

MPO Responsive creatives!



Copyright 2016
www.talk.no neto TA 138

VENTETID

A

VINGESLAG 3:21
EN TIME FOR SENT 4:17
MIN ELSK 4:44
DU E HENTA 3:30
BARNESONG 1:58
STILLE VALS 3:55

MPO was founded in 1957, focusing its business, at first, with the manufacture of vinyl audio records. The company experienced strong growth with the rise of the vinyl record, and then was one of the first in Europe to manufacture the optical disc. MPO had a number of successful years with the explosion of the CD, CD-Rom, DVD and Blu-Ray markets. How is the organization working today, since the rise of non-physical content? We asked Gérard POIRIER, Industrial Director of MPO. «For a time, our group had factories in France, England, Dublin, Bangkok, and four in the United States. We became a very important player in the optical disc market. Then came music downloads, and MPO had to review its strategy. Because our primary activity had been the manufacture of physical media, the rise of purely digital content questioned the future of the group.

Our company had an in-house printing department, and we chose to develop our know-how in the world of packaging to produce increasingly high-status and limited edition objects, and collector's boxes. We originally offered to produce packaging for our existing customers (music, video, games). Then we developed packaging for companies in upscale industries (cosmetics, perfumes, spirits)—which required the same quality expertise.

By developing our packaging business both internally and externally (under the MPack brand), we realized that the premium market brought along with it a problem of logistics—both in the delivery as well as in assembly and packaging. We developed a unit (named MLink) supporting these logistics, with very strong tracking and tracing capabilities—extremely demanding because the cosmetic industry requires it for health and legal reasons. Our logistics department today is interfaced with the Web, where we have online sales sites. **We can manufacture, prepare and send packaging within 24 hours!**

So from a very technical perspective, surrounded by the manufacture of the discs, MPO now offers, in the world of multimedia or of cosmetics, complete service from design to manufacturing, packaging and packaging delivery.»

How does DALIM SOFTWARE fit into your new strategy?

We have been working with DALIM SOFTWARE for almost twenty years. We have a fairly large workflow challenge, with files arriving from all over the world and from different software applications. We have to integrate it all very quickly. In the world of 'entertainment', we must reduce the processing time and be able to manage everything very rapidly. **DALIM SOFTWARE has always work with us on** ▶▶



Company	: Groupe MPO - France (5 industrial sites including Spain, Portugal)
Activity	: Creation and manufacture of audio/video, packaging and logistics for entertainment, cosmetics and spirits
Turnover	: 82 000 000€
Nombre d'employés	: 650, including 500 in France
DALIM SOFTWARE products:	DALIM ES, DALIM TWIST
Reasons to buy	: Product evolution from DALIM DIALOGUE to DALIM ES

these needs. Recently, our review led to a desire to offer more visibility to our customers about our operations, and also to simplify our review and approval process. We have many files going back and forth between our customers and us. How could we simplify this, while maintaining tracking of the approval process?

That's what we liked about the **DALIM ES** solution: it could **manage large amounts of data enforced with rules of user identification and tracking**. It could give the customer the opportunity to validate files online, and to make comments, with a tool whose interface remains user-friendly.

What strengths have separated DALIM ES from the competition?

We had studied the various other applications in the market, and I admit that **ES** attracted us. **Our relationship with DALIM SOFTWARE has been very good**, so we had no reason to change vendors. In addition, the viewing tools within **ES** seem to be basically an update of our version of **DALIM DIALOGUE**, allowing us to continue to benefit from the same features found on the previous system.

Can you clarify what your specific developments were?

We have several facilities with different printing technologies. We can print on optical discs and labels to attach to vinyl. We can use sheet offset, or screen printing. Each facility has specific characteristics and needs. We have built workflows that are customized according to the tools and needs of our various sites. These business workflows, dedicated to our work and tools, would have been rebuilt had we changed our system—which was not the case by choosing **ES**.

Are there any new ES features that go beyond your initial needs?

Yes. We currently have two thoughts on this. The first is that our workflow could handle multimedia files; not only classic print files. We are studying how this could help us in our day-to-day operations. The second is that in addition to graphics files, we receive sound and video files from around the world. We wonder, in addition to its workflow functions, if **ES** could become the exclusive entry portal for files that we manage—using its DAM (Digital Asset Management). These are the two possible developments we are considering.

Can you give us an idea of what the MPO volume represents?

Today, **we can easily work with a terabyte of data per day**. These are especially from the video files for Blu-Ray, which are of high density. Each one contains 50 GB of content to handle. **We manage about 300 orders a day; of which about 50% are new**. And in any new product, we have to create about seven custom components. **This represents about 1,000 articles created per day**, obviously with associated files, graphics, sound and video. So, we process a thousand files per day, on average.

What are your expectations regarding the passage of this data via the ES interface?

Our primary goal is to provide better, simpler and more efficient service to our customers. We also want to produce our internal work more effectively and efficiently. However, **our priority remains on improving the service to our customers, by the simplicity of managing their files, while strengthening their user experience through the ES portal**. ■

Interviewed by Didier Destabeaux

MPO, des créatifs réactifs !

AU CŒUR DE
TELEPHONE



MPO a été créée en 1957, en démarrant son activité avec le début de la fabrication de support audio disque vinyle. La société a eu une forte croissance avec l'essor du disque vinyle, puis a été l'un des premiers en Europe à fabriquer le disque optique. MPO a alors connu de belles années avec l'explosion du marché du CD, du CD-Rom, du DVD, du Blu-Ray. Comment travaille aujourd'hui la société, depuis l'essor de la dématérialisation ? Nous l'avons demandé à Gérard POIRIER, directeur industriel de MPO. »



Gérard POIRIER : « Pendant un certain temps, le groupe avait une usine en France, en Angleterre, à Dublin, à Bangkok, quatre aux États-Unis, devenant un acteur très important sur le marché du disque optique. Puis est arrivé le téléchargement, et MPO a dû revoir sa stratégie. Sa principale activité étant la fabrication de support physique d'information, la dématérialisation remettait en question l'avenir du groupe !

Comment MPO a-t-elle alors réagi ?

La société avait une imprimerie interne, et a choisi de développer son savoir-faire dans le monde du packaging pour produire des objets de plus en plus prestigieux, de type édition limitée et coffret collector. Cette offre de packaging s'est d'abord accrue pour ses clients historiques (musique, vidéo, jeu), puis elle s'est développée sur le secteur du Premium (cosmétique, parfum, spiritueux), qui demande les mêmes savoir-faire qualitatifs.

Quel est le périmètre actuel de votre offre ?

En développant notre activité packaging en interne et à l'externe (avec la marque MPack), nous nous sommes rendu compte que le marché premium amenait une problématique de logistique, à la fois de livraison mais aussi d'assemblage et de conditionnement. Nous avons alors développé une activité (nommée MLink) prenant en charge cette logistique, avec une traçabilité très pointue, d'autant plus exigeante que la cosmétique le nécessite pour des raisons de santé. **Notre service logistique est**

aujourd'hui interfacé web avec des sites de vente en ligne, pour lesquels on fabrique, prépare et expédie en 24h !

Donc à partir d'une activité très technique, orientée autour de la fabrication du disque, MPO offre aujourd'hui un service complet, de la conception à la fabrication, au conditionnement et à la livraison d'emballage, dans le monde du multimédia ou de la cosmétique. »

Comment s'inscrit DALIM SOFTWARE dans l'accompagnement de votre nouvelle stratégie ?

Nous travaillons avec DALIM SOFTWARE depuis près de vingt ans. Nous avons une problématique de flux assez importante, avec des fichiers qui viennent du monde entier, provenant de logiciels différents, et il faut intégrer cela assez vite. Dans le monde de « l'entertainment », on doit diminuer le temps de traitement et pouvoir tout gérer très rapidement, et DALIM SOFTWARE nous a toujours accompagné sur ces besoins. Dernièrement, notre réflexion nous a amenés à souhaiter offrir plus de visibilité à nos clients sur nos opérations, et également à simplifier nos processus de validation. Nous avons de nombreux fichiers faisant l'allier-retour entre nos clients et nous : comment simplifier cela, tout en gardant la traçabilité du circuit de validation ?

C'est ce qui nous a plu dans la solution **DALIM ES** : à la fois **pouvoir gérer des masses de données importantes, avec des règles d'identification et de traçabilité poussées,** et donner la possibilité au client de valider en ligne, de consulter où en sont les commandes, avec un outil dont l'interface reste conviviale.

Quels atouts ont démarqué l'offre DALIM SOFTWARE de la concurrence ?

Nous avons étudié les diverses offres du marché, et je reconnais que celle de DALIM SOFTWARE avec **ES** nous a séduits. Nos relations étant en outre très bonnes, nous n'avons pas de raison de changer d'outil. De plus, il s'agit davantage d'une mise à jour de notre version de **DALIM DIALOGUE**, nous permettant de continuer à bénéficier de développements spécifiques antérieurs.

Pouvez-vous préciser quels étaient ces développements spécifiques ?

Nous avons plusieurs ateliers avec des technologies d'impression différentes : on peut imprimer sur des disques optiques, sur des étiquettes à coller sur du vinyle, ou en offset feuille à feuille, ou encore en sérigraphie, chaque atelier ayant des caractéristiques et des besoins spécifiques. Nous avons créé des flux adaptés, personnalisés selon les outils et traitements de nos différents sites. Ces flux métier, dédiés à nos outils, auraient dû être remis à plat s'il nous avait fallu changer de système, ce qui n'était pas le cas en choisissant **ES**.

Y a-t-il des fonctionnalités d'ES qui permettraient d'aller au-delà d'une réponse à vos besoins initiaux ?

Oui, nous menons actuellement deux réflexions sur ce sujet. La première est que nos flux pourraient gérer des fichiers multimédia et non plus seulement

des fichiers d'impression classiques. Nous étudions en quoi cela pourrait nous aider dans notre fonctionnement au quotidien. La deuxième est qu'en plus des fichiers graphiques, nous recevons des fichiers sons et vidéos du monde entier. Nous nous demandons si **ES** ne pourrait pas être le seul portail d'entrée des fichiers que l'on serait amenés à gérer en utilisant, en plus de ses fonctions de workflow, son DAM (Digital Asset Management). Ce sont donc deux évolutions possibles sur lesquelles on réfléchit.

Pouvez-vous nous donner une idée de ce que représente le volume que traite MPO ?

On peut parler facilement d'un téraoctet de données par jour actuellement. Ce sont surtout les fichiers vidéo pour le Blu-Ray qui sont de haute densité et représentent chaque fois 50 Go à traiter. Nous gérons à peu près 300 commandes par jour, dont environ 50 % de nouveautés. Et dans une nouveauté, soit une nouvelle référence, nous avons à peu près 7 composants personnalisés. Ce qui fait environ 1000 articles créés par jour, avec évidemment des fichiers associés, graphiques, son et vidéo. Donc un millier de fichiers traités par jour en moyenne.

Quelles sont vos attentes par rapport au passage de ces données via l'interface d'ES ?

Notre objectif principal est d'offrir un meilleur service, plus simple et plus efficace à nos clients. Et aussi produire de manière plus optimale et performante en interne. Mais la priorité reste l'axe d'amélioration du service à nos clients, à la fois par la simplicité de gestion de leurs fichiers tout en renforçant leur expérience utilisateur grâce au portail **ES**. ■

Propos recueillis par Didier Destabeaux



Entreprise	: Groupe MPO - France (5 sites industriels dont Espagne, Portugal)
Activité	: Création et fabrication de supports audio-vidéo, packaging et logistique
CA	: 82 000 000€
Nombre d'employés	: 650, dont 500 en France
Produits DALIM SOFTWARE	: DALIM ES, DALIM TWIST
Raisons de l'achat	: Evolution du produit DALIM DIALOGUE vers DALIM ES