

Multifonctions 2016

Intelligents et autonomes : deux critères qui en appellent immédiatement un autre, celui de la Sécurité. Quant au coût (énergie et consommables), en 2016 les constructeurs en ont fait une véritable priorité traversant les trois autres de façon horizontale et constante.

De gauche à droite, Corinne Chapelain-Rotter, Florent Charles, Laurent Carreyve, Etienne Maraval



Si l'année 2016 est sensiblement identique à 2015 en terme de nouveaux multifonctions, là s'arrête la comparaison car, ce qui pouvait être perçu comme quelque peu avant-gardiste hier, est aujourd'hui devenu une réalité commune pour la quasi totalité des constructeurs. La plus novatrice étant certainement celle d'Epson avec sa nouvelle gamme EcoTank, composée de cinq modèles dont les critères sont : Impression recto-verso, A3, lecteur de cartes SD, numérisation, Wi-Fi, écrans LCD et télécopie pour l'ET-4500. La gamme Epson EcoTank pourrait paraître de prime abord quasi semblable à quelques autres... Et pourtant !

Cette gamme signe la fin des cartouches, remplacées ici par des réservoirs haute capacité. Les matériels sont livrés avec les bouteilles d'encre et l'utilisateur bénéficie ainsi d'une autonomie d'impression de deux ans. Imprimer sans se préoccuper du niveau d'encre des cartouches devient donc possible ! « La gamme EcoTank se résume en quatre bénéfices : confort, économie, écologie et performances. Confort en matière d'utilisation, économie sur le coût d'impression, optimisation au niveau écologique et performances en termes de productivité », explique Florent Charles, Chef Produits Imprimantes Epson. Précisions en chiffres : quatre bouteilles en plastique correspondent en moyenne à soixante-douze cartouches d'encre et l'économie réalisée sur le coût d'impression est, en comparaison avec d'autres machines, estimé à 70 %.

Les EcoTank suppriment les cartouches d'encre

L'autonomie de départ des EcoTank est de quatre mille pages imprimées en monochrome, de six mille cinq cents pages

en couleur pour les modèles EcoTank ET-2500, ET-2550 et ET-4500 et de onze mille pages pour l'EcoTank 4550. Enfin, les bouteilles de soixante-dix millilitres sont vendues neuf euros quatre-vingt-dix-neuf et la garantie machine est de trois ans. Si ces prix sont relativement élevés à l'achat (269,99 € à 649,99 €), il faut bien prendre en compte qu'ils demeurent fixes pour deux ans. La gamme EcoTank est d'abord conçue pour une certaine volumétrie d'impression, mais il n'en demeure pas moins qu'un utilisateur soucieux d'écologie peut aussi être intéressé par cette gamme, même s'il est positionné sur des volumes moindres. « Et de ce fait, être prêt à investir quelques euros de plus sur trois quatre ans... », précise Florent Charles.

Cette nouvelle offre ne signe pas pour autant la fin des cartouches d'encre. Ni à court, ni à moyen termes. L'objectif est ici de proposer une alternative destinée à répondre aux besoins de marchés bien spécifiques, tels que les TPE/PME et à toutes les utilisations à domicile, en télétravail... Il semblerait que cette stratégie soit payante puisque depuis son lancement à Singapour en 2010, on compte à ce jour dix millions d'unités vendues dans le monde. En France, une dizaine de magasins Darty ont testé, accompagné par un démonstrateur virtuel, l'impact de la gamme EcoTank sur le public. Opération concluante : le référencement est aujourd'hui effectif dans une quarantaine de points de vente Darty. « Nous avons observé une vraie curiosité et la demande existe bel et bien... mais elle nécessite un véritable accompagnement de la part du distributeur car ce dernier doit prioritairement savoir déceler les profils de clients

susceptibles d'être intéressés par ce type de solution. En effet, personne ne dépense trois ou quatre cents euros dans une imprimante, sans savoir à quoi correspond précisément cet investissement », poursuit Florent Charles.

Outre les grandes enseignes comme Darty ou Boulanger, Epson entend ouvrir la vente de cette nouvelle gamme à tous les réseaux de distribution, y compris aux petits distributeurs en régions. Et ce, dès l'instant, où les compétences du vendeur sauront répondre à ce besoin d'accompagnement...

Priorités données aux demandes des utilisateurs

Chez Dell, pour qui la priorité n'est pas de mettre en avant tel ou tel multifonction par rapport à telle ou telle imprimante, mais de répondre avant tout aux demandes des utilisateurs, on assiste à un rafraîchissement complet de la gamme d'impression regroupant ce jour onze nouvelles imprimantes dont trois sont des multifonctions monochromes et la quatrième, un modèle couleur. « Aujourd'hui, les clients s'intéressent d'abord aux fonctionnalités autour de trois priorités : la Sécurité, la Mobilité et le Cloud », explique Laurent Carreyve, Sales Manager Imaging Dell. Trois priorités qui varient en fonction de la taille et la structure même de l'entreprise.

La nouvelle gamme d'imprimantes Dell regroupe quant à elle plusieurs séries ciblées en fonction de l'utilisateur final. Elle est facilement identifiable par les lettres E, H et S. On trouve ainsi en entrée de gamme les imprimantes de la série E (Every Where) pour une impres-

sion de faible volumétrie. Viennent ensuite les modèles de la série H qui sont destinés à des utilisateurs disposant de peu de ressources informatiques. Ces imprimantes leur donnent accès au Cloud Public à travers l'interface Dell Document Hub, totalement gratuite. Enfin, avec la série S on entre dans le Cloud Privé avec des modèles conçus pour les entreprises qui disposent de solides infrastructures informatiques. Les prix de l'ensemble des modèles vont de cent à sept mille euros, pour une solution laser monochrome ou couleur. Si la Mobilité, la Sécurité et le Cloud, sont, comme évoqué en ouverture, trois prestations aujourd'hui récurrentes sur le marché de l'impression, la demande sur le terrain suit-elle cette tendance ? « Sur la Sécurité, certainement... nous constatons en effet de plus en plus de demandes autour d'un besoin évident d'adéquation entre nos matériels d'impression et nos autres lignes de produits. Et c'est riche de ce retour que nous avons développé nos séries H et S car nous essayons de répondre au plus près à chaque type de besoin... », poursuit Laurent Carreyve. Mais quel constructeur ne dit pas sensiblement la même chose...

Le Plus Dell ?

« Premièrement, toutes nos imprimantes sont compatibles avec l'ensemble des environnements. C'est un point important. Ensuite, pour le client, tout est transparent. Pas de coût caché ! Chez Dell, le téléchargement des logiciels comme leur utilisation sont totalement gratuits », précise Laurent Carreyve. Les imprimantes Dell sont toutes au format A4, exception faite d'un modèle laser couleur d'une vitesse de trente-cinq pages/minutes qui est en A3. Un seul modèle pour répondre à une demande estimée par Dell comme étant encore très faible, voire inexistante. Côté distribution, Dell vend d'une part en direct et, d'autre part en indirect par l'intermédiaire (imprimantes et consommables) de sept grossistes : UFP International, Dexxon Data Média, Aveo Digital Systems, Octant, Copymix, MCA Technology et Tech Data. Ceux-ci alimentent ensuite un réseau de revendeurs dont une vingtaine sont agréés par le constructeur. Aujourd'hui, l'impression occupe une part importante dans la stratégie Dell. Tout comme la vente de matériels... « Nous disposons pour cela d'équipes dédiées à la vente de nos produits d'impression et nous venons de réorganiser ces équipes en leur donnant pour objectif de privilé-

gier encore davantage les besoins du client final... », conclut Laurent Carreyve.

Les performances du A3 sur des matériels A4

Fin janvier 2016, Lexmark lançait sa nouvelle gamme laser couleur composée de trois imprimantes et de quatre multifonctions dont le CX860, présenté comme le produit phare d'une gamme qualifiée de Nouvelle Génération. Explication d'Etienne Maraval, directeur marketing France Lexmark : « Tous ces matériels reposent sur de nouveaux moteurs conçus par Lexmark. La Lexmark CX860 bénéficie d'une autonomie de cartouches de cinquante cinq mille pages, de l'intégration du processeur Quad Core qui permet de mener plusieurs tâches en parallèle ou encore d'OCR en standard. Autant de caractéristiques que l'on ne trouvaient pas jusqu'à maintenant sur les modèles A4. Nous sommes aussi les seuls à proposer des équipements A4 d'une vitesse de cinquante-sept pages/minute. En résumé, le client va retrouver sur nos nouveaux matériels A4 les mêmes avantages que ceux jusque là uniquement disponibles sur des équipements A3 ».

Les prévisions de croissance du marché mondial du laser A4 couleur multifonction sont estimées à 10,5 %. En France, en 2015, Lexmark a réalisé 21 % de parts de marché sur le segment laser A4 haut de gamme (source IDC, équipements de plus de 500 \$). « Nous sommes redevenus leader sur le créneau des matériels A4 monochrome de plus de cinq cents dollars. Et cette nouvelle gamme couleur va nous permettre d'accroître encore nos parts de marché sur le laser A4 haut de gamme, un segment qui bascule progressivement du monochrome vers la couleur », ajoute Etienne Maraval.

Pour Lexmark, la question des formats nécessite d'être reposée, car si le marché A3 est toujours dynamique, ce n'est pas toujours lié à l'impression A3 mais plutôt aux capacités globales des matériels... En Allemagne, par exemple, les équipements A3 sont comparativement beaucoup moins nombreux qu'en France. Et dès l'instant où un matériel A4 regrouperait les mêmes performances qu'une machine A3, la question se pose différemment... « Nous avons constaté chez certains de nos clients qu'un an ou deux après l'acquisition d'une machine A4/A3, le nombre de pages A3 s'avérait extrêmement faible, voire nul. Je remarque

d'ailleurs que nos concurrents développent de plus en plus de gammes A4 », précise Etienne Maraval.

Possibilité d'interfacer une tablette sans contact

Outre sa vitesse d'impression qui positionne ce nouveau multifonction en solution de semi-production, ainsi que les fonctionnalités citées plus haut, le CX860 bénéficie également d'un écran tactile de dix pouces proposant l'interface d'une tablette sous technologie Android et d'une fonction Scan Center pour numériser et ventiler les documents (télécopie, email, FTP). Tous les matériels sont Air Print, capables d'imprimer en NFC (c'est à dire sans contact depuis une tablette) et sont standardisés MOPRIA pour l'impression mobile. Enfin, cette nouvelle gamme permet d'imprimer directement des fichiers Word, Office et PowerPoint depuis une clé USB. Possibilité généralement limitée aux PDF et JPG.

Présentée lors d'IT Partners les 9 et 10 mars 2016 à Disneyland Paris, cette nouvelle gamme Lexmark sera commercialisée, à travers deux réseaux de distribution : les revendeurs informatiques et les bureauticiens. Les premiers bénéficieront de packs d'extension de garantie sur cinq ans (avec la possibilité de réparation sur site à J+1), ce qui leur permettra de vendre l'équipement accompagné du service Lexmark. Et les seconds, avec des formules optimisées pour la vente en coût à la page. Côté prix : compter de 699 € à 8 689 € et à partir de 7 400 € pour le CX860.

Imprimer de n'importe où en toute sécurité

Enfin et encore autour de nos trois critères : Mobilité, Sécurité et Cloud dont la priorité demeure d'abord liée aux besoins du client final, à retenir les nouveaux multifonctions Xerox ConnectKey Technologie 2016. Cette gamme regroupe les WorkCentres 5951i, 7225i, 7835i/7845i qui peuvent communiquer avec le Cloud, via des Apps disponibles dans la Xerox ConnectKey Apps Gallery. Xerox Mobile Link permet d'automatiser les processus de digitalisation depuis un périphérique iOS ou Android, le service @printbyxerox permet d'imprimer, en toute mobilité, de n'importe où.

F Corine Chapelain-Rotter
Directrice de la rédaction