

TWIST 1

TWIST 2

## Key Graphic redefines its core business by migrating from **MISTRAL** to **ES**

Ten years ago, THE MAGAZINE interviewed **Philippe Teyssier**, **managing director of Key Graphic**, when he acquired DALIM MISTRAL for his company, a member of the Maury Imprimeurs group. It's been a few years since the premedia company that deals with 'image and digital files' migrated to **DALIM ES**. We thought it would be interesting to find out what has happened within Key Graphic's production processes since its original installation of **DALIM MISTRAL** in 2008.

SAS  
1TB

Application S3

## En migrant de **MISTRAL** à **ES**, Key Graphic redéfinit son métier

THEMAGAZINE avait recueilli le témoignage de **Philippe Teyssier**, directeur délégué de **Key Graphic**, il y a 10 ans, lors de l'acquisition de la plateforme **DALIM MISTRAL** par sa société, membre du groupe Maury Imprimeurs. Depuis quelques années, cette entreprise prémédia qui traite « l'image et le fichier numérique » est passée à **DALIM ES**. Il nous a semblé intéressant de profiter de ce recul pour savoir ce qui était resté, ce qui avait changé, voire ce qui était apparu de nouveau dans les process de production de Key Graphic depuis 2008.



**Philippe Teyssier:** When we installed **DALIM MISTRAL**, some of our production went through this tool. However, another part was directly integrated into our workflow and internal management with no access for customers. **Ten years later, 100% of the work is carried out through DALIM ES.** The **DALIM SOFTWARE** tool is now the centerpiece of our organization and production. What have we kept? What has changed from the original **MISTRAL** processes? Over time, the billing of processed pages has been diminished, or even cancelled. In the past it was difficult to put a value to a standardized PDF. However, today we can bill for file standardization services, as we have tools that allow us to justify this work for the customer. Data hosting has been reduced, as client companies are equipping themselves with servers. We are less relevant than large data

hosts such as OVH or 1&1. However, we have switched to an 'online project management' mode, with the ability of delivering files, even those we do not work on.

### What do you mean by online project management, without intervention?

Philippe Teyssier:

Consider when we install a workflow for customer project management that might contain, for example, a poster, flyer, 4-page brochure, catalogue and other materials. Project management is offered to the customer to manage its own internal processes—and no longer for our production. **We have thus shifted from DAM (Digital Asset Management) to a 'business' tool that enables our customers to track and maintain their own product lifecycles.** This service is becoming more and more widespread, to the extent that we are increasingly working with Galilée (our integrator) on

internal validation workflows used by our customers. Those are then customized within **ES**. No proof or PDF is generated.

This offers our customers the advantage that we do not intervene in their internal proofreading/validation processes, but only in the subsequent file standardization services. Our interest lies in selling added value to our services. We no longer charge a page price of 1 euro, as I initially preferred. **We are now charging based on a real rental service and sharing our tools.** This system was introduced for a mail order customer, who first used our tools in a standard configuration. Then, as we continued to get in touch with customer requirements, we made an effort to customize the workflow to their processes. We are convinced that it is no longer up to the customer to customize the tools. ▶▶

**Philippe Teyssier** : « Lorsque nous avons mis en place **DALIM MISTRAL**, une partie de la production passait par cet outil, mais une autre partie passait en flux direct, en gestion interne, sans visibilité pour les clients. **Dix ans plus tard, ce sont 100 % des travaux qui transitent dans DALIM ES**, l'outil DALIM SOFTWARE étant désormais placé au centre de l'organisation et de la production. Qu'avons-nous maintenu, qu'avons-nous modifié des process initiés avec **MISTRAL** ? La facturation à la page traitée s'est réduite, voire annulée avec le temps. Par contre, autrefois, un PDF normalisé était difficile à valoriser, alors qu'aujourd'hui, nous pouvons facturer le service de normalisation de fichiers, parce que nous avons des outils qui nous permettent de justifier ce travail vis-à-vis du client. L'hébergement de données s'est plutôt réduit, car les sociétés clientes s'équipent de serveurs, et nous devenons moins pertinents que de gros hébergeurs de données de type

OVH ou 1&1. Mais nous sommes passés à un mode de « gestion de projet en ligne », avec la mise à disposition de fichiers, quand bien même nous ne ferions pas d'intervention dessus. »

### Qu'entendez-vous par gestion de projet en ligne sans intervention ?

Philippe Teyssier  
« Quand nous installons par exemple un flux pour une gestion de projet client, pouvant contenir une affiche, un dépliant, un 4 pages, un catalogue, etc., cette gestion de projet est destinée au client pour piloter son propre process interne, et non plus pour notre production. **Nous avons ainsi glissé du DAM (Digital Asset Management, gestion de patrimoine numérique) vers un outil « métier »** qui permet au client de suivre et maintenir le cycle de vie de ses produits. Cette prestation tend à se généraliser, à tel point que nous travaillons de plus en plus avec Galilée (notre intégrateur) sur des flux de validation internes utilisés par le client, flux que nous personnalisons dans **ES**, et qui ne génèrent ni PDF ni épreuve.

Pour le client, l'intérêt de ce positionnement est que nous n'intervenons pas dans son processus interne de relecture/validation, mais dans la prestation de normalisation de fichier qui s'ensuit. Et pour nous, l'intérêt est de vendre la plus-value des services. Plus question d'un forfait à 1€ la page, comme je le souhaitais au départ, **nous facturons aujourd'hui une vraie prestation de location et de mutualisation d'outils**. Nous avons initié ce système pour un client VPC, qui utilisait tout d'abord nos outils dans leur configuration standard. Puis nous nous sommes dit « mettons-nous en phase avec les besoins du client », et nous avons fait la démarche de nous adapter à ses process, car nous pensons que ce n'est plus au client à s'adapter à l'outil. »

### Comment s'est opéré ce déplacement de positionnement de Key Graphic ?

Philippe Teyssier  
« Il y a un changement fondamental qui s'est produit, depuis 2 ou 3 ans, au cours duquel **nous sommes passés à un vrai mode de prestataire de services, de fournisseur de solution**. Je ne parle pas de solution logicielle, mais de solution globale, pour l'éditeur ou l'entreprise. Et cela va s'accélérer en 2018. Jusqu'à maintenant, j'étais un photogaveur et j'offrais des services « plus » autour de cette prestation de gravure, alors qu'aujourd'hui » ➤



## What effect did this repositioning have on Key Graphic?

Philippe Teyssier

There has been a fundamental change in the past two or three years. We have become a true solution contractor for service providers. I am not talking about a software solution, but a global solution for publishers or companies. All this will be accelerated in 2018. Until now, we have been a photoengraver, offering additional services around this key product. Today, I accompany publishing organizations and companies to help them enhance their production. For example, we have signed an agreement with a customer to manage their trade fairs (more than a hundred in France) that have to be completed within four months. In order to achieve this, we have provided them designers, editors and editorial secretaries, manufacturers, and advertising managers. The staff works at the customer's premises, using software services that allow them to increase their collaboration at work. All of this has been accomplished

with **ES**, of course. All of these people produce pages and use **ES** (which we have named Kaméléon) for internal validation, for trade show commissioners spread across many different provincial cities, and for advertising managers who must ensure that sold advertisements comply to set rules. Our service offering has become much broader than just image processing and supplying files to customers. Our focus has shifted towards complementing the customer's organization, supporting its production.

Still, our sales are primarily from photogravure, but we see an effect of this global approach. Today, we offer production organization and support. And I would also like to point out that the latter is associated with change—when a customer appoints us to help manage nearly 150 shows, while concurrently facing a reduction in staff!

## How does DALIM ES allow for all of this?

Philippe Teyssier

It is obvious that **ES** can handle this approach, whereas **MISTRAL** could not. Let's say that there is a synergy between the redefinition of the market, our business and the evolution of the tool. Clearly, if today the customer places his own documents into the workflow, and can administer and follow up his own production, I can offer him these services because the tool knows how to do it. However, I have some future development ideas that the tool is not yet capable of executing. There is always something to improve!

## Are there any technological advances, brought about by DALIM ES that you have not yet considered?

Philippe Teyssier

I confess that I got caught up with softproofing and did not think it would come so fast. Softproofing is linked to **ES**, ▶▶



j'accompagne l'organisation d'un éditeur, ou d'une entreprise, pour l'aider à mieux produire. Par exemple, nous avons signé avec un client en événementiel, pour la gestion de ses Salons (plus d'une centaine en France), qui doit être effectuée en 4 mois. Pour cela, nous avons fourni des maquettistes, des secrétaires de rédaction, un fabricant, des gestionnaires de publicité, donc du personnel qui travaille en régie chez le client, ainsi que des services logiciels leur permettant de mieux travailler ensemble, autour de **ES**, bien sûr. **Toutes ces**

personnes produisent des pages et utilisent **ES** (que nous avons nommé Kaméléon) pour faire des validations internes, vers les commissaires des Salons, répartis dans différentes villes de province, vers les gestionnaires de la pub, qui doivent s'assurer que les annonces vendues sont conformes, etc. On voit donc que notre offre de service est devenue beaucoup plus large que le simple traitement de l'image et la fourniture du fichier au client. **Notre centre de gravité s'est déplacé vers l'accompagnement de la structure cliente autour de sa production.**

Cela n'empêche pas que notre chiffre d'affaires s'effectue majoritairement sur la photogravure, mais c'est devenu un effet de cette approche globale. Ce que nous offrons, aujourd'hui, ce sont des moyens de production, un mode d'organisation et un accompagnement. Et je précise que ce dernier est un accompagnement au changement, quand un client nous demande une aide pour gérer près de 150 salons, alors qu'il doit faire face en même temps à une réduction d'effectifs ! »

## Est-ce que c'est l'outil **ES** qui permet cela ?

Philippe Teysier  
« Il est clair que **ES** me permet cette approche, alors que Mistral ne le permettait pas. **Disons qu'il y a une concomitance de faits entre la redéfinition du marché**, celle de notre métier et l'évolution de l'outil. Clairement, si aujourd'hui le client dépose lui-même ses documents dans le flux, et a une possibilité d'administration et de suivi de sa propre production, je peux lui proposer parce que l'outil sait le faire. Pour autant, j'ai quelques idées de développement que l'outil n'est pas encore en capacité de gérer... il y a toujours des choses à améliorer ! »



Entreprise :  
KEY GRAPHIC - Groupe Maury  
Imprimeur • PARIS 75011 - France

CA :  
2600 K€

Activité :  
Plateforme prémédia

Nombre d'employés :  
26 salariés

Produits DALIM SOFTWARE :  
DALIM ES + DALIM TWIST

Raisons de l'achat :  
Évolution du produit DALIM MISTRAL pour être en phase avec la nouvelle offre de service de l'entreprise.



## Company:

KEY GRAPHIC – Group Maury  
Imprimeurs • Paris 75011 – France

## Turnover:

2,600 K euros

## Activity:

Premedia platform

## Number of employees:

26 employees

## DALIM SOFTWARE products:

DALIM ES and DALIM TWIST

## Reasons for purchase:

Evolution of DALIM MISTRAL to be  
in line with new company service  
offerings

as **MISTRAL** didn't execute it quite well enough. It is a chance for me to offer this functionality to our customers and convince them that by **avoiding paper proofs we save them money and shorten their response time without compromising on quality**. I have the same approach at Maury Imprimeurs. I can tell them that we now have the ability to work without disruptive factors in terms of cost and timesavings, thanks to FOGRA and SWOP certified softproofing.

As to the future, for quite a while I have considered the pooling of resources, and I know that we can still develop many things around it. We are starting to offer administration support to our customers. If I could request something at DALIM SOFTWARE, it would be to work on the ability to separate processes and customers in terms of production resources. When I introduce and implement **ES** to a client today, he receives the same software and hardware resources as any other client.

## \* Editors note:

From ES 5.5 onwards, the new site management feature enables the combining of devices (render engine or TWIST) for private customers

However, I would like to provide different services and capacities according to the customer's requirements. This would help to avoid the risk of slowing down overall production. Apart from this, **ES** has an impressive capacity to adapt! And I've trusted the DALIM SOFTWARE team for a long time to keep moving in the right direction. ■

Interview by Didier Destabeaux



## Y a-t-il des avancées technologiques, amenées par ES, que vous n'aviez pas envisagées ?

Philippe Teysier

J'avoue m'être fait prendre de vitesse par le softproofing, que je n'avais pas vu venir aussi rapidement, lequel est lié à **ES**, puisque **MISTRAL** ne savait pas bien le faire. C'est pour moi une chance de proposer aujourd'hui cette fonctionnalité, de pouvoir dire à des clients qu'**en se passant d'épreuves papier, nous leur faisons gagner en coût**

**et en réactivité, sans perte de qualité.** J'ai la même démarche au niveau de l'imprimerie Maury, pour leur dire qu'on a aujourd'hui la capacité de se passer d'éléments perturbants en termes de coût et de délai, grâce au softproofing, certifié FOGRA et SWOP.

Pour le reste, j'ai la mutualisation de moyens à cœur depuis longtemps, et je sais qu'on peut encore développer plein de choses autour de ça. On commence à faire de la sous-administration pour les clients, mais si je peux me permettre une demande à DALIM SOFTWARE, ce serait de travailler encore sur la capacité à séparer les process et les clients en termes de moyens de production. Quand j'amène aujourd'hui un client en mutualisation sur **ES**, il prend la même ressource logicielle et matérielle que chaque autre. Or je voudrais pouvoir allouer une puissance différente selon le client, afin de ne pas risquer freiner la production globale.\* Mis à part cela, **ES a une capacité à s'adapter qui est assez bluffante ! Et je fais confiance depuis longtemps à l'équipe de DALIM SOFTWARE pour continuer à avancer dans le bon sens.** » ■

Propos recueillis par Didier Destabeaux

\*Note de l'éditeur :  
À partir de ES 5.5, la nouvelle fonctionnalité Gestion de Sites permet d'associer des devices (Render Engine ou TWIST) à des clients particuliers.