

Neopost Le courrier se conjugue au futur

Avec Neopost, les entreprises ont la possibilité de se mettre à l'heure du 21^e siècle, tant pour la réception que pour l'envoi des plis. Monsieur Ludovic DUGABELLE, Directeur Marketing de Neopost France, répond aux questions de Croissance Actualités.

ENTRETIEN

Croissance Actualités : Quels sont les nouveaux enjeux du traitement du courrier ?

Ludovic DUGABELLE : Dans la chaîne du traitement du courrier, il faut distinguer le courrier *entrant* et le courrier *sortant*.

Pour ce qui est de l'entrant, cela ne se limite pas à l'ouverture et l'extraction du courrier. On peut également le scanner, faire de la reconnaissance automatique... Un courrier réceptionné peut être adressé dans les cinq minutes à son destinataire sous la forme d'un email.

Dans le domaine bancaire, il est demandé huit jours pour le traitement de ce type d'envois. Nos solutions d'automatisation abaissent ce délai à un jour. Il y a encore une fois un considérable gain de temps, d'argent, d'opportunité de faire du business. De plus, cela permet d'améliorer sa relation et la fidélisation client.

C. A. : Les entreprises françaises sont-elles conscientes de ces enjeux ?

L. D. : C'est très variable. Plus les entreprises sont petites, moins elles se familiarisent à ce changement. Le pas vers l'automatisation est rarement à l'initiative des entreprises. Elles sont souvent amorcées par nos agents commerciaux. Ce marché doit encore trouver sa maturité, il fait appel à des technologies récentes.

C. A. : Comment Neopost assume son rôle de conseil ?

L. D. : Nous commençons par analyser l'activité courrier de l'entreprise et les volumes



Ludovic DUGABELLE,
Directeur Marketing pour la France

d'entrée et de sortie de courrier. Cela nous permet d'adapter notre réponse. Ensuite, nous nous penchons sur leur niveau d'équipement (machines et logiciels).

On constate en règle générale que le budget de la salle-courrier c'est 5 % pour les machines et 95 % d'affranchissement. Nous pouvons intervenir directement sur ces données, en jouant sur la différenciation des tarifs d'affranchissement en fonction de la nature de l'envoi. Les économies sont très rapides. Nous sommes capables de satisfaire les attentes de tous les types d'entreprise, des TPE jusqu'à l'ensemble des sociétés du Cac 40. C'est le signe que l'optimisation du traitement du courrier concerne tout le monde.

C. A. : Historiquement, vous fournissiez des machines. Vous vous orientez vers la prestation de solutions. Comment cela se concrétise-t-il ?

L. D. : En octobre 2006, nous avons lancé le logiciel Mas. Il capte les données dans la machine à affranchir. Il va permettre de savoir qui envoie, quoi, quand et vers quelles destinations. Cela va donner la possibilité de produire une analyse financière permanente du poste courrier au sein de l'entreprise.

D'une manière plus large, nous donnons à nos clients le moyen de faire du poste courrier un véritable moteur de l'entreprise. La salle-courrier peut ainsi devenir une véritable colonne vertébrale. Les gains financiers et de productivité sont évidents, mais il y a aussi un impact social. Les personnes affectées à ces postes sont revalorisées.

C. A. : Sur le plan des services et des machines, allez-vous apporter de nouvelles innovations ?

L. D. : Nous lançons le contrat Gold. Il promet en cas de panne un dépannage à h +8. C'est un engagement de Neopost France, et un cas unique sur le marché. Si nous ne tenons pas nos promesses, nous sommes tenus de verser des pénalités.

Sur le plan du matériel, nous faisons désormais travailler ensemble les machines de mise sous pli et d'affranchissement. Nous créons un lien physique et électronique. La première pilote la seconde pour un gain de temps, d'ergonomie et de confort. ■

neopost

À L'ATTENTION
DE LA PERSONNE
DERRIÈRE LA PILE

" Il existe des solutions professionnelles pour vous permettre de gérer efficacement le traitement du courrier de votre entreprise ! "

Plus que jamais,
Neopost répond présent
avec ses dernières
solutions de mise
sous pli évolutives
spécialement conçues
pour vous.

WE VALUE YOUR MAIL*

www.neopost.fr

POUR PLUS D'INFORMATIONS :
3260 dites Neopost

*Mesure de la valeur à votre courrier

© 2007 Neopost