



DOXENSE

New ways to leave your mark.



F<=>CALIST

Besoins partenaires et clients

Les clients et partenaires ont des besoins similaires en termes de gestion des imprimantes et copieurs réseau multi-marques.

Clients qui disposent de réseaux vastes et complexes avec beaucoup de sites distants. Ces clients ont besoin :

- De précision – une grande précision est requise pour l'inventaire des machines, le comptage des pages et les relevés de compteurs. La plupart des entreprises n'ont pas les ressources pour créer ces rapports manuellement et ont besoin de moyens simples et flexibles pour présenter de manière précise cette information.
- D'une infrastructure simple – les départements IT ont généralement besoin d'en faire plus avec moins. Ils n'ont en général ni le temps, ni les moyens de gérer des parcs d'impression conséquents et complexes. Ils ont besoin de solutions sécurisées et hébergées dans le cloud.
- Automatisation – les clients ont besoin de garder leurs employés concentrés sur des tâches à haute valeur ajoutée et d'automatiser certaines tâches redondantes telles que l'inventaire des machines, la collecte de données en temps réel, le reporting ou encore les commandes et livraisons de consommables.

Partenaires qui souhaitent gérer des réseaux multi-clients et fournir une offre complète de Managed Print Services (MPS) Ces partenaires ont besoin :

- D'une architecture simple, facile à maintenir sur les sites des clients, ainsi que d'une application pour supporter un contexte multi-clients.
- D'une automatisation de leurs services existants ainsi que de l'approvisionnement des consommables de manière totalement automatisée.
- Contrats clients – les partenaires ont besoin d'une installation, configuration et maintenance simple de leurs différents contrats clients MPS.



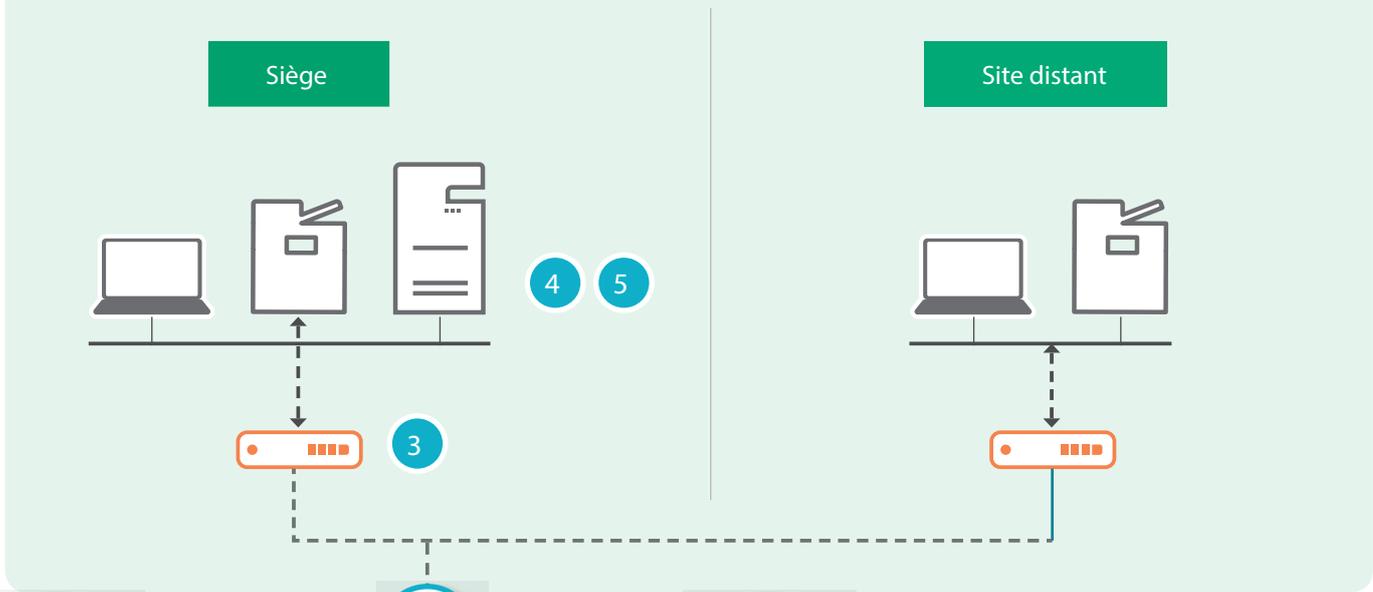
Fonctionnalités Focalist

Focalist répond aux besoins de ses clients et partenaires qui souhaitent gérer des parcs d'impression multi-marques au sein d'un environnement multi-utilisateurs en SaaS. Ses fonctionnalités clés incluent :

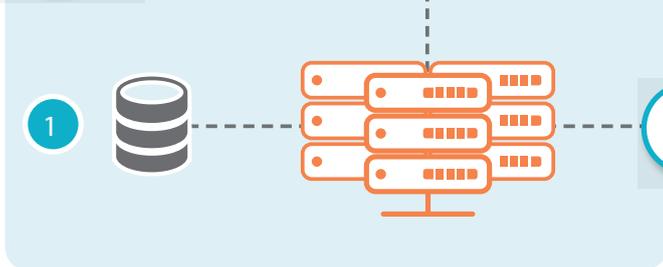
- ✓ Découverte et inventaire des périphériques – Focalist analyse votre réseau pour fournir un inventaire précis et en temps réel des périphériques.
- ✓ Compteurs et reporting fiables – Doxense dispose de certifications auprès des principaux constructeurs et a mis à profit ses années d'expérience de relevés de compteurs pour bâtir un jeu de 20 rapports personnalisés.
- ✓ Gestion pro-active des consommables – Focalist analyse en temps réel les informations sur les périphériques, les consommables, et les différents contrats clients pour gérer de manière proactive les alertes consommables et ainsi programmer un réapprovisionnement automatique.
- ✓ Alerte et maintenance en temps réel – la surveillance en temps réel du parc permet d'envoyer une notification à chaque panne et d'alimenter un système de tickets d'incidents pour une maintenance automatisée.
- ✓ Configuration puissante des contrats clients – Focalist dispose d'une configuration des contrats simple et puissante qui automatise le processus de facturation mensuel souvent complexe.
- ✓ Un simple agent de collecte de données est requis. Toutes les fonctions sont hébergées dans un environnement cloud sécurisé et confidentiel.



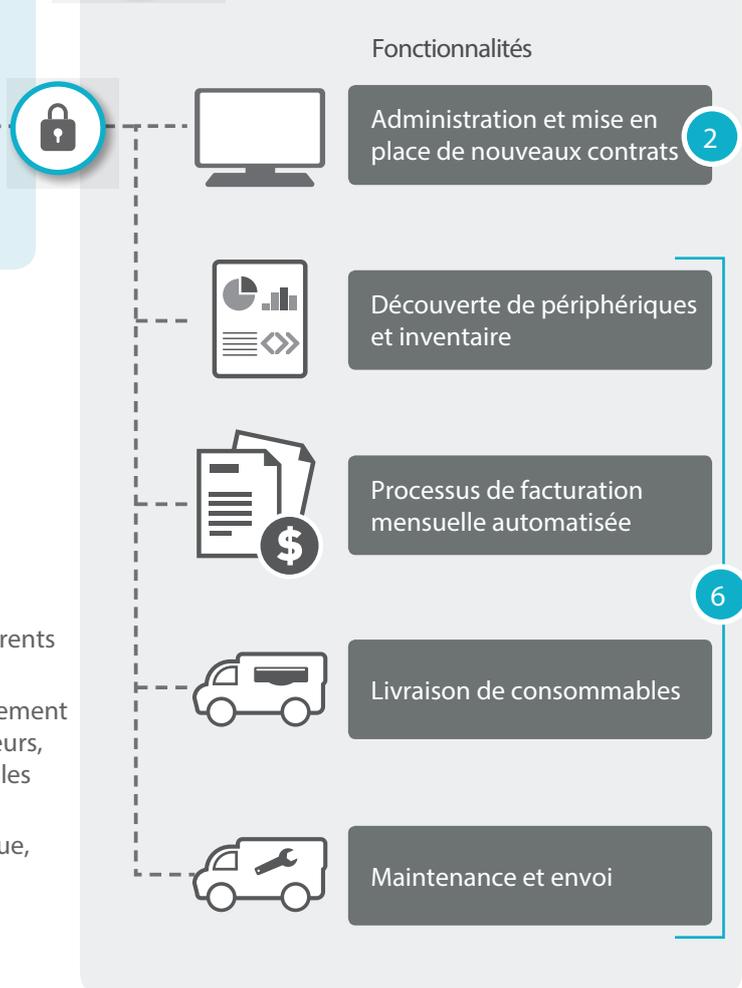
Réseau client



Focalist (cloud)



Partenaire



Comment Focalist fonctionne :

1. Mise en place du serveur cloud Focalist et du référentiel de données.
2. Le partenaire crée un nouveau contrat client via l'outil d'administration de l'interface utilisateur.
3. Un agent de collecte de données est installé sur le site du client.
4. L'agent de collecte de données repère les différents périphériques et les transmet à Focalist.
5. L'agent de collecte de données sonde régulièrement tous les périphériques pour obtenir les compteurs, les alertes et le statut des consommables pour les transmettre à Focalist.
6. Rapports en temps réel, facturation automatique, alertes de maintenance, et service de livraison de consommables piloté via le cloud.

A propos de Doxense

Doxense édite des solutions de gestion des impressions et copies depuis 2005 de son siège situé à Lille, en France. La société dispose d'un réseau de revendeurs et clients à travers l'Europe, les Etats-Unis, l'Asie, le Moyen-Orient, la Russie ou encore l'Afrique.

Ses solutions permettent de générer des gains financiers substantiels quels que soient le secteur, l'activité ou encore la taille des organisations. Elles sont compatibles avec les principales marques de systèmes d'impression, pour une expérience utilisateur commune. Ses solutions d'impression sont sécurisées, respectueuses de la confidentialité, et simples d'utilisation. Elles réduisent l'impact du poste impression au sein des organisations.

DOXENSE

www.doxense.fr

T +33 (0)3 62 21 14 00
F +33 (0)3 62 21 14 01
E contact@doxense.com

France – Lille – Siège
47 avenue de Flandre
59290 Wasquehal

France – Paris
65 rue de la Tombe Isoire
75014 Paris

Royaume-Uni
10 Queen Street Place
London EC4R 1AG
T +33 (0)6 35 32 36 60

Allemagne
Hauptstrasse 183
44892 Bochum
T +33 (0)6 35 32 36 60