

Ennoblement : Reprocolor en quête d'innovation

≡ Impression de production / Article

En plus de 30 ans, Reprocolor a considérablement su élargir sa palette métiers : davantage de prestations, toujours plus de services - une devise qui pousse cet acteur majeur sur le marché de l'impression numérique à innover. Dernier investissement en date : la MGI JETVARNISH 3DS équipée du module de dorure à chaud.



Reprocolor compte désormais plus de 80 collaborateurs et peut se targuer de proposer des prestations 100% « Made in Hauts de France ». Son site de production de 2 800 m² implanté à Hallennes-lez-Haubourdin, près de Lille, héberge un parc machine à la pointe de la technologie. L'imprimeur a découvert les performances de la MGI JETVARNISH 3DS, solution de dépose de vernis 3D, gaufrage et dorure à chaud entièrement numérique, lors d'un événement organisé par Konica Minolta à Lille en mai 2017, puis sur le salon GRAPHITEC (Paris) en juin 2017.

Cet équipement permet notamment d'appliquer un vernis UV sélectif 3D ultra précis, sur des impressions offset ou numériques, avec une cadence de production jusqu'à 2 077 feuilles A3/heure.

De nombreuses applications possibles

L'imprimeur a été séduit par les capacités de cet équipement, la qualité du vernis et l'étendue des possibilités. Les applications sont en effet très nombreuses : couvertures de livre, plaquettes de prestige, documentations commerciales, dossiers de réponse à appel d'offres,

cartes de visite... La dorure en ligne et les différents films sont un réel élément de différenciation par rapport aux autres acteurs de la région.

« Il s'agit également d'un levier intéressant pour notre site d'auto-édition et l'embellissement de couvertures de livre. Les formats acceptés (jusqu'au 36,4 x 102 cm) correspondent, par ailleurs, parfaitement à nos besoins. La créativité étant illimitée, nous souhaitons aider le client à se projeter dans les applications possibles », explique David TRINEL, dirigeant de Reprocolor.

Simple à intégrer dans le flux de production, l'installation de ce nouvel équipement s'est très bien passée et l'accueil des clients a été plus que positif.

Ce qui a fait la différence en 3 points :

1. La confiance en Konica Minolta, qui est une société de renom dont le professionnalisme a fait ses preuves sur le marché ;
2. La technologie éprouvée MGI, qui correspond au potentiel de production ;
3. La réelle valeur ajoutée offerte aux clients.

« L'accompagnement commercial proposé par Konica Minolta, au travers de son offre Alienor, a aussi pesé dans cette décision. Konica Minolta nous apporte en outre son expertise en matière de communication et de marketing afin de faire connaître cette nouvelle activité dans la région », conclut-il.

19 avril 2018



© Konica Minolta Business Solutions France

Giving Shape to Ideas^{*}
**Donner force aux idées*

[Accepter](#)

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de Cookie pour améliorer l'expérience de navigation.

[En savoir plus](#)