

L'Oréal, Waslet et Xerox signent un partenariat à trois. L'objectif : une réduction des coûts documentaires de L'Oréal de 25% pour fin 2006.

Structurée autour de trois grandes entités que sont L'Oréal Belgilux S.A., L'Oréal Produits de Luxe S.A. et Cosmétique Active Belgilux S.A., L'Oréal est le leader incontesté sur les marchés belge et luxembourgeois des cosmétiques. Au cours des années, les trois entités qui emploient sur leur site administratif d'Anderlecht un total 360 collaborateurs ont enrichi leurs gammes de produits qui n'ont eu de cesse de rencontrer le succès. Citons, par exemple, quelques marques qui se sont imposées au point de devenir des classiques: Elnett, Elseve, Studio Line, Ultra Doux, Fructis, Ambre Solaire, Gemey-Maybelline, Kérastase, Redken, Matrix, Vichy, La Roche-Posay, Lancôme, Biotherm, Helena Rubinstein, Giorgio Armani et Ralph Lauren.

C'est cette maison d'exception qui a dit oui à la solution proposée et mise en place par Waslet IT Services & Solutions et Xerox, à savoir basculer progressivement le parc d'équipements de bureau existants vers des multifonctions couleur connectés au réseau.

Le confort des utilisateurs est au cœur des priorités de L'Oréal.

A l'occasion du déménagement de mai 2002 qui allait réunir les trois entités de L'Oréal au sein d'un même bâtiment flambant neuf, la décision fut prise de conserver en l'état le parc d'équipements de bureau. Ce choix fut dicté par la volonté de ne pas introduire une rupture dans les habitudes d'utilisation au moment où les collaborateurs devaient déjà se faire à un nouvel environnement de travail. Cependant, le directeur des achats de L'Oréal Belgilux S.A., Michel Visse, avait déjà étudié la possibilité de remplacer ce parc constitué de 250 imprimantes monochrome, 11 imprimantes laser couleur, 30 fax et 10 copieurs monochrome décentralisés par des équipements novateurs. L'objectif de ce remplacement consistait d'une part à réaliser des économies sur les coûts de location et de gestion de tous ces équipements, rationaliser la gestion des différents contrats de maintenance et mieux contrôler les coûts des consommables. Et d'autre part, à mettre à la disposition des collaborateurs de L'Oréal des technologies d'impression, de copie, de numérisation et de télécopie plus performantes et plus conviviales.



L'Oréal a opté pour un passage en douceur.

En septembre 2004, ayant suivi de près les progrès considérables que venait de connaître la technologie multifonctions couleur, Michel Visse passe à la vitesse supérieure en plein accord avec Jean-Charles Dubois, le directeur de l'informatique de L'Oréal Belgilux S.A. Il affine et arrête définitivement le plan d'actions dont il avait dressé les grandes lignes avant le déménagement et choisit d'installer des multifonctions à la place des anciennes imprimantes couleur dont les contrats de location arrivent à échéance, et dans la mesure du possible de ne pas reconduire le moment venu les contrats des autres équipements. Puis, après avoir fait le tour du marché, il achète pour son département un système multifonctions couleur de Xerox à des fins de test in situ: un WorkCentre M24 offrant les fonctions impression, copie, numérisation et télécopie.



Après avoir été testé sous toutes les coutures et fait ses preuves notamment en matière d'impression couleur de bons de commande et de graphiques, le Xerox WorkCentre M24 est adopté. Dès lors, Michel Visse peut passer à la phase de déploiement.

Douze mois plus tard, Michel Visse dresse un premier bilan: *« Au stade actuel du projet, les départements du marketing et des achats qui emploient respectivement 15 et 10 personnes ont chacun leur Xerox WorkCentre M24, tandis que 6 autres systèmes ont déjà été installés dans des endroits de passage fréquent des collaborateurs. A noter aussi que Cosmétique Active Belgilux S.A. voyant l'intérêt de l'opération a pris le train en marche en investissant aussi dans 2 Xerox WorkCentre M24. A ce jour, les multifonctions de Xerox ont déjà remplacé 6 imprimantes couleur, 10 fax et 80 imprimantes monochrome. D'ici à 2007, ce processus de remplacement devrait continuer à son rythme, moment où les 10 copieurs monochrome décentralisés devraient eux aussi être changés par des multifonctions couleur connectés au réseau. »*

Waslet et Xerox , une équipe soudée.

« Plus qu'un simple fournisseur de matériel, nous agissons en tant que consultant. Notre objectif est de conseiller et accompagner le client dans le cadre de la définition d'un projet, mais aussi lors de son déploiement et suivi », précise d'entrée de jeu Alain Snoeck, Account Manager, Waslet IT Services & Solutions. Et d'ajouter *« Dans le cadre de sa politique de vente indirecte, Xerox*



nous a confié des missions importantes que nous assumons avec à l'esprit la recherche constante de la satisfaction de L'Oréal. Ces missions sont la livraison des multifonctions en fonction des commandes, leur installation et connexion au réseau, le relevé trimestriel des compteurs des multifonctions ainsi que le suivi commercial après-vente. A noter aussi qu'à chaque fois que nous installons un multifonctions chez L'Oréal, nous prévoyons une session de formation pour les futurs utilisateurs, ce qui représente en moyenne une petite dizaine de personnes. »



Philippe Szombat, Xerox Senior Office Consultant, Xerox Belgique-Luxembourg :
« *Waslet IT Services & Solutions est un partenaire de choix. Depuis longtemps, cette société est passée maître dans l'art de fournir des services et solutions IT de qualité, ce qui nous permet de focaliser notre attention sur les autres missions-clés à mener à bien dans le cadre de notre partenariat: la livraison des consommables, la maintenance et les interventions sur site. Bien entendu, nous mettons aussi à la disposition de Waslet IT Services & Solutions tout le support dont il a besoin pour accomplir avec brio ses tâches ainsi que notre connaissance et notre expérience acquises dans le traitement des besoins des clients et dans le domaine des équipements de bureau.»*

Fort d'un contrat eClick, L'Oréal vise les 25% d'économies.

« *C'est le pourcentage que nous devrions atteindre fin 2006* », précise Michel Visse. Et d'ajouter : « *Il tient compte de la suppression de la charge relative aux contrats de location des équipements remplacés par les multifonctions, des réductions de charge de travail et de coût liées à la diminution du nombre de contrats différents de maintenance à gérer et d'une politique mieux maîtrisée de fourniture des consommables. Mais aussi du nombre croissant d'impressions couleur réalisées depuis l'arrivée des Xerox WorkCentre M24.* »

« *Pour aider à la réalisation de ces économies, j'ai signé un contrat de service eClick en vertu duquel nous payons un prix fixe à la page N/B imprimée et un autre prix fixe à la page couleur imprimée. Ces deux prix couvrent les consommables et la maintenance sur site, et ce peu importe le multifonctions utilisé. Et ils demeurent invariables indépendamment du taux de couverture, que la page soit imprimée au format A4 ou au format A3. Bref, basé sur les relevés trimestriels des compteurs effectués par Waslet IT Services & Solutions, je suis donc en mesure de suivre pas à pas l'évolution des dépenses documentaires de L'Oréal.* »



Les clés du succès.

« Les clés du succès du plan de remplacement de notre parc d'équipements par des multifonctions sont au nombre de trois. La première consiste à disposer d'une vision claire des objectifs à atteindre que ce soit en termes d'infrastructure à mettre en place ou de réduction de coût. La seconde repose sur une étroite collaboration entre les départements informatique et des achats ; le premier étant dans les grandes lignes responsable du bon fonctionnement du réseau, le second de l'achat des équipements. C'est essentiel. Tout comme l'est bien entendu, l'adhésion de la direction et des autres départements au projet. La troisième clef est détenue par Waslet IT Services & Solutions et Xerox. Et là aussi, nous n'avons qu'à nous réjouir. Outre le fait que les produits proposés se distinguent par leur qualité élevée, leur grande facilité d'utilisation et leurs fonctions avancées, Alain Snoeck et Philippe Szombat ont montré dès le début un engouement sincère à faire de notre projet commun une belle réussite aux accents très concrets. Et c'est ce qui est en train de se réaliser. Que demander de plus ! », déclare Michel Visse.

Octobre 2005

Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

Waslet IT Services & Solutions

Mr Nuno Ferreira - Business Development Manager

Avenue Molière 293-295 1050 Bruxelles

Te l : +32 (0)2 348 61 00

nuno.ferreira@waslet.be

www.waslet.be