimée pour une agence de communication que d'un courrier édité par une secrétaire.

Les tableaux de bord et données transmises par l'outil KPAX Manage se perfectionnent de jour en jour.
L'objectif de la solution, se renouveler en permanence pour répondre à tous les besoins, mène à étudier sérieusement la piste du taux d'encrage.
Parmi ses perspectives de développement, le dispositif vise la mise en place d'une solution pour identifier le taux d'encrage de chaque client, et aider le distributeur à disposer de toutes les clés pour adapter ses contrats et tarifs.



Pour que chaque client puisse analyser son usage des imprimantes ainsi que les performances de chaque appareil, KPAX Manage fournit automatiquement des reportings détaillés.

Véritables gages de transparence en termes de prix, ils permettent aussi d'améliorer certains paramètres, pour mieux orchestrer son enveloppe liée au parc d'impression.

Comment créer de la valeur ajoutée et optimiser ses services ?

Offrir un maximum de visibilité sur les coûts aux clients

En moyenne, seulement 3 % des entreprises admettent avoir une visibilité satisfaisante sur le coût de leurs impressions . 7 entreprises sur 10 n'utilisent aucun outil afin d'analyser leur parc actuel, leurs habitudes ainsi que leurs consommations usuelles : logiquement, elles n'ont pas les clés en main pour anticiper les dépenses et savoir clairement combien coûtent leurs imprimantes (en termes de consommables, mais aussi de réparations et de remplacement).

Pourtant, chaque euro dépensé pour l'impression implique d'investir 10 € supplémentaires pour tous les frais annexes, qu'il s'agisse des opérations de réparation, du remplacement des consommables ou encore de l'achat de nouveau matériel. Les imprimantes occupent tous les esprits, car les services « help desks », dans leur liste des interventions les plus fréquentes, classent celles liées aux copieurs en tous genres en deuxième position.

Naturellement, beaucoup d'entreprises, en vue de mieux gérer leur budget et d'avoir une approche plus écologique, ont mis en place des initiatives pertinentes pour rationaliser la quantité de papiers imprimés, mobiliser le format physique uniquement sur l'essentiel. Toutefois, les gérants s'accordent sur un flou général autour des dépenses associées à l'imprimante. Ils ont besoin d'outils clairs et accessibles pour mieux se projeter et trouver les meilleures solutions afin de réduire leurs dépenses (en concentrant leurs efforts sur les postes les plus sensibles, là où l'on identifie beaucoup d'impressions inutiles, par exemple).

Réagir rapidement aux incidents

En entreprise, on ne peut pas perdre du temps à cause d'une panne d'imprimante subie. Concrètement, un parc défaillant paralyse le service impliqué, retarde certains salariés, complique les démarches et génère du stress supplémentaire dans les équipes. Afin d'éviter tous ces phénomènes, on cherche logiquement les appareils les plus fiables, mais les failles existent toujours, et peuvent se manifester à des périodes particulièrement tendues.

La détection, la compréhension et la réparation des pannes deviennent simples avec KPAX Manage. À distance, le technicien appréhende clairement l'origine du dysfonctionnement, grâce au code d'erreur automatiquement transmis dans son interface. Il prend la décision adaptée : intervenir à distance si possible, se déplacer avec les pièces à remplacer si besoin. La satisfaction du client est logiquement supérieure, parce qu'il n'a plus l'impression de subir les pannes, qui sont vites résolues sans même qu'il doive réellement y consacrer du temps.

Un périphérique se bloque, et toute une file de documents en attente se trouve gelée : généralement, le parc n'est pas adapté aux besoins de l'entreprise, ce qui engendre des situations inconfortables, voire des blocages. Mais fréquemment, la problématique découle simplement d'un entretien trop sommaire des appareils, qui laisse plus facilement apparaître des dysfonctionnements rares sur des imprimantes bien utilisées, correctement mises à jour, suffisamment contrôlées.

Quand un appareil n'accepte plus de fonctionner, il faut pouvoir régler rapidement la situation. Dans les faits, on peut manquer de temps, dans les bureaux, pour contacter le service de maintenance et exposer le problème — sans compter que, par manque de connaissances, il est parfois difficile de répondre aux questions du technicien au téléphone. Finalement, la prise en charge des pannes, trop lente, handicape les entreprises, qui restent logiquement ouvertes à de nouveaux procédés relatifs à la maintenance.

Orchestrer la livraison des consommables pour rassurer le client et limiter les stocks

La peur de manquer conditionne les comportements : ne pas avoir la cartouche demandée par l'imprimante en réserve, alors même que l'on doit éditer des documents très importants ; cette angoisse encombre beaucoup d'esprits, et mène à des comportements peu productifs qui ont déjà été évoqués plus tôt (sur-stockage, livraisons trop fréquentes).
Entre son besoin d'assurer une bonne trésorerie en limitant les livraisons et son objectif de satisfaire une clientèle qui ne doit pas être oppressée par le risque de manquer, comment progresser en tant que distributeur ? La nécessité d'une solution automatisant les réapprovisionnements apparaît comme l'enjeu clé. Une préoccupation comprise par les concepteurs de KPAX Manage, qui ont imaginé des fonctionnalités dans cette optique.

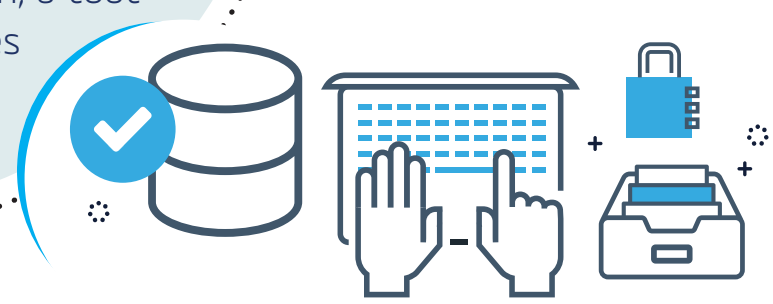
Le réapprovisionnement en consommables est complètement automatisé pour les distributeurs qui utilisent KPAX Manage. Un argument de taille pour leurs clients : ces derniers savent qu'ils ne vont pas manquer, car le système informatique déclenche les alertes au moment opportun, en fonction des niveaux des imprimantes. Le prestataire gère mieux sa trésorerie en se soulageant des livraisons « de confort », tout en satisfaisant une clientèle qui ne peut accepter la rupture de stock.
En parallèle, l'historique permet d'analyser en profondeur l'évolution des niveaux, ainsi que les changements de consommables.

Vulgariser les données brutes pour que chacun puisse comprendre et gérer son parc

Au cœur de l'ère des « big datas », les informations ne manquent pas. Les technologies actuelles permettent de recueillir des quantités importantes de données relatives aux imprimantes, à leurs usages, aux changements de consommables, aux mises à jour et aux éventuels dysfonctionnements. Pour autant, les entreprises sont souvent désintéressées face à ces informations, parce qu'elles n'ont pas le temps de se pencher dessus — ou simplement pas les compétences informatiques pour les interpréter correctement, puis en tirer parti.

Le Wiki de KPAX Manage regroupe des renseignements clés sur environ 500 modèles d'imprimantes. Tous les clients peuvent utiliser ces informations libres d'accès, compréhensibles, présentées de façon à les aider dans l'optimisation de leur parc actuel. Tous les contenus disponibles ont, au préalable, été validés par les équipes de KPAX Manage, pour garantir leur fiabilité et leur intelligibilité. Chaque client dispose ainsi de toutes les ressources utiles pour identifier un problème de sur ou sous-utilisation, un taux de couverture ou même des références concernant les pièces à changer, en cas de dysfonctionnement.

Au travers de ses différentes offres, KPAX Manage laisse au client la maîtrise partielle ou totale de son environnement, avec des outils qui lui sont accessibles. La liberté, sur le plan des paramétrages, offre la possibilité de se concentrer sur les paramètres que l'on souhaite comprendre et de recevoir des informations à son niveau, dans des interfaces élaborées avec un souci majeur de lisibilité. En parallèle, la base de données communautaire « WIKI » de KPAX Manage délivre à chacun, à tout moment et en libre accès, les informations techniques liées à son appareil.



Comment développer un outil de manière simple et efficace ?

Optimiser les coûts opérationnels sans en créer

Améliorer l'efficacité du service technique en s'appuyant sur un logiciel de Fleet Management nécessite de pouvoir le déployer, le configurer, l'administrer et le maintenir facilement.

Une telle solution perd de son intérêt si celle-ci génère de la charge ou pire encore si elle complexifie le travail de l'équipe technique. Pour se faire, il convient de s'assurer que les technologies et les procédures sont éprouvées pour déployer les agents logiciels chez les clients finaux, pour améliorer la collecte des données (MIB) sur les copieurs multifonctions et pour assurer la stabilité des agents une fois qu'ils sont en production.

Le déploiement des agents doit être simple, rapide et efficace. Il doit pouvoir être facilement réalisé à distance ou sur site en quelques minutes et dans un environnement technique commun.

Un logiciel de fleet management ne cesse d'améliorer la qualité de la collecte des informations sur les équipements car il peut toujours mieux faire, car les nouveaux firmware des copieurs multifonctions et imprimantes ont des conséquences sur les informations disponibles en MIB ou tout simplement parce que de nouveaux modèles apparaissent sans cesse. Ici, nous touchons au cœur même du logiciel de gestion de flotte, il est primordial de s'assurer qu'une procédure existe, qu'elle fonctionne bien et que les mises à jour sont fréquentes.

Lorsqu'une organisation comme une TPE ne dispose pas de ressource informatique et de serveur, l'agent logiciel n'est pas dans de bonnes conditions pour rester opérationnel, les risques de déconnexions sont importants. La déconnexion des agents a des conséquences sur la facturation (relevé des compteurs), sur la qualité du service produit (plus d'informations sur les consommables et les pannes) et nécessite l'intervention du technicien pour reconnecter l'agent.

Ainsi, les distributeurs qui déploient des agents logiciels pour gérer les flottes de copieurs multifonctions en environnement PME ont entre 15% et 30% des agents qui sont en production qui se déconnectent une fois par an et ceci quel que soit la solution. Le service technique doit agir et les conséquences sont importantes.

Afin de répondre à la problématique de déconnexion des agents en environnement TPE, Bluemega a développé le boîtier hardware KPAX Manage Liberty. KPAX Manage Liberty est un agent hardware qui une fois branché au réseau du client, permet de collecter les informations sur les systèmes d'impression pour remonter les données dans le serveur (SaaS ou On-Site) de KPAX Manage.

Ce boîtier électronique autonome évite toute installation d'un logiciel (agent ou dca) sur l'infrastructure du client, il s'affranchit également des contraintes liées à l'installation, à la configuration et à la sécurisation d'un mini PC de type Raspberry Pi : KPAX Manage Liberty ne comporte pas de système d'exploitation et ainsi n'est pas exposé aux risques de virus; KPAX Manage Liberty est donc plus sécurisant pour le réseau informatique (pas de système d'exploitation = pas de faille de sécurité).

L'intégralité des informations qui sont traitées par KPAX Manage Liberty sont sécurisées par le plus haut niveau de chiffrement qui existe, semblable à ceux utilisés dans les environnements bancaires ou militaires. Cette technologie unique et révolutionnaire est développée en interne par l'équipe de Bluemega. Elle permet de simplifier la mise en œuvre et la gestion quotidienne des agents dans des environnements clients mal adaptés (pas de serveur, pas de maîtrise des postes, faible compétence IT, environnement Mac,...). Avec KPAX Manage Liberty, la collecte des données sur les systèmes d'impression chez les clients est simplifiée.

Le déploiement à distance, la réponse à toutes les problématiques d'installation

Lorsque le prestataire gérant plusieurs parcs d'impression lance une nouvelle solution destinée à ses clients, ces derniers pourraient être tentés de regarder la concurrence, si la mise en place leur paraît contraignante. En effet, quand ils délèguent la maintenance de leur parc à un prestataire, les responsables d'entreprises ont des objectifs préalables :

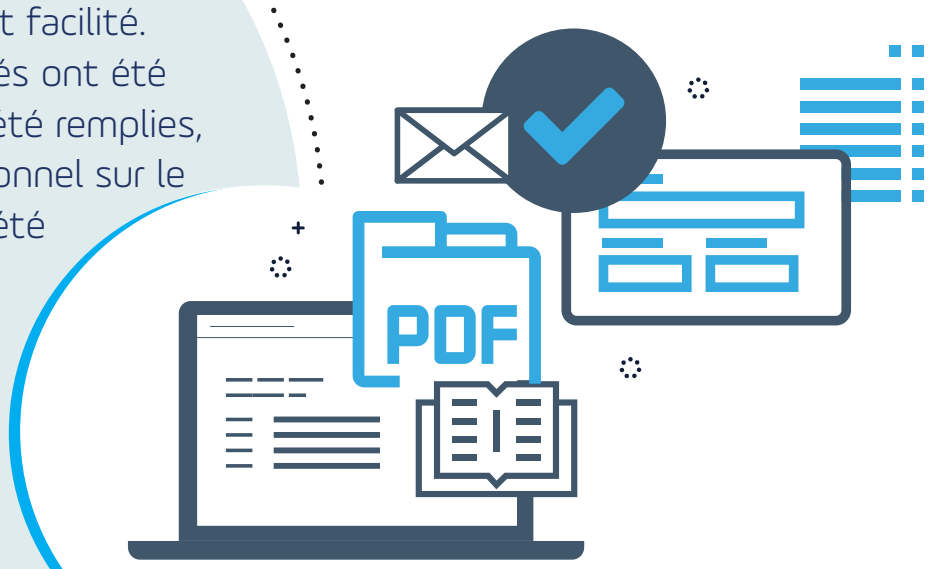
- Une meilleure visibilité sur les tarifs ;
- Ne jamais devoir se soucier de l'état des consommables, de la livraison des cartouches, etc. ;
- Disposer d'une assistance solide en cas de défaillance ;
- Bénéficier d'une mise en place sans contrainte (financière, technique ou simple investissement de temps).

À titre d'exemple, si le client doit attendre d'avoir la clé de la licence pour pouvoir utiliser le programme, il commence déjà à s'impatienter, à voir une contrainte, ce qui réduit sa satisfaction et l'entraîne à redouter des qualités de son interlocuteur. Idéalement, il faut miser sur une solution qui puisse être installée simplement, sans connaissances informatiques spécifiques, en une dizaine de minutes tout au plus.

Pour le distributeur, le choix d'un déploiement à distance offre aussi des avantages :

- Le déplacement d'un technicien devient inutile, l'intervention est possible à distance.
- La simplicité de mise en œuvre limite les sollicitations auprès du service technique, qui peut se concentrer sur les vrais problèmes.

Le développement de KPAX Manage s'est orienté dans le sens d'un déploiement extrêmement facilité. Concrètement, quatre étapes clés ont été identifiées : une fois qu'elles ont été remplies, l'agent de collecte devient opérationnel sur le site client. Un guide d'installation a été spécialement élaboré à l'intention des clients, détaillant simplement le processus étape par étape. Il peut être téléchargé par e-mail, sans que l'intervention d'un technicien ne soit nécessaire à aucun moment !



Après le déploiement, l'administration à distance

L'installation d'un agent de collecte à distance constitue une première étape incontournable, pour concevoir une solution simple et efficace à destination des distributeurs d'imprimantes et de leurs clients. Mais par la suite, la poursuite dans cette lancée apparaît comme un enjeu de taille : autant que possible, on chercte à faciliter toutes les interventions, afin que les plus banales soient honorées à distance, pour réduire les coûts liés aux déplacements des techniciens.

L'administration à distance, tout comme le déploiement sans intervention physique, est un argument en faveur des deux parties (client et prestataire) :

- Le client apprécie que son problème soit vite résolu, sans devoir prendre un rendez-vous physique avec un technicien.
- Le prestataire concentre ses missions sur site sur son cœur d'activité, le remplacement des pièces et les manœuvres de réparation complexes, tout en supprimant les déplacements qui n'ont pas lieu d'être.

Tous les agents gérés avec KPAX Manage sont configurables à distance. Plusieurs opérations nécessitant auparavant la présence d'un professionnel peuvent désormais être assurées sans déplacement : la modification des plages d'adresses IP, la planification des collectes ou encore leur configuration technique (délai d'attente ou nombre de connexions concurrentes). Grâce à un meilleur suivi général, on parvient à réduire certains risques de pannes. De plus, les maintenances deviennent simples à réaliser et, en cas de problème, le client bénéficie d'une intervention rapide et efficace. L'administration ne paraît nullement intrusive, elle se fait en toute transparence, ce qui permet de continuer une collaboration saine et productive entre le distributeur et ses contacts.

La simplicité et l'efficacité, sans renoncer à la sécurité

La gestion d'un parc d'impression doit répondre à des objectifs de productivité. Pour que les distributeurs protègent leurs marges, le déploiement de solutions simples, accessibles et innovantes comme KPAX Manage se présente comme une excellente opportunité, profitable également pour les clients. Toutefois, ces évolutions allant dans le sens d'une réduction des coûts, d'une meilleure gestion des pannes et d'une optimisation des livraisons de consommables ne doivent pas omettre les impératifs de sécurité.

Plus d'un employé sur deux est amené à numériser ou imprimer des documents confidentiels . Logiquement, une violation de données peut coûter très cher à l'entreprise, la placer dans une situation délicate et même compromettre son activité. Une seule imprimante suffit pour ouvrir la porte aux pirates, qui peuvent ensuite infiltrer le réseau et générer toutes sortes de dégâts.

Finalement, KPAX Manage ne pouvait décemment pas se contenter de miser sur ses deux arguments majeurs, à savoir la simplicité et l'efficacité. Il faut aussi assurer la sécurité du dispositif. C'est la raison pour laquelle toutes les données collectées sont hautement cryptées par l'intermédiaire des technologies de cryptographie Microsoft.

Tandis que 59 % des entreprises admettent l'importance de sécuriser les impressions , 40% des hauts responsables préfèrent sécuriser leur parc informatique plus globalement, sans se soucier de leurs agents d'impression de façon spécifique. Pourtant, il ne faut pas oublier qu'une seule imprimante multifonction peut compter plus de 200 paramètres de configuration et de sécurité !

KPAX Manage, une solution qualitative à l'ère du fleet management

KPAX Manage, une solution qualitative à l'ère du fleet management

Dans toutes les entreprises, on observe une tendance similaire : les professionnels souhaitent se concentrer sur leur cœur de métier. Ainsi, dans la mesure du possible, ils cherchent toutes les solutions pertinentes pour gagner du temps sur les travaux qui ne relèvent pas de leur compétence, ce qui explique l'essor du fleet management.
Qu'il s'agisse d'un parc d'ordinateurs, de voitures ou d'imprimantes, la visée est toujours identique : on désire savoir ce que coûte chaque investissement, maîtriser les budgets et compter sur un professionnel capable de régler tous les problèmes, pour éviter les dysfonctionnements qui paralysent l'activité (panne de voiture, d'imprimante ou d'ordinateur sont autant d'imprévus dont tous les gérants se passeraient volontiers !).

Cette externalisation de la gestion, également appelée « fleet management », remplit des objectifs de simplification. En ce sens, les acteurs du secteur doivent se montrer souples, et proposer des prestations qui facilitent réellement le quotidien de leurs clients.
Bien sûr, quand on se situe du côté des distributeurs d'imprimantes et de copieurs, qui gèrent de nombreux parcs multimarques, on saisit à quel point la mise en place de prestations adaptées aux besoins est essentielle au développement du chiffre d'affaires, car le portefeuille clients stagnera — ou diminuera — si l'offre ne répond pas à la demande.
Pour autant, dans un secteur très concurrentiel où les prix à la page doivent sans cesse être revus à la baisse, les distributeurs restent également obligés de maintenir leur marge, pour satisfaire leurs clients sans compromettre leur propre situation !

Orientée vers la prise en charge de la majorité des problèmes à distance, automatisant la récolte de données sur les niveaux d'encre et la quantité de pages imprimées et se matérialisant sous la forme d'une prestation facile à installer, accessible à tous les clients, KPAX Manage s'inscrit résolument dans son époque. Cette solution évolutive, déjà à la pointe de l'innovation, continue d'être étudiée par des concepteurs passionnés, dans l'optique de poursuivre les améliorations, vers l'utilisation des big data et de l'intelligence artificielle. De grandes ambitions pour un dispositif qui changera incontestablement le quotidien des distributeurs d'imprimantes.

KPAX Manage by BLUEMEGA

www.bluemega.com/kpax-manage/