



Témoignage client

D'un service interrompu à un avantage concurrentiel

Pourquoi Techmer PM s'est tournée vers Datacolor



« Nous nous sommes implantés sur sept différents sites aux Amériques. C'est fantastique de pouvoir mesurer une couleur au Mexique ou en Californie et d'ensuite l'évaluer ici, dans le Tennessee. C'était assez compliqué auparavant : de nombreuses limites étaient imposées. »

– Brian West, vice-président des technologies de la couleur chez Techmer PM

Secteur : plastique

Système précédent : X-Rite

Raison de l'adoption de Datacolor :

- Vitesse de correspondance de couleur accrue
- Opérations rationalisées sur les sept sites de Techmer PM aux Amériques
- Assistance fiable et rapide
- Cohérence d'un lot à l'autre, quel que soit le niveau de répétabilité
- Vitesse de mise en marché globalement améliorée

Utilisation actuelle :

- Spectrophotomètres Datacolor 850 et 650
- Logiciel de formulation des couleurs Match Pigment
- Logiciel TOOLS
- Service de surveillance prédictive GUARDIAN

Sites Techmer PM utilisant Datacolor : 7



Brian West est depuis longtemps acteur dans le secteur des couleurs.

Fort d'une expérience de plus de 40 ans en matière de composés plastiques de couleur, le vice-président des technologies de la couleur chez Techmer PM est un spécialiste de la mesure colorimétrique numérique, de la correspondance, de la sélection et de la communication.

Lorsque l'assistance pour la flotte d'instruments X-Rite de l'entreprise de conception de matériaux, leader sur le marché, a été interrompue, Brian et son équipe ont alors soigneusement étudié leur prochaine initiative avant de remplacer le GretagMacbeth ColorEye 7000A, instrument désormais dépassé.

X-Rite par rapport à Datacolor : tester les instruments

« La dernière fois, j'ai laissé quelqu'un d'autre prendre la décision [concernant l'instrument de mesure de couleur] », a précisé Brian. « Une comparaison a été effectuée et X-Rite est apparu comme le meilleur choix. J'ai été surpris. »

Les choses se sont déroulées différemment cette fois. Brian et son équipe ont élaboré une base de données spécifique pour tester chaque instrument qu'ils envisageaient d'adopter. Ils ont utilisé des carreaux afin de comparer les résultats à de véritables échantillons de couleur, et ont ainsi éprouvé la répétabilité de chaque appareil.

La famille Datacolor 800 a réussi tous les tests de Techmer PM. Et avec le programme d'achat de Datacolor, Brian savait qu'il y avait là une opportunité que son équipe ne pouvait pas manquer.

Voici quelques-unes des opportunités que Brian a concrétisées avec Datacolor :

1. Vitesse de correspondance de couleur accrue
2. Opérations rationalisées sur les sept sites de Techmer PM aux Amériques
3. Assistance fiable et rapide
4. Cohérence d'un lot à l'autre, quel que soit le niveau de répétabilité
5. Vitesse de mise en marché globalement améliorée

Impressionner les clients et faire tomber les barrières

Avec un accès aisé à l'ensemble des couleurs précédemment associées, y compris celles qui n'ont pas été envoyées aux clients, la surprise est devenue une réponse fréquente de la clientèle pour l'équipe Techmer PM. « Nous voyons si nous avons des couleurs similaires déjà mesurées, et nous pouvons ensuite décider si nous avons vraiment besoin d'une nouvelle couleur ou si nous pouvons envoyer immédiatement un échantillon à quelqu'un », explique Brian. « Les clients sont stupéfaits par ce niveau de rapidité. »

Qu'en est-il de la cohérence entre différents sites ? Techmer PM repose sur la collaboration entre l'équipe d'ingénieurs commerciaux, le personnel du service technique et les représentants du service à la clientèle, qui œuvrent tous pour proposer la meilleure assistance client possible.

Brian explique que la communication numérique de la couleur sur les sept sites de Techmer PM aux Amériques, qui était à l'origine relativement confinée, est désormais incroyablement collaborative. « C'est fantastique de pouvoir mesurer une couleur au Mexique ou en Californie et d'ensuite l'examiner et l'évaluer ici, dans le Tennessee », explique-t-il. « Je peux également voir des personnes chargées de la correspondance et d'autres de la production se réunir autour du moniteur afin d'observer la même chose. »

Grâce à cette communication optimisée, Techmer PM peut parvenir à une corrélation inter-instrumentale à faible écart de tolérance entre l'assurance qualité, la production et la chaîne logistique. C'est essentiel pour une entreprise qui collabore constamment avec les clients, les fournisseurs, les concepteurs, qui sont eux-mêmes en relation, pour fournir des produits de grande qualité et développer des solutions faisant évoluer le secteur.

Tout revient à : accélérer la mise en marché

« Je crois que Datacolor est un leader du secteur. Vous disposez toujours de nouveautés et je crois que vos logiciels [Match Pigment et TOOLS] sont les meilleurs »

Les clients de Techmer PM sont souvent soumis à la pression du marché et de la concurrence pour fournir leurs produits plus rapidement. Travailler avec Datacolor a permis à Techmer PM de devenir un partenaire fiable dans le cadre de la mission d'accélération de la mise en marché de ses clients.

« Nous ne fabriquons aucun produit sans avoir d'échantillon de référence physique en notre possession », précise Brian. Son équipe peut désormais communiquer numériquement les détails relatifs à une commande client et répondre efficacement à toute demande de dernière minute, sans qu'aucun échantillon de référence physique ne soit nécessaire, sans plus de suppositions.

Un client peut simplement partager un fichier de référence et Techmer PM peut réaliser une correspondance. Avec la fonctionnalité de transmission du DC850, l'entreprise est même capable de mesurer les échantillons transparents ou translucides.

Obtenir le bon mélange de colorants dans la résine adaptée au juste prix, et rapidement, a permis à Techmer PM de renforcer sa réputation de leader du secteur.

Dépasser les attentes

En se tournant vers Datacolor, Brian s'attendait à voir la communication améliorée entre les sept sites de Techmer PM, à une vitesse de correspondance accrue, à une assistance fiable et à une mise en marché améliorée. Brian ne s'attendait toutefois pas à certains avantages.

« Nos attentes ont été dépassées », déclare Brian. « Nous obtenons une corrélation incroyablement bonne avec nos spectrophotomètres et nos plans de travail portatifs. Je crois que Datacolor est un leader du secteur. Vous disposez toujours de nouveautés et je crois que vos logiciels [Match Pigment et TOOLS] sont les meilleurs »

Un partenariat pour l'avenir

Lorsque Brian se tourne vers l'avenir de Techmer PM, il voit un futur de plus en plus axé sur le numérique. « Nous avons l'habitude de dire que nous réalisons huit correspondances de couleur par an sans un échantillon de référence physique », précise-t-il. « Ce chiffre s'est désormais accru de façon exponentielle et nous disposons d'un outil de contretypage pour lequel le moteur est alimenté par Datacolor. Nous préparons les couleurs sur l'écran et les clients disent "nous voulons voir cela" ».

Fort d'une expérience de plus de 40 ans en matière de couleur, Brian a mieux que personne vu évoluer le secteur.

Se rendant compte à quel point les choses ont changé, il dit : « avec les améliorations continues des dispositifs portatifs, nous pouvons prendre des mesures sur le terrain à l'aide de véritables spectrophotomètres et passer immédiatement à la formulation. Je n'avais certainement jamais pensé voir cela au cours de ma vie ! »

En savoir plus sur nos solutions pour l'industrie des plastiques sur datacolor.com/plastics