



**Vous pouvez faire plus avec les autres.**

d'impression, nous sommes habitués à cette approche du chacun-pour-soi. Mais avec l'innovation, si vous vous en tenez uniquement à vendre la chose que vous êtes le seul à pouvoir faire, vous risquez de vous déconnecter à terme des grands défis et processus de votre client. Donc, si vous pouvez apprendre à jouer le jeu avec les autres fournisseurs, mieux vaut probablement passer à des solutions plus ambitieuses et plus audacieuses, qui sont réellement susceptibles de changer la donne.

Je prends l'analogie avec les vitraux – peut-être les premiers exemples de communication de masse au monde. Des maîtres bâtisseurs ont trouvé comment ménager des ouvertures dans des murs porteurs en construisant des contreforts. Des artisans sont parvenus à teinter le verre et à s'en servir pour créer des images. Et le «département marketing» avait une histoire toute prête à raconter sur le thème de «je suis la lumière du monde». Tout cela mis ensemble a permis aux fidèles

assemblés pour l'office du dimanche de vivre leur foi d'une tout autre manière.

Lorsque j'ai voulu promouvoir SmartStream, le logiciel à la base des solutions d'impression numérique d'HP, je n'aurais pas été bien loin si je n'avais pas pu compter sur le talent d'un grand artiste, Sir Peter Blake, et d'un formidable imprimeur, F.E. Burman, pour relier les points entre eux. Avec le concours d'une poignée de développeurs d'HP, nous avons repoussé les limites du possible

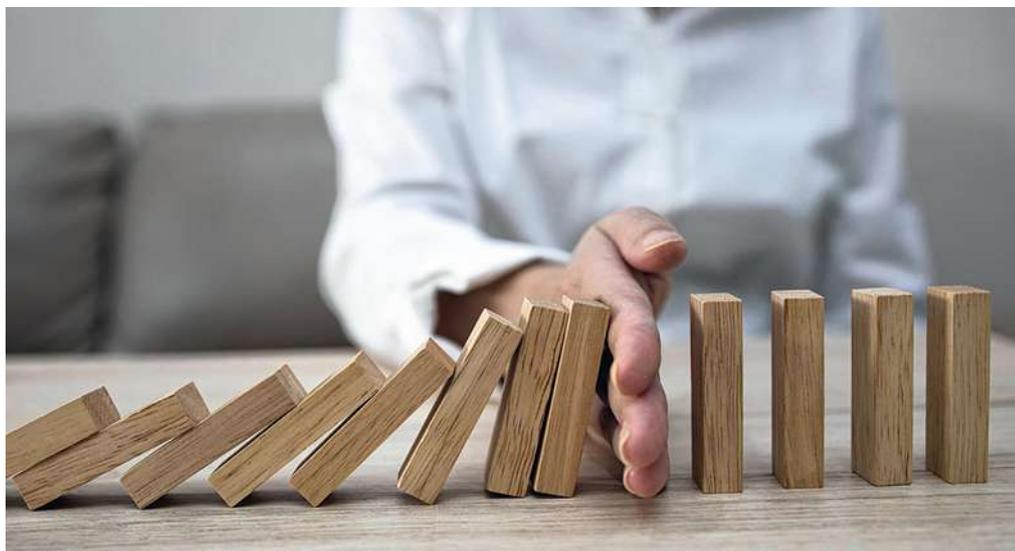
## À propos de l'auteur

Silas Amos (Londres, [www.silasamos.com](http://www.silasamos.com)) est un concepteur et designer stratégique. La plupart des supports sur lesquels il travaille sont des emballages et ses clients sont typiquement des responsables marketing et des responsables de marque de grandes enseignes dans la grande distribution. Ces dernières années, il a été convaincu par les avantages de l'impression numérique pour que les marketeurs puissent utiliser comme média des emballages de manière plus créative.

et ouvert le débat sur la pertinence culturelle de la technologie. Si vous pouvez compter sur l'aide d'autres personnes pour connecter tous les aspects, vous pouvez réellement changer le business dans lequel nous évoluons.

En conclusion, je voudrais faire remarquer qu'il n'y a rien de nouveau sous le soleil. Quand on veut promouvoir n'importe quel saut technologique radical, le succès repose toujours sur des valeurs humaines très simples. Soyez passionné et positif, adoptez les nouvelles technologies, montrez-vous ouvert aux partenariats et au travail d'équipe, et soyez animé d'une volonté sincère de résoudre les problèmes de vos clients. De cette manière, vous serez paré pour engranger de nouveaux volumes d'affaires tout en continuant à trouver du plaisir à ce que vous faites.

Et enfin, ne manquez pas la drupa 2021 de Düsseldorf, l'endroit par excellence où vous pourrez voir et toucher de multiples innovations. ■



**Commencez petits et limitez les risques avec les premières réalisations.**