



# PRINT MANAGEMENT



**Comment optimiser vos  
campagnes d'impression ?**



## **SOMMAIRE**

**Pourquoi déléguer la gestion de ses supports imprimés ?**

Page 4

**Comment Easycom optimise vos campagnes d'impression ?**

Page 5

**Intégrer la dimension RSE pour vos supports Print devient incontournable**

Page 6

**Découvrez comment VITAL CONCEPT a optimisé ses campagnes d'impression**

Pages 9 à 11



# Délégez la gestion de vos campagnes d'impression

Vous éditez des supports de communication papier régulièrement et vous êtes confrontés à la difficulté de choisir le meilleur prestataire.

Entre catalogues, PLV, supports promotionnels, brochures, flyers, le choix est large.

Pourtant, le support print reste incontournable dans votre stratégie omnicanal et il représente un budget important.

Avec en parallèle, la nécessité de s'engager dans une démarche éco-responsable « Communiquez mieux avec moins » devient donc un véritable enjeu.



# Pourquoi déléguer la gestion de ses supports imprimés ?

Gérer de l'impression semble à première vue assez simple pour un service Marketing/Communication.

En réalité, cela suppose de savoir apporter les réponses aux 5 questions suivantes :

1. **Quelles sont mes compétences techniques ?** Suis-je capable de formuler mon appel d'offres ? Ai-je la connaissance des prix du marché ?
2. **Mon réseau de prestataires est-il suffisant** pour avoir la meilleure réponse technique au meilleur prix ? Papetier / imprimeur / façonnier / logisticien / routeur...
3. **Est-ce que la configuration de mon support est optimale** en termes de format / pagination / type de papier / surfaçage / façonnage...
4. **Est-ce que je dispose de tous les critères d'appréciation** qui vont me permettre de faire le meilleur choix (prix / qualité / faisabilité / écologie...) ?
5. **Quelle(s) ressources vais-je déléguer** en interne pour piloter le projet Print des achats à la livraison des supports ?

Bien souvent, ces questions demeurent sans réponse, car gérer de l'impression n'est pas au coeur des enjeux des services Marketing/Communication des distributeurs ou des fabricants qui se concentrent sur leur mission principale : développer d'abord les ventes.

Or, le Print Management est une source d'économies importantes s'il est bien maîtrisé et confié à un expert.



# Comment Easycom optimise vos campagnes d'impression ?

Notre expérience de gestion de supports Print est issue d'une culture industrielle d'imprimeurs de plus de 20 ans. Pour mener à bien un projet de gestion déléguée d'impression, 3 étapes sont incontournables :

1. **Un bon diagnostic est synonyme de solutions appropriées.** Nous vous accompagnons dans l'analyse et dans la compréhension de vos problématiques : techniques, plannings et délais, budgétaires ou environnementales. Nous formulons ensuite un cahier technique et **une recherche d'optimisations en analysant vos supports imprimés existants** et nous formulons des hypothèses d'optimisations (sur le format, le papier, la technologie d'impression, les machines, la pagination...).

2. **Une fois le cahier des charges établi, nous lançons un Appel d'Offre auprès de notre sélection de fournisseurs européens** (Hélio, Offset rotative, Offset feuilles, Numérique, Transport, Papier, Façonnage, Routage, Marketing direct, PLV...). Bien entendu, ce réseau est évalué en permanence et **nous mettons en place une veille de marché qui nous garantit de disposer toujours de la meilleure solution.** En fonction des retours des offres, nous vous formulons notre recommandation technique et assurons la négociation des Achats.

3. **Le suivi de production** : nous assurons une revue de contrat (plannings, points de vigilance...) et un contrôle des fichiers avant impression. **Nos experts BATMAN assurent le contrôle de la production et l'analyse du produit fini.** Notre recommandation nous engage !



# DÉVELOPPEZ VOS VENTES !

Découvrez les Livres Blancs proposés par Easycom



Choisir une solution PIM et développer votre stratégie multicanal



SEO/SEA : le combo gagnant pour développer votre e-commerce



Automatiser à 100% la production de votre catalogue



Magento 2, le CMS gagnant pour votre site e-commerce



Développez vos ventes grâce à votre catalogue papier



Déployer une vraie stratégie de Marketing Automation ? Pas si simple !

# DÉVELOPPEZ VOS VENTES !

## Découvrez les Livres Blancs proposés par Easycom



Produisez plus sereinement vos campagnes catalogues



Une plateforme de marque pour affirmer votre différence



Le support Papier : un canal essentiel pour votre développement



La création de contenu : incontournable pour alimenter vos dispositifs marketing



Distributeur B to B : La plateforme e-commerce faite pour vous !

Pour recevoir un exemplaire de ces Livres Blancs, Contactez-nous !  
[bonjour@easycom.fr](mailto:bonjour@easycom.fr)

<https://www.easycom.fr>



# La preuve par l'exemple...

**Découvrez un projet de gestion d'une campagne d'impression mené par Easycom**



## L'enjeu

VITAL CONCEPT est le spécialiste de la vente à distance en agriculture, métiers du cheval et professionnels des espaces verts. Easycom accompagne le groupe sur l'impression de ses supports catalogues.

L'objectif pour Vital Concept est de **distribuer**, à raison de deux fois par an, **des catalogues spécialisés par production** pour ainsi faire découvrir les nouveautés à leurs clients.

## Notre recommandation

Easycom a accompagné Vital Concept sur la gestion du projet en proposant :

- La réalisation d'un benchmark des papiers et des prestataires,
- La centralisation des achats papier / print et le routage qui ont également été mis en place
- Une adaptation des configurations et des plannings en flux tendus.

## Les résultats

En termes de résultats obtenus pour Vital Concept, sur la campagne des 6 catalogues semestriels de 400 à 600 pages, ont été édités plusieurs milliers d'exemplaires.

Les recommandations faites par Easycom leur ont permis un gain de productivité important.

## NOTRE CLIENT TÉMOIGNE

### ÉRIC FEUVRIER

Responsable  
Marketing  
et Communication  
du groupe Vital Concept



Dans notre activité de vente à distance, les catalogues sont un pilier stratégique. Ils sont une de nos vitrines. Ils sont notre incarnation, notre image de marque. Ils nous permettent de présenter des gammes volumineuses et de mettre en scène notre expertise.

Pour les produire, nous avons trouvé avec Easycom un partenaire efficace et fiable : conseils techniques, budget, délais, rétroplanning, suivi...

Leur petit truc en plus ? Les femmes et les hommes qui y travaillent. Les échanges se font en toute simplicité et l'ensemble de l'équipe apporte un service performant.

Agence "360", Easycom a su s'imposer chez nous comme un partenaire incontournable de notre stratégie omnicanale.

**Eric FEUVRIER**, *Responsable Marketing et Communication chez Vital Concept*



**VOUS RAPPROCHER DE VOS  
CLIENTS DEVIENT FACILE !**

PARIS

NANTES

LAVAL



in

<https://www.linkedin.com/company/groupe-easycom>

<https://www.easycom.fr>