

## OFFICE PARTNER EST À LA PAGE

**L'entreprise de services bureautiques et informatiques installée à Mulhouse et à Strasbourg vient de recevoir à Paris le prix Nashuatec de l'Innovation et du Service pour sa maîtrise des coûts d'impression à la page grâce à la solution « 1=1 Pay Per Page<sup>®</sup> ».**

### **L'unité, c'est la page**

*« 1=1 ! Qu'il s'agisse d'un fax, d'une photocopie ou d'une sortie imprimante, c'est toujours une page imprimée, et nous avons choisi cette unité de base pour évaluer le coût du matériel de nos clients et celui de nos services. »,* explique Mark D. Swenson, le gérant d'Office Partner. Un consultant de l'entreprise évalue chez le client le coût global de son équipement : fax, imprimantes et copieurs, en intégrant tous les paramètres : frais de location, achats, consommables et maintenance. Rapporté au nombre de pages imprimées produites, on obtient un coût à la page, quel que soit le type d'impression. Cette idée toute simple au premier abord nécessite un logiciel expert sophistiqué, qui contient entre autres une base de données de plus de 20 000 références de machines, options et consommables. Office Partner peut ainsi comparer des prestations et des clients différents sur une base commune : le coût à la page « 1=1 Pay Per Page », et améliorer constamment son expertise.

### **Avant tout changement, l'expertise**

*« Tout le monde sait que les coûts d'impression sont un poste de dépenses important, mais personne n'avait de solution concrète pour les réduire sans pénaliser sa productivité. Il était donc nécessaire de penser autrement la vente de copieurs, fax et imprimantes. Avec notre approche en conseil, nous avons un avantage concurrentiel certain. »,* ajoute Mark D. Swenson. Au lieu de remplacer un photocopieur par un autre, l'expertise va déterminer le vrai coût d'une page imprimée, mais aussi mettre en évidence les poches d'économies réalisables. Matériel en surnombre ou sous-utilisé, ou, à l'inverse, machines sous-dimensionnées, ou placées au mauvais endroit par rapport aux besoins : Office Partner dresse la carte géographique des machines, en tenant compte du quotidien du personnel. Cette analyse à la fois technique, financière et ergonomique peut conclure à une proposition de remplacement total du parc de machines, mais avec à la clé... des économies.

### **Le gain pour le client**

*« Dans neuf cas sur dix, l'expertise qui peut prendre deux à trois semaines de travail aboutit à un coût par page que l'on peut réduire. Les achats successifs de machines devenues obsolètes, les consommables trop chers de certains modèles et une sur-utilisation ou une sous-utilisation des matériels coûtent cher ! »* Office Partner propose une meilleure répartition des copieurs, fax et imprimantes, en s'adaptant aux besoins. Avec un coût unique par page inférieur à l'existant, et la possibilité de le modifier en cours de contrat selon les évolutions de l'activité de l'entreprise.

### **Le premier Grand Prix Nashuatec de l'Innovation et du Service**

C'est cette qualité de service qu'a récompensé le jury du concours, présidé par Christine Ockrent mardi 5 décembre, avec l'appui de Dominique de Villepin. Office Partner est le lauréat dans la catégorie « Prix de conseil en maîtrise et réduction des coûts » et Mark D. Swenson s'est vu remettre le prix des mains de Madame Noëlle Lenoir, Ministre déléguée aux Affaires européennes, en raison du caractère exemplaire du service apporté par Office Partner à ses clients.

Contact presse : Béatrice FAUROUX – [beatrice.fauroux@club-internet.fr](mailto:beatrice.fauroux@club-internet.fr) - Mob 06 03 20 64 76  
Pour contacter Mark D. SWENSON au siège social d'Office Partner : 2 rue Konrad Adenauer – 68390 SAUSHEIM – T. 03 89 31 80 80 - [mark.swenson@officepartner.fr](mailto:mark.swenson@officepartner.fr) - site [www.officepartner.fr](http://www.officepartner.fr)  
Site thématique : [www.payperpage.fr](http://www.payperpage.fr).