

Xerox étend ses services de gestion déléguée des impressions bureautiques aux petites et moyennes entreprises

Xerox Print Services permet aux revendeurs et à leurs clients de réduire et de contrôler les coûts d'impression quels que soient le modèle et la marque de leurs équipements.

Paris le 22 avril 2009 - Xerox lance Xerox Print Services, sa dernière innovation en matière de services de gestion documentaire spécialement conçue pour les petites et moyennes entreprises (PME). Disponible via le réseau de distribution mondial de Xerox, cette prestation de services aidera les PME à optimiser leurs parcs d'impression, à renforcer la performance de leurs réseaux et à gérer leur infrastructure quels que soient le modèle et la marque de leurs équipements. Les utilisateurs réaliseront ainsi des économies significatives sur leurs coûts d'impression et de copie, mais également sur les dépenses liées au support informatique, tout en augmentant la productivité de leur parc d'impression. Cette offre sera disponible courant 2009 en Europe de l'Ouest, suivi des Etats-Unis.

Selon IDC, chaque année à travers le monde, les entreprises de plus de 100 salariés font l'acquisition de 4 millions d'équipements bureautiques, impriment 6 milliards de pages et dépensent 20 milliards de dollars en maintenance et en services. Le cabinet estime également qu'en Europe, plus de 60 % des PME se tourneront vers une solution de gestion documentaire en 2009. Ainsi, pour IDC, le marché européen des services de gestion documentaire devrait représenter 7,2 milliards de dollars d'ici 2011, malgré la conjoncture économique actuelle.

« L'enquête d'IDC montre que les entreprises d'Europe de l'Ouest dépensent en moyenne près de 300 euros par salarié et par an, pour couvrir leurs besoins en impression », commente Mark Marshall, Directeur de Programmes chez IDC. « Toutefois, pour certains secteurs, ce montant peut être beaucoup plus important, comme dans les domaines liés au knowledge management, où les frais peuvent aller jusqu'à 740 euros par salarié ».

Grâce à cette enquête et à son expertise du marché des grands comptes, Xerox prend pleinement conscience de la difficulté des entreprises à estimer les dépenses liées à leurs travaux d'impression. Or, ces travaux peuvent représenter jusqu'à 50 % du coût de la production documentaire hors matériel. Avec l'offre Xerox Print Services, les distributeurs Xerox certifiés pourront aider les PME à mieux évaluer leurs environnements d'impression bureautique, à tirer profit de leurs réseaux et à gérer leurs infrastructures d'impression de manière plus efficace et à moindre coût. Cette approche indirecte permettra en outre aux clients de bénéficier d'un point de contact unique pour administrer l'ensemble de leur production documentaire, qu'elle soit réalisée, ou non, avec du matériel Xerox. La simplification de cette gestion et du processus assure aux entreprises une baisse considérable de leurs coûts en matière d'impression, de copies, et de support informatique, pour offrir une productivité accrue.

Pour Patrick Bensemhoun, Directeur Marketing de Xerox Global Services, «la baisse des coûts est le premier bénéfice qu'offre un service de gestion d'impression. Dans le climat économique actuel, les clients, quelle que soit la taille de leur entreprise, cherchent des moyens d'accroître leur productivité tout en minimisant l'impact environnemental de leurs activités.»

«Xerox propose des services de gestion d'impression depuis plus de 50 ans. Nous avons lancé notre offre dédiée aux grands comptes – Xerox Office Services – il y a 12 ans déjà. Nous gérons plus de 2 millions d'équipements, dont la moitié ne sont pas de marque Xerox. La croissance du marché des PME est devenue un enjeu stratégique pour nous. Étendre notre offre de service à nos partenaires et à nos plus petits clients, deux de nos principaux leviers de croissance, fait partie intégrante de notre stratégie d'entreprise sur le long terme.»

Les partenaires Xerox doivent obtenir une accréditation complète et suivre un programme de certification couvrant les quatre étapes du déploiement de ce service : Evaluation, Conception, Installation et Gestion. La certification donne alors la possibilité aux partenaires de commercialiser, de concevoir les solutions et les architectures et de déployer la prestation. Intégrée à la gamme d'offres de service de gestion documentaire dédiées au réseau distributeur, Xerox Print Services pourra être distribuée en marque blanche par les partenaires agréés Xerox. Cette offre devra cependant s'appuyer sur une plateforme technologique commune et une infrastructure de support unique gérées par Xerox. Les revendeurs certifiés pourront, par ailleurs, se fournir en équipements autres que de marque Xerox et proposer l'offre Xerox Print Services en utilisant leurs propres accords et contrats. Il est, en effet, essentiel pour Xerox d'instaurer une véritable approche multi-constructeur.

«Les entreprises souhaitent à la fois réduire les coûts et optimiser leur rentabilité», ajoute Joe Gallagher, Directeur de Byte Document Solutions. «Nos clients ont besoin de maximiser le ROI de leur équipements existants. Grâce à Xerox Print Services, nous sommes sûrs d'aider nos clients à tirer profit de leurs infrastructures existantes et s'il est nécessaire, de pouvoir installer du matériel Xerox. Notre partenariat avec Xerox nous permet de développer une relation plus indépendante avec nos clients et donc de générer davantage de profit».

Prix et disponibilité :

Xerox Print Services est une offre 'tout compris'. Les clients payent uniquement pour les logiciels et les services qu'ils utilisent. Xerox héberge les outils technologiques tandis que les partenaires fournissent et exécutent la prestation de service. Les prix sont établis en fonction du partenaire et du client, selon ses besoins après diagnostic de son infrastructure d'impression.

En France, le service Xerox Print Services sera accessible courant d'année 2009 auprès des revendeurs accrédités.

Notes

Xerox fait partie du "Magic Quadrant for Managed Print Services Worldwide" ¹ et du "Magic Quadrant for MFPs and Printers"² du Gartner. Les Magic Quadrants offrent un panorama complet des perspectives, de la maturité et des acteurs d'un marché, pour lequel Gartner évalue les vendeurs sur la globalité de leur approche et leur capacité à l'appliquer.

¹Gartner "Magic Quadrants for Managed Print Services Worldwide" par K. Weilerstein, et al. 25 septembre 2008.

²Gartner "Magic Quadrant for MFPs and Printers" par Don Dixon, et al. 9 décembre 2008.

Les Magic Quadrants sont ©Gartner Inc. 2008, et utilisés avec l'autorisation du Gartner. Le Magic Quadrant est une représentation graphique de l'analyse d'un marché, à un moment donné et pour une période précise. Cette analyse expose comment les éditeurs étudiés satisfont à certains critères spécifiques à ce marché, tels que les a définis Gartner. Le groupe Gartner ne conseille spécifiquement aucun des éditeurs, produits ou services présentés dans le Magic Quadrant, et ne conseille pas plus de choisir systématiquement un fournisseur parmi les « Leaders ». Le Magic Quadrant se comprend comme un outil de recherche en faveur d'une prise de décision mieux informée. Gartner n'accorde dans le cadre de cette étude aucune garantie, implicite ou explicite, y compris les garanties de qualité marchande et d'adéquation à un usage particulier.

