

Dataline fin prête pour l'Europe

Pour ce Spécial CEO, nous nous sommes entretenus avec Dirk Deroo, Chief Executive Officer et fondateur de Dataline. Nous avons parlé de la croissance de Dataline et des efforts consentis pour en faire une entreprise « Europe ready ». Il fut également question de stratégie et de communication, et de la manière dont celles-ci s'articulent pour répondre aux besoins du marché.

« Le meilleur moment pour planter un arbre, c'était il y a vingt ans. Le deuxième, c'est maintenant. »

Dataline a suivi au fil des ans une évolution qui a élevé ce prestataire local au rang d'entreprise d'envergure internationale. Dirk Deroo se souvient : « [Notre croissance des 20 dernières années a en fait été purement organique](#). Le nombre d'utilisateurs augmentant, il nous a fallu plus de personnel pour le développement, l'assistance et la formation. Mais à un certain moment, il faut faire des choix : veut-on continuer à grandir ou non ? La réponse en fait s'imposait d'elle-même. Si bien que nous sommes partis reconnaître le marché européen. »

La Drupa, porte d'entrée de l'Europe

Partant du Benelux, l'expansion vers le reste de l'Europe semble couler de source. Ce qu'en dit Dirk : « Nous nous sommes demandé en 2016 s'il existait aussi [une base potentielle pour MultiPress en dehors du Benelux](#). Et le meilleur moyen de le savoir était de participer à la Drupa cette année-là. Nous y avons également analysé l'organisation des entreprises concurrentes et leurs applications logicielles. Pour conclure qu'effectivement, il y avait un marché pour MultiPress. Mieux encore, le biotope de langues, la topologie des entreprises et la croissance d'échelle qui caractérisent le Benelux nous avait mieux préparés à une évolution convergente que les systèmes MIS locaux et centrés sur un pays. »

Dataline présent dans 19 pays : « Think global, act local »

À partir de là, tout est allé très vite. L'effectif de Dataline est passé de 22 à 43 personnes en deux ans et demi. Dirk : « Nous sommes aujourd'hui [présents dans 19 pays avec Dataline](#). Notre logiciel est disponible en pas moins de 11 langues. Le [respect de l'idiome local est essentiel](#) pour l'acceptation du logiciel. Nous prévoyons d'y ajouter encore 5 langues de plus d'ici la Drupa 2020. Pour des raisons organisationnelles, nous nous focalisons sur des pays décalés d'un maximum de trois fuseaux horaires par rapport à nous. Nous avons à ce jour 7 postes à pourvoir, mais selon un pronostic prudent, nous espérons pouvoir réaliser 15 engagements supplémentaires d'ici 2020. »

L'échec n'est pas fatal, mais le succès n'est jamais acquis

Un trait caractéristique du [marché européen](#) est la présence d'un fournisseur de MIS local dans pratiquement chaque pays. Généralement avec des fonctionnalités cantonnées au marché de l'offset.

Rarissimes y sont donc les [MIS capables d'aussi desservir le segment du grand format](#). D'où le choix de l'entreprise, dans le cadre de son développement européen, d'aussi participer à l'ensemble des salons Fespa. Sa présence à la Fespa de Berlin a eu pour conséquence directe l'installation de MultiPress chez PunaMusta, l'un des plus gros imprimeurs de Finlande, qui produit aussi bien des périodiques et des quotidiens que des imprimés commerciaux et des applications grand format. Dirk en dit plus : « Ils avaient vu MultiPress à la Fespa et avaient été séduits par notre solution au point de l'avoir notée sur leur shortlist de fournisseurs de MIS potentiels. Le fait d'être retenu parmi les tout derniers prestataires européens a été ressenti comme un formidable encouragement pour notre équipe et comme une reconnaissance pour le dur travail accompli. »

Bruges, Amsterdam, Paris, et bientôt aussi Genk et Valence

[Investir dans l'humain](#) est un must pour développer les sites de Loppem, Limmen et Paris, mais Dirk y voit aussi l'aspect le plus ardu de tout le processus. « Le nombre de jeunes inscrits en gestion d'entreprise graphique n'augmente pas. Bien au contraire. Il est donc très difficile de trouver les bonnes personnes, ayant fait les bonnes études ou ayant suffisamment d'expérience. Pour couvrir la barrière géographique de Loppem (près de Bruges), nous ouvrirons prochainement un hub Dataline à Genk. Pour l'Espagne, nous avons déjà en tête une plate-forme à Valence. »

D'une structure horizontale à une organisation matricielle orientée résultat

La croissance est aussi un défi, car à partir d'un certain nombre de collaborateurs, un encadrement intermédiaire devient nécessaire. « Avant, il était encore possible de tout superviser. Mais à partir d'un certain moment, cela ne fonctionne plus, et il faut répartir les tâches. Des managers doivent être nommés pour les différents départements. Or, nous [recrutons en permanence](#) et nous employons pas mal de collaborateurs étrangers, ce qui ne simplifie pas l'administration du personnel. Mais nous continuons de grandir [aussi en collaboration avec d'autres acteurs](#). Ainsi, pour la Scandinavie, l'Afrique du Sud et les pays de l'Adriatique, tout comme en Espagne, nous travaillons avec des « [channel partners](#) », qui soutiennent nos solutions dans ces pays. Nous formons leur personnel, et ils assurent à leur tour l'assistance de première ligne et la formation. »

Notre cerveau aime l'imprimé

Une fois que l'on opère à l'échelon européen, la communication prend un tour très différent. Dirk : « Nous avons aujourd'hui un team de cinq personnes au département Marcom, et ils en ont déjà plein les mains. Nous communiquons ainsi dans [la presse graphique spécialisée](#) des pays où nous sommes actifs. Notre [site Web](#) peut être consulté en français, néerlandais, anglais, allemand, adriatique, finois et espagnol.



L'équipe de Dataline (en partie)

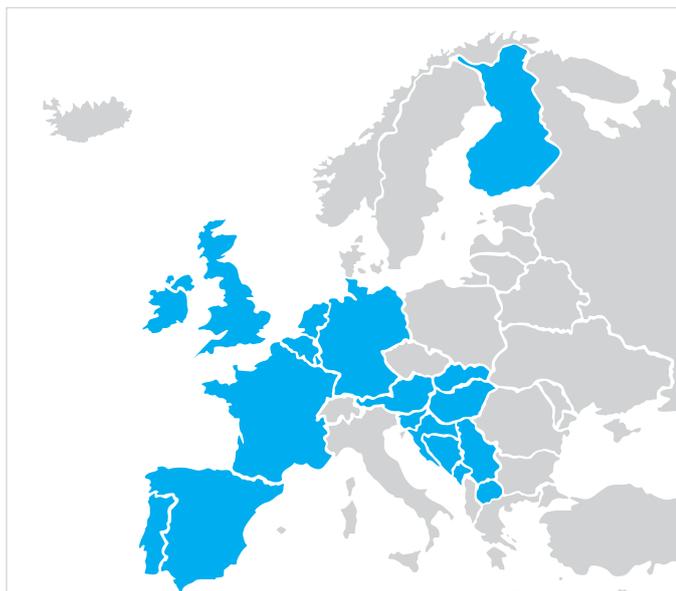
Nous exploitons par ailleurs tous les [canaux de communication numérique](#) modernes pour diffuser l'information. Et puis, il y a aussi notre [magazine MultiPress](#), qui paraît en six langues, et dont chaque numéro est entièrement personnalisé. Outre la personnalisation 'classique', les images, le texte et les URL sont aussi individualisés sur la base de la langue, du profil de fonction, du type d'entreprise, de la localisation géographique, etc. Bref, de la communication omnicanal avec l'imprimé comme catalyseur de big data. »

Le client surtout soucieux de continuité et de qualité

Cet article n'a pas encore abordé le sujet, mais la question de [la continuité et l'assurance d'avoir un développeur tel que Dataline](#), qui perdure et prospère, font partie, selon Dirk Deroo, des plus grandes préoccupations des entreprises graphiques. « Nous remarquons qu'elles accordent énormément d'importance à la stabilité et à la bonne santé de leurs fournisseurs. Davantage même qu'auparavant. Un MIS est en effet la colonne vertébrale de l'entreprise et on n'en change pas du jour au lendemain. Un mauvais choix peut donc être lourd de conséquences. Le fait que nous soyons en croissance et que nous opérons aussi au niveau européen est également un énorme atout pour nos clients. La [connectivité entre le MIS et un flux de production devient essentielle](#) dans la lutte pour la réduction des coûts. Pour une organisation internationale, la collaboration entretenue par Dataline avec tous les constructeurs constitue aussi une raison de recommander MultiPress, ce qui renforce encore les intégrations. »

Programmes de certification

Quand on possède un MIS, on souhaite naturellement pouvoir [y connecter aussi bien l'équipement existant que d'autres logiciels utilisés](#) par l'entreprise. Toutes ces connexions doivent être testées et fonctionner durablement. Dirk : « Nous avons à cette fin lancé un certain nombre de programmes de certification. Songeons aux couplages avec le logiciel de comptabilité ou les systèmes d'expédition. Nous collaborons aussi avec des firmes telles qu'Agfa, Caldera, Heidelberg, Kodak, Xerox, KBA, HP, Fuji, Manroland..., ainsi que des papetiers, tous désireux de lier leurs solutions ou leurs données avec MultiPress. Sans oublier les 'Certified Non Production Partners', comme les écoles et les centres de formation qui reçoivent une licence MultiPress afin que les étudiants ou les stagiaires puissent réellement



Pays dans lesquels Dataline est active



Dirk Deroo, CEO de Dataline

se frotter à l'utilisation d'un MIS. D'autres programmes sont également en place, mais ils sont trop nombreux pour les citer tous. »

Services Premium

Dataline a créé les Premium Services à la demande des clients. Ce qu'en dit Dirk : « Il s'agit de services qui comportent [une valeur ajoutée supplémentaire pour le client](#). Ainsi, une demande très récurrente concernait la possibilité d'installer les upgrades après les heures de bureau. À présent, le client peut planifier lui-même les moments des mises à jour. Nous prévoyons aussi la formation gratuite des nouveaux engagés, afin de garantir la continuité de MultiPress au sein des entreprises. Nous mettons les 'versions alpha' à la disposition des clients, pour leur permettre de tester la compatibilité avec les modules qu'ils ont eux-mêmes développés. Tout cela pour ne donner qu'un bref aperçu des différents services. »

Stratégie inchangée : modularité sur mesure et « need for change »

Malgré l'augmentation d'échelle, tant de l'entreprise que des régions dans lesquelles elle est active, Dirk s'en tient encore à la stratégie suivie depuis les débuts de Dataline. À savoir, la nécessité d'un « besoin de changement ». « Vous pouvez avoir la plus belle des solutions. Mais tant qu'il n'existe pas un besoin chez le client, votre produit ne se vendra pas, même avec la meilleure volonté du monde. Si la base potentielle est suffisante, nous entamons [le dialogue avec le client](#), et nous lui faisons voir les solutions possibles en fonction des cas d'utilisation soumis par lui. [Nous ne lui proposons que des solutions dont il ait vraiment besoin](#). Cela n'a aucun sens de lui vendre une solution pleine de fioritures, dont il n'utilisera qu'une fraction des possibilités. Au contraire. Notre motivation profonde reste d'aider les entreprises à optimiser leurs processus, afin qu'elles puissent travailler plus vite et plus efficacement. Si cela aboutit, nous pouvons nous dire 'mission accomplie'. »

De plus amples informations sur cette interview, Dataline et MultiPress peuvent être consultées sur le site www.dataline.news/GNJan/ceo.

Intéressé(e) par un job chez Dataline ? Surfez sur www.dataline.news/GNJan/jobs.

