

## HP confirme son leadership sur le marché graphique

*Avec 2017 derrière nous et à l'entame d'une année nouvelle, nous nous sommes entretenus avec Maarten Guijt, General Manager d'HP Indigo Digital Solutions pour l'Europe du Nord. Selon lui, la Division graphique d'HP réalise une belle croissance en termes de systèmes d'impression installés, et ce dans tous les secteurs : impression commerciale, étiquettes & emballages et grand format.*

Qu'HP soit aujourd'hui le numéro un sur le marché graphique n'a rien d'étonnant. Maarten Guijt : « HP détient 80 % du marché graphique au Benelux, et nous aimerions qu'il en reste ainsi. Outre la forte augmentation du nombre de systèmes d'impression l'an dernier, le nombre de pages imprimées a crû lui aussi de 30 %. Soucieux de consolider son leadership, HP investit dès lors massivement dans la poursuite du développement et dans l'optimisation de l'ensemble de nos solutions d'impression. »

### La gamme HP continue de s'étendre

HP vise une position de leader sur d'autres marchés également. D'où, par exemple, la reprise récente de l'activité Impression de Samsung Electronics. HP enrichit ainsi son assortiment de produits d'une gamme étendue d'appareils multifonctions et améliore son accès au marché mondial de la bureautique. HP a en outre libéré les fonds nécessaires au développement accéléré d'imprimantes 3D performantes. L'impression 3D reste encore un marché de niche, mais avec la multiplication des applications, son potentiel de croissance est gigantesque.

### Créer l'avenir ensemble

Ces efforts ne se limitent toutefois pas à l'équipement et aux logiciels, dit Maarten Guijt. « L'un des slogans importants au sein d'HP est 'Create the Future Together', où 'Together' vise aussi bien nos collègues que nos clients. Traduction libre : nous ne pouvons grandir que si nos clients prospèrent eux aussi. À nous de les y aider autant que possible. Ce que nous faisons en leur proposant des solutions d'impression innovantes, mais aussi en les informant sur les nouvelles possibilités et les dernières tendances. Nous créons ainsi vraiment la différence par rapport aux autres fournisseurs, ce qui est énormément apprécié. »

### Possibilités uniques de personnalisation

L'une de ces nouvelles tendances est la personnalisation des emballages. Maarten Guijt : « Le secteur pharmaceutique notamment est demandeur. Chaque emballage de médicament peut être doté d'un code de traçabilité unique, ce qui complique fortement la tâche des contrefacteurs. Sans les capacités de données variables de nos presses, tout cela serait impossible. Quand on sait par ailleurs qu'une HP Indigo Digital Press est capable de reproduire 98 % des couleurs Pantone existantes, on voit s'ouvrir tout un monde de possibilités inédites pour le secteur de l'emballage. Mais cette valeur ajoutée, encore faut-il pouvoir la monétiser. »

### Amélioration continue du service à la clientèle

Et puis il y a aussi l'aspect du service. Ce qu'en dit Maarten Guijt : « Avoir une machine performante c'est bien, mais à défaut d'être bien entretenue, elle finira par s'arrêter. Nous l'avons bien compris



Maarten Guijt, GM HP Indigo Digital Solutions

chez HP. Aussi consacrons-nous énormément d'énergie à l'amélioration continue de notre service à la clientèle. Concrètement, le client peut nous attribuer une note entre 1 et 10 après chaque appel à l'assistance. Une cote inférieure à 8 déclenche une alarme. Tout est alors mis en œuvre pour en identifier la cause et savoir ce qu'il y a lieu de faire pour que le client soit satisfait. La question du service chez HP est prise très au sérieux. »

Mais il reste du pain sur la planche, conclut Maarten Guijt. « Dans leur combat pour faire rentrer les commandes, les entreprises graphiques se focalisent encore trop souvent sur la question du prix. Faire changer les mentalités reste un grand défi. Car ce qui fait le succès du client, ce n'est pas tant le montant payé pour l'imprimé que la vente de valeur ajoutée réalisée grâce à nos produits. HP entend de ce fait se concentrer davantage encore sur la sensibilisation des clients et les soutenir tout au long du cycle de vente. Car la seule chose qui compte pour nous, c'est d'avoir des clients contents et prospères. »

**De plus amples informations sur les solutions HP peuvent être consultées sur le site [www.hp.com/go/graphicsarts](http://www.hp.com/go/graphicsarts)**

