

N°2

CKMAG

AOÛT 2014

SPORT

**CK SPORTCENTER A FAIT PEAU
NEUVE**

P. 6

-

IMAGE

COUP DE NEUF CHEZ CK IMAGE

P. 8

-

AUDIOVISUEL

**SUCCESS STORY : CK AUDIOVISUEL
ET BANQUE INTERNATIONALE À
LUXEMBOURG**

P. 14

-

GLOBAL OFFICE 2014



2, rue Léon Laval Z.A. am Bann
L-3372 Leudelange
Tél. : 26 380-1
Fax : 26 380-380
info@ck-online.lu
www.ck-online.lu

Editorial



Chers lecteurs,

C'est un grand plaisir pour moi de rédiger l'éditorial de notre deuxième CK Mag de l'année.

Comme vous pourrez le remarquer, le Groupe Charles Kieffer continue sa marche en avant avec une équipe de collaborateurs dynamiques et entreprenants. Ainsi, plusieurs événements et projets ont déjà été réalisés depuis le début de l'année: Production Printing Day mi-mai, journées de présentation Nikon et Canon pour les passionnés de photographie, stand lors de l'ICT 2014, soutien de grands événements sportifs tels que l'ING Marathon ou le Tour de Luxembourg.

Mais également, toujours avec l'objectif d'améliorer la qualité des services offerts à nos clients, d'autres projets touchant à nos infrastructures ont été menés à bien, à savoir la rénovation totale du CK Sport Center à Kockelscheuer, du CK Image à Esch/Alzette ainsi que de notre maison-mère à Steinfort.

Et quelle satisfaction pour moi, lors de notre traditionnel tournoi de golf le jour de la fête nationale, de voir l'engouement de notre personnel venu prêter main forte sur le terrain pour offrir à nos clients golfeurs une journée des plus agréables, dans les meilleures conditions possibles. Voilà bien «l'esprit CK», que notre regretté fondateur Charles Kieffer, inculquait à longueur d'année à tous les collaborateurs...

Le deuxième semestre 2014 sera également riche en events et je vous invite à nous suivre sur notre toute nouvelle page LinkedIn afin que vous restiez informés de nos actions.

J'espère que durant la lecture de votre CK Mag, vous partagerez cette passion qui nous anime et je vous donne déjà rendez-vous lors de notre prochaine grande exposition, le CK Global Office 2014, qui aura lieu les 15 et 16 octobre 2014 au CK Business Center à Leudelange.

Suzette ELSÉN

Directrice Financière et Communication

Sommaire

- Présence sur LinkedIn	3
- Journée PPDAY	4
- CK Sportcenter a fait peau neuve	6
- Coup de neuf pour CK Image	8
- Nikon Tour.	10
- Journée Nikon chez CK Image.	10
- Canon Pro Tour	11
- Nikon Pro Agent 2014	11
- ING Night Marathon	12
- Tour de Luxembourg	12
- Tournoi de golf	13
- Success Story: CK Audiovisuel et Banque Internationale à Luxembourg	14
- ICT Spring.	16
- Color Run 2014	17
- Numériser - classer - retrouver	18
- Business Hub Press C1100 & C1085	19
- L'interview d'un collaborateur CK	20
- CK Fitness.	22
- Événements à venir.	23
- Certification Outward de 2 collaborateurs CK.	23

Ont collaboré à ce numéro :

Groupe CK

Jean-Marc Graff, Michel Goret,
Claude Gandolfi, Johanna Bayle,
Annick Hubert, Marilyne Deny,
Christopher Wery, Marvin Benoit
Olivier Dauvister

Design graphique

Accentaigu

PRÉSENCE SUR



Depuis début juin, CK S.A. est présent sur le réseau social professionnel LinkedIn. Désireux de toujours améliorer la

communication et l'échange avec nos clients, nous allons mettre en avant les activités, nouveautés et mises à jour des produits, infos du marché et être à l'écoute des questions et remarques de nos clients et partenaires.

Grâce à cet outil supplémentaire, nous serons à même d'interagir plus rapidement et de mieux cibler les actions marketing et de communication en fonction des centres d'intérêt.

Vous pouvez dès à présent faire partie de l'aventure en cliquant sur l'onglet «suivre» la société CK S.A. et rejoindre la communauté des services et solutions que CK est fière d'offrir à ses clients.

CK S.A. - Groupe Charles Kieffer

260 followers Follow

Home

Depuis 1946, le Groupe CK propose aux start-up, PME et entreprises industrielles un large éventail de services autour des systèmes d'impression (office printing - production printing - graphique), du scanning, du façonnage et de l'audiovisuel.

Les activités principales sont l'installation de systèmes multifonctions bureautiques, le conseil en solutions informatiques et la mise en place de structures d'archivage numérique. De plus, le groupe offre également des services annexes et complémentaires tels que l'aménagement audiovisuel de salles de conférences, des systèmes d'affichage dynamique et du matériel spécialisé dans la finition professionnelle de documents.

Le Groupe CK est certifié PSF de supports depuis 2008 pour l'ensemble de ses activités bureautiques; certification garantissant la confidentialité dans la réalisation de projets.

Specialties
Office Printing, Production Printing, Large Format Printing, Postprint, Scanning, Audiovisual Equipment, Photography, Sport & Fitness Centres

Website http://www.ck-online.lu	Industry Business Supplies and Equipment	Type Privately Held
Headquarters 2, rue Léon Laval, Z.A. Am Bani Leudelange, Leudelange 5372, Luxembourg	Company Size 51-200 employés	Founded 1946

Recent Updates

CK S.A. - Groupe Charles Kieffer Konica Minolta Bizhub Brand

Like (4) · Comment · Share · 19 hours ago

+2

Add a comment...

Find career opportunities

Add a position to get relevant job recommendations.

Update your profile

People Also Viewed

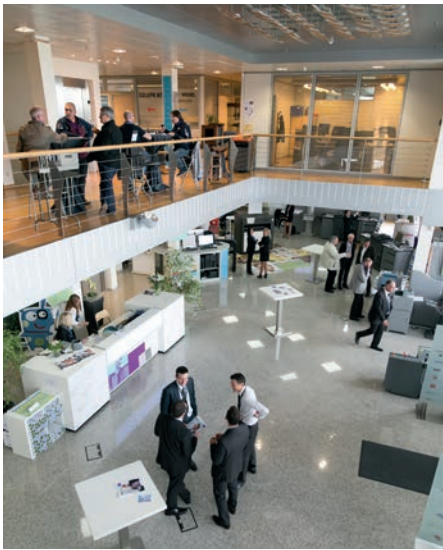
systemat betic®
U Unilux® Nikon

Suivez-nous sur LinkedIn
en cliquant sur
**CK S.A. Groupe
Charles Kieffer**

LA JOURNÉE PPDAY

PRODUCTION
PRINTING
DAY

Ce 13 mai, s'est tenue dans les locaux du Business Center à Leudelange, la 2^e édition du Production Printing Day.



Cet événement, organisé tous les quatre ans, est l'occasion pour nos départements Production Printing, Post Print et Grand Format, d'inviter les professionnels à découvrir les machines autour de démonstrations, de rencontrer nos partenaires métiers, de poser directement des questions aux spécialistes et d'échanger sur les exigences qu'ils rencontrent dans leur business.

Cette deuxième édition a connu un grand succès ! De nombreux professionnels du Luxembourg et de la grande région, dont certains de nos fournisseurs, ont répondu présents et se sont rassemblés autour d'un but commun : offrir aux visiteurs des conseils avisés et des réponses aux attentes spécifiques.

La nouvelle Presse Numérique Konica-Minolta C1070, a été un des nombreux *highlights* de cette exposition : registration précise, stabilité des couleurs, alimentation par aspiration.

En exclusivité nationale, notre fournisseur HP a présenté la toute nouvelle HP Latex. Les grandes innovations sont sans conteste l'impression en 6 couleurs et l'optimiseur d'encre avec l'impression finale anti-scratch assurant une longévité accrue par rapport aux machines actuellement sur le marché.

Notre partenaire GMP de Bruxelles nous a fait le plaisir d'être présent avec ses machines Duplo, les imprimantes à badges Evolis et leur système d'impression sélective utilisé par ailleurs, pour nos invitations au Production Printing Day !

À la sortie, chaque visiteur s'est vu remettre, en plus de son petit pack cadeau, un magazine personnalisé avec sa photo, son nom et son entreprise en couverture. Nos collègues du magasin CK Image de Esch-sur-Alzette ont pris en photo chaque personne à son arrivée et grâce à la solution Print Shop Mail permettant la gestion



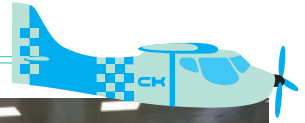
de données variables, la couverture de chaque brochure a été personnalisée et imprimée en direct sur la nouvelle Presse Numérique KonicaMinolta C1070.

Lors du PPDday, un jeu concours a été organisé pour tous les participants. Il fallait répondre à quelques questions dont les réponses se trouvaient dispersées sur le site. L'heureux vainqueur, tiré au sort par notre Directrice Générale, Madame Suzette Elsen, a gagné un vol à bord de l'ULM CK.

Toutes nos félicitations à M. Alessandro WINANDY du Lycée Technique Mathias Adam, qui est l'heureux gagnant de notre concours Production Printing Day 2014.

En effet, M. Winandy a correctement répondu aux quatre questions posées et a été tiré au sort par notre Directrice, Mme Elsen. Il va pouvoir découvrir le Luxembourg vu du ciel à bord de notre ULM C.K.

Si vous souhaitez être invité à notre prochaine édition, n'hésitez pas à nous faire parvenir un mail à l'adresse events@ck-online.lu en y précisant votre intérêt à participer.



CK SPORTCENTER A FAIT PEAU NEUVE

Le complexe sportif et de loisirs du groupe CK a bénéficié d'une rénovation, pour le plus grand plaisir des nombreux amateurs de tennis qu'il accueille tout au long de l'année.

Les infrastructures proposent un plus grand confort, notamment au niveau de l'accueil et des vestiaires. Cinq terrains de tennis bénéficient d'un nouveau revêtement, alors que les pistes de quilles ont été transformées en bowling.



Kockelscheuer, le 15 mai 2014

Depuis 1980, les amateurs de tennis au Luxembourg se donnent rendez-vous à Kockelscheuer. Là, sous l'impulsion de Charles Kieffer, fondateur du groupe CK, a été construit un grand complexe sportif dédié principalement à la pratique des sports de raquette.

Le regretté entrepreneur, grand amateur de tennis, a investi personnellement pour créer un complexe sportif répondant à la demande des amateurs de la discipline de la commune.

Depuis près de 35 ans, le complexe permet aux adeptes de la petite balle jaune, mais aussi à celles et ceux qui pratiquent le badminton et le squash de s'adonner à leur discipline sportive favorite. «Chaque semaine, environ un millier de personnes passent par notre complexe, pour venir profiter de nos terrains ou pour accéder au magasin de sport ou au restaurant que nous hébergeons», précise Fernand Claude, gérant du CK Sportcenter. «Le complexe comprend seize courts de tennis, dont douze couverts, huit terrains de badminton et quatre de squash.»

Nouvel accueil et vestiaires réaménagés

Le complexe vient de bénéficier d'une cure de jeunesse. L'espace d'accueil et les vestiaires, tout d'abord, ont été complètement rénovés. «Nous avons uniquement gardé les murs pour transformer intégralement tout l'espace intérieur de 600 m². Tous ces travaux ont été réalisés en trois mois, un laps de temps record», poursuit le gérant. Plus moderne, plus spacieux, plus convivial, cet espace offre un confort optimal aux nombreux utilisateurs qui fréquentent les courts chaque semaine. Les sanitaires ont été entièrement réaménagés. Les vestiaires hommes comptent désormais 18 douches, alors qu'on en dénombre une quinzaine du côté des vestiaires réservés aux femmes. De nouveaux espaces de rangement individuels sont disponibles.

De nouveaux revêtements et des pistes de bowling

«Depuis l'été dernier, cinq terrains de tennis bénéficient d'un nouveau revêtement All-Weather», poursuit Fernand Claude. «Par ailleurs, les pistes de quilles dont nous disposons ont été transformées en pistes de bowling, afin de mieux répondre aux attentes de la jeune génération.»

Un accueil de 9h à 22h

CK Sportcenter est accessible tout au long de l'année. «La réception est ouverte chaque jour, de 9h à 22h», précise Fernand Claude. «Nous offrons de nombreuses formules, permettant à celles et ceux qui souhaitent se dépenser de nous rejoindre quand ils le désirent.»

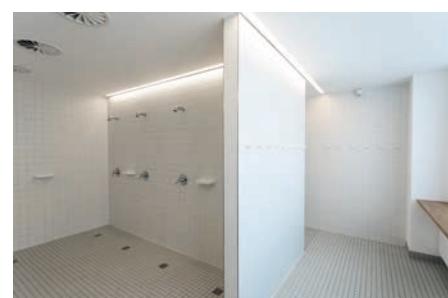
CK Sportcenter héberge par ailleurs l'école de tennis ESTESS, qui s'est implantée là sur la volonté de Charles Kieffer, qui souhaitait doter le Luxembourg d'un accompagnement de qualité pour ceux qui désiraient perfectionner leur jeu. «Au Luxembourg, ESTESS compte 9 entraîneurs formés, qui accompagnent les jeunes et les moins jeunes dans leur pratique», précise Fernand Claude.

Enfin, CK Sportcenter, c'est aussi un magasin de sport et un restaurant dont la gestion a été confiée à des professionnels du secteur.

CK Sportcenter héberge enfin chaque année le BGL BNP Paribas Luxembourg Open, seul tournoi du WTA Tour qui se tient au Grand-Duché et qui accueille des pointures féminines du tennis international.



20, rte de Bettembourg
L-1899 Kockelscheuer
Tél.: 47 22 85
Fax: 47 22 87
sportcenter@ck-online.lu
www.ck-online.lu/ck-sport



COUP DE NEUF POUR CK IMAGE À ESCH/ALZETTE

Référence des amateurs et professionnels de la photographie, le magasin CK Image à Esch/Alzette a bénéficié d'une rénovation en profondeur.

Plus conviviale, la boutique a été repensée pour répondre à la demande d'un nombre grandissant de personnes pratiquant l'art de la photographie de qualité.



Le magasin CK Image à Esch/Alzette vient de faire peau neuve. Le spécialiste de la photographie et de l'impression professionnelle accueille désormais ses clients dans un nouvel environnement, plus convivial et plus agréable. «Nous avons opéré un bouleversement complet. Le magasin a été réorganisé sur ses trois niveaux», explique Georges Socha, gérant de CK Image. «Notre volonté a été de mieux valoriser la diversité des appareils photo et de leurs accessoires sur le premier niveau. Nous avons créé des espaces plus aérés, avec plus de vitrines, afin de présenter de manière optimale la large gamme d'appareils amateurs et professionnels à nos clients.»

Reconnu par les plus grandes marques

CK Image, magasin du groupe CK – Charles Kieffer, est réputé au Luxembourg et alentours pour le conseil et le service qu'il apporte aux amateurs et professionnels de la photographie. La boutique est reconnue comme partenaire de premier choix des grandes marques : Nikon, Pentax, Olympus ou encore Canon. «Nous sommes très proches de ces marques de qualité. La rénovation de notre magasin permet de répondre aux exigences des fabricants souhaitant que nous présentions leurs appareils de la meilleure des manières, mais aussi aux attentes des clients toujours plus nombreux», poursuit le gérant.



Une équipe de cinq personnes vous attend dès à présent dans le magasin CK Image, fraîchement rénové à Esch/Alzette. En apportant un service et un conseil incomparables, cette équipe entend pérenniser l'héritage du passionné de photographie qu'était Charles Kieffer, fondateur du groupe CK.

Un engouement grandissant

La pratique de la photographie de qualité connaît un succès croissant. CK Image s'en rend compte chaque jour. On aurait pu penser que l'émergence et l'amélioration des Smartphones permettant de prendre des photos allaient nuire au marché de la photographie traditionnelle. On constate en réalité un phénomène inverse. «Les Smartphones ont démocratisé la pratique de la photographie. L'engouement est grandissant. De plus en plus de gens se mettent à la photo. Les possibilités offertes par un téléphone mobile étant souvent limitées, ils cherchent à acquérir des appareils leur permettant de faire de plus belles photos», poursuit Georges Socha.

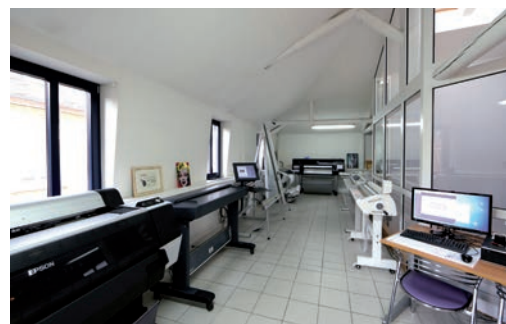
Des appareils accessibles, le conseil en plus

Les fabricants, désormais, développent du matériel de qualité accessible au plus grand nombre. CK Image propose du matériel pro ou semi-pro à des prix attractifs, alignés sur ceux des grandes enseignes multimédias présentes sur le marché. «Il suffit de comparer. Le client se rendra compte que nos prix sont équivalents, voire inférieurs à ceux proposés par des grands acteurs. En nous faisant confiance, le client bénéficiera, en plus, d'un conseil et d'un service de qualité», commente le gérant. «Nos spécialistes sont formés auprès des fabricants. En se fiant à leurs conseils, le client s'assure de disposer du matériel qui correspond à ses besoins précis pour la réalisation de ses photos.» Les prix de la gamme

d'appareils proposés s'étendent aujourd'hui de moins 100 euros à plus de 5.000 euros. C'est d'ailleurs pour les services et les conseils qu'il apporte que CK Image est proche de la plupart des clubs photo de la région.

Impression petit et grand format

Le copy-service et le labo-service de CK Image ont pris place aux étages supérieurs du magasin. Ces services sont complémentaires à la pratique de la photographie. «Le groupe CK est spécialisé dans les solutions d'impression professionnelles. À Esch/Alzette, il est possible de réaliser des impressions de petit ou grand format, de plans ou de posters, de développer ses photos sur une large variété de supports comme des toiles, roll-up, canevas, avec ou sans encadrement. Nous offrons aussi un service postprint de qualité, avec reliures des impressions et mémoires et des solutions de plastification», explique Georges Socha.



Coin rue Bolivar, rue de la Libération
L-4037 Esch/Alzette
Tél. : 54 21 24
Fax : 54 21 23
ckimage@ck-online.lu
www.ck-online.lu/ck-image

Heures d'ouverture

Ouvert tous les jours
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 18h00,
fermé lundi matin et dimanche.

JOURNÉE NIKON CHEZ CK IMAGE

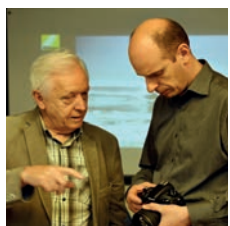


Mi-mars, les amoureux de la photographie made by Nikon ont pu profiter d'une après-midi de présentation du nouveau Nikon au sein des locaux de CK Image à Esch. Le spécialiste Benelux Nikon était présent pour présenter les nouvelles fonctionnalités et les avantages de l'appareil.

Nous sommes d'ailleurs très fiers de pouvoir annoncer que CK Image a reçu depuis juin 2014, la certification Nikon Pro en tant que revendeur.

Amoureux de la photo? N'hésitez pas à nous en faire part afin de mieux vous informer des nouvelles actions futures.

NIKON TOUR



Début du mois de juillet, CK a eu le plaisir d'accueillir le Nikon Tour 2014 au sein du CKBC de Leudelange. Les passionnés de

la photographie ont eu le plaisir d'assister en première nationale à la présentation du tout nouveau Nikon D810, cet appareil photo de 36,3 millions de pixels totalement polyvalent s'adapte à toutes les situations. Il a été entièrement repensé pour surpasser ses prédécesseurs et incarner la nouvelle référence en matière de photographie haute définition.

Sans filtre optique passe-bas, ce tout nouveau capteur au format FX de 36,3 millions de pixels offre des images magnifiquement détaillées, une plage dynamique étendue et des performances irréprochables à des sensibilités élevées. En effet, le D810 est le premier reflex numérique à proposer une sensibilité de départ de 64 ISO, pour vous permettre de réaliser des images plus nettes et mieux définies. La plage se termine à 12 800 ISO et peut être étendue pour couvrir l'équivalent de 32 à 51 200 ISO.

Autre nouveauté, il permet de capturer jusqu'à 5 images haute définition par seconde et d'obtenir des images de 15,3 millions de pixels jusqu'à 7 vps en mode de recadrage DX avec la poignée-alimentation MB-D12 et l'accumulateur EN-EL18(a).

Pour plus d'informations, nos collaborateurs du CK Image sont évidemment à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.



CANON PRO TOUR PAR CK IMAGE

Ce 20 mai, le CK Business Center a eu le plaisir d'accueillir CK image et son fournisseur Canon pour la présentation du tout nouveau Canon.

C'est dans le forum du CKBC que les photographes amateurs et professionnels ont assisté à une présentation théorique de ce nouvel appareil pour ensuite s'exercer à prendre des photos en live d'un artiste de body painting.

Les plus belles photos furent imprimées en format A3 sur papier photographique afin de juger de la qualité d'impression. Les photographes ont pu également profiter d'un nettoyage gratuit de leur propre objectif.



NIKON PRO AGENT 2014



Le Groupe Charles Kieffer est fier d'annoncer que notre shop CK Image à Esch a reçu la certification Nikon Pro Agent 2014! Que la photographie soit votre métier ou votre passion, vous trouverez chez CK Image toutes les informations, outils et services dont vous avez besoin pour atteindre votre but.

ING NIGHT MARATHON

Comme chaque année, CK a eu le plaisir d'être l'un des partenaires sponsors de ce grand événement sportif au Grand-Duché de Luxembourg. Comme l'aimait à rappeler notre regretté fondateur, Monsieur Charles Kieffer, le sport véhicule des valeurs qui se retrouvent dans le monde des affaires et vice versa. C'est l'une des raisons pour lesquelles CK aime s'engager dans de tels événements qui fédèrent des personnes de différents horizons autour d'un même challenge.

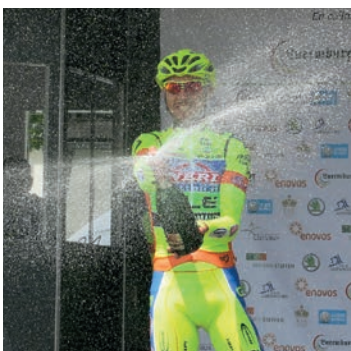
Nous tenons à féliciter tous les coureurs, professionnels et amateurs, qui nous ont montré à quel point nous pouvons tirer une fierté personnelle à repousser nos limites pour atteindre un objectif. Rendez-vous à la prochaine édition en 2015!



TOUR DE LUXEMBOURG

Tout comme l'ING Marathon, le Tour du Luxembourg est l'un des grands événements sportifs se déroulant au Grand-Duché de Luxembourg. Il était donc naturel que CK soutienne cet événement. Lors du Skoda Tour, nos hôtes ont distribué de petits cadeaux à chaque étape, ainsi qu'une carte reprenant le parcours détaillé.

Si vous êtes tout comme nous passionné par le cyclisme, n'hésitez pas à nous en informer et nous nous ferons un plaisir de vous y convier.



TOURNOI DE GOLF



Le Groupe CK a eu beaucoup de plaisir à organiser la 22^e édition du CK Golf Cup Challenge qui a eu lieu sur les terrains de verdure entourant le château de Preisch. Avec une participation record de 160 golfeurs et un soleil au rendez-vous, cette édition a tenu toutes ses promesses.

Entretenu de manière rigoureuse, le terrain de golf de Preisch a fait le bonheur des amateurs de swing. Les clients de CK peuvent retirer une satisfaction personnelle à un tel événement. Dépaysement dans un vaste cadre, rencontre professionnelle et amicale, compétition relevée pour les habitués, les raisons d'y participer étaient aussi nombreuses que variées! Pour les débutants, des séances d'introduction au golf ont également été organisées!

Tout au long de la journée, les employés de CK sont venus proposer leur aide pour assurer une organisation optimale de l'événement. Les clients avaient également la possibilité de se désaltérer et se sustenter sous une de nos tentes, aménagée pour l'occasion.

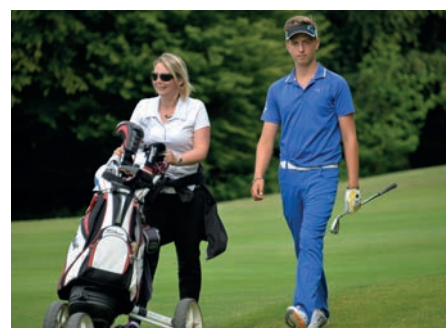
La soirée fut l'occasion de réunir les participants désirant prolonger l'événement devant un souper convivial au sein du restaurant de la Duchessa, au CK SPORT CENTER de la Kockelscheuer. Les meilleurs joueurs du tournoi y ont été récompensés par de nombreux cadeaux. Pour les moins chanceux, une tombola avec divers prix offerts par nos fournisseurs a été organisée. Car le Groupe CK se détermine ainsi : une philosophie du partage et du rassemblement que nous partageons avec nos fournisseurs. Nous en profitons pour les remercier une nouvelle fois de leur soutien !

À l'attention de nos clients, passionnés de golf, CK mettra prochainement à votre disposition des greens fees. Pour ne pas louper cette belle occasion, rendez-vous régulièrement sur la page du lien ci-dessous :

linkd.in/1hynxEw

Envie de vous replonger dans l'ambiance de cette agréable journée ? Vous trouverez les photos prises durant cet événement en visitant le lien suivant :

www.ck-online.lu/photos/golfcup2014



SUCCESS STORY: CK AUDIOVISUEL ET BANQUE INTERNATIONALE À LUXEMBOURG

Grâce à l'affichage dynamique, toutes les agences BIL entrent dans l'ère numérique.

Afin de donner un nouveau look à ses agences bancaires, de renouveler son image de marque et de développer un marketing plus en phase avec les exigences de la clientèle, la Banque Internationale à Luxembourg (BIL) vient de mettre en œuvre une solution de «digital signage» à travers tout son réseau. L'ensemble des agences a dit adieu aux affiches en papier pour accueillir des écrans proposant un affichage dynamique. Pour déployer cette solution, elle a pu s'appuyer sur l'expertise du Groupe Charles Kieffer qui a accompagné la banque tout au long de la mise en œuvre de la solution. Didier Richter, Head of Operational Marketing & Direct Banking à la BIL, et Pierre Di Bari, responsable du département audiovisuel du groupe CK, reviennent sur les enjeux de ce projet.

Monsieur Richter, pourquoi la BIL a-t-elle décidé de remplacer l'affichage traditionnel de ses agences, par une solution d'affichage dynamique ?

Didier Richter (D.R.) Cette décision a été prise dans un cadre plus général de réaménagement de nos agences. Depuis que la BIL a retrouvé son indépendance, nous menons d'importants travaux, au niveau marketing notamment, pour repositionner la banque au Grand-Duché de Luxembourg et auprès de ses clients résidents et frontaliers. Ce projet de renouvellement commercial a impliqué de nombreuses réflexions internes en amont. Des remises à plat fondamentales qui nous ont permis de revoir notre approche du marché pour développer une meilleure adéquation aux attentes de notre clientèle. La mise en place de l'affichage dynamique dans nos agences est un des éléments les plus visibles pour les inscrire dans l'ère numérique et fait partie intégrante de notre nouvelle offre.

Vous avez ainsi donné une nouvelle dimension à l'accueil et l'accompagnement client...

D.R. Nous avons rénové le réseau, en l'inscrivant dans une stratégie multicanal. L'agence n'est aujourd'hui plus le seul point de contact entre le client et la banque. L'Internet Banking et le mobile ont pris une place importante dans la relation que nous entretenons avec nos

clients. Il faut donc repenser l'agence autrement. C'est ce que nous avons fait, en impliquant le personnel dans les discussions, en les invitant à envisager les possibilités de redéploiement, mais aussi en menant des audits au sein de nos agences. Au final, elles ont été entièrement repensées, avec de nouveaux ATM, de nouveaux espaces d'accueil, d'information et de conseil. Nous avons développé des agences connectées, au cœur desquelles nous donnons priorité à l'accueil et à l'accompagnement du client.

Comment s'est inscrit le projet d'affichage dynamique dans ce programme ?

D.R. Nous cherchions une solution pour assurer un affichage plus dynamique au sein de nos agences, pour porter plus rapidement et plus efficacement nos messages. Jusqu'à présent, l'affiche en papier était le support privilégié. Mais elle n'offre plus suffisamment de réactivité, par exemple au niveau du «time-to-market» dans le cadre du lancement d'un nouveau produit. En effet, avec des affiches en papier, entre la décision de lancer un nouveau produit et l'affichage effectif de l'offre en agence, avec la conception de l'affiche, l'impression et son transport, il fallait au moins dix à douze jours. Aujourd'hui, grâce à la solution de «digital signage» que nous avons mise en place avec le Groupe Charles Kieffer, un message conçu au sein du département marketing digital peut être diffusé dans toutes les agences en l'espace de quelques heures. On peut, en outre, mieux coordonner des campagnes en ligne et en agence.

Monsieur Di Bari, pouvez-vous nous expliquer concrètement comment fonctionne cette solution d'affichage dynamique ?

Pierre Di Bari (PDB) Il s'agit d'un réseau d'écrans interconnectés à une régie centrale et déployés à travers les agences au Grand-Duché de Luxembourg. La BIL est aujourd'hui le premier acteur du secteur sur la place à avoir généralisé l'usage de ce mode d'affichage. Toutes les agences en sont équipées. Depuis le département digital, au siège de la banque, il est possible d'organiser l'affichage des messages sur tous les écrans. Ceux-ci peuvent être



Didier Richter

Pierre Di Bari



gérés en bloc, par groupes ou de manière individuelle.

Quels sont les atouts de cette solution ?

PDB Au-delà du «time-to-market» réduit qui a été évoqué précédemment, on peut encore citer plusieurs points forts. Alors qu'une affiche ne permet de porter qu'un seul message à la fois, un écran avec affichage dynamique peut en proposer plusieurs. Le message peut-être statique ou il peut prendre la forme d'un film ou d'une animation. Cette solution, de plus, attire bien mieux le regard qu'un affichage sur papier. Le message est bien mieux valorisé avec ce nouveau mode d'affichage.

Avez-vous envisagé plusieurs solutions différentes ? Si oui, qu'est-ce qui vous a fait opter pour la solution proposée par CK ?

D.R. Nous avons envisagé plusieurs solutions et demandé des offres à de nombreux acteurs européens. Nous avons choisi la solution de CK, parce qu'elle correspondait le mieux à nos besoins.

PDB Finalement, c'est la solution la plus simple et la moins onéreuse. Elle est par-

ticulièrement flexible. On peut très facilement choisir d'envoyer des messages sur des écrans déterminés, réaliser des décrochages locaux. Imaginons qu'une agence BIL, dans une entité du pays, décide de soutenir un événement local. À partir du département marketing, on peut très facilement pousser un message spécifique en lien avec l'événement sur les écrans d'une agence déterminée, ou sur ceux d'un nombre limité d'agences à proximité. Cette grande flexibilité permet aussi de faire des ajustements linguistiques. Par exemple, pour les agences de la capitale, on peut privilégier des messages en français et en anglais, pour celles de l'est du pays, on préférera l'allemand, pour le sud, on optera pour le français et le portugais. Le réseau est donc flexible et permet de facilement adapter les messages. Autre exemple : on distingue l'affichage vers l'extérieur, avec des messages moins longs, de celui à l'intérieur des agences, où les clients ont plus de temps pour lire, écouter, regarder.

Comment s'est déroulée la mise en œuvre du projet ?

PDB Très bien. Nous avons été impliqués très tôt dans le projet. Nous avons donc pu accompagner l'ensemble du projet, depuis la phase de réflexion jusqu'à sa mise en œuvre. Nous avons accompagné la BIL dans les choix à opérer, au niveau de la solution, des écrans, de leur taille... Nous avons proposé de réaliser de nombreux essais, notamment pour tester la taille et la luminosité des écrans, avant d'arrêter les choix. Il a aussi fallu former l'équipe du département marketing. Ensuite, est venue la phase de déploiement. La principale problématique, à ce niveau, a été de savoir dans quels murs il était possible de percer ou non. Mais, grâce à une bonne et saine collaboration entre les équipes, nous avons pu déployer cette solution sur l'ensemble du réseau en un temps record. En deux mois et demi, toutes les agences étaient équipées.

Cette solution permet-elle un gain d'argent ? Et est-elle écologiquement intéressante ?

D.R. Ce ne sont pas les critères qui ont présidé au choix de cette solution. L'enjeu principal était de moderniser nos agences

et, par là, l'image de la banque au Luxembourg. Le passage en numérique était une attente de la BIL plus que de ses clients. Nous avons ainsi pris les devants et répondu à un besoin de modernisation et de repositionnement sur le marché luxembourgeois. Toutefois, nous sommes attentifs aux questions de coûts, dans le choix des solutions. L'affichage dynamique nous permet une gestion plus flexible, plus dynamique des messages sans pour autant renforcer nos équipes. Il permet une meilleure gestion de notre communication. Sur l'aspect écologique, c'est difficile à évaluer pour le moment. On ne consomme plus de papier et les déplacements vers les agences sont limités. Mais on consomme de l'électricité.

PDB Précisons tout de même que le système, géré de manière centralisée, permet de s'assurer que les écrans à l'intérieur des agences ne restent pas allumés alors que l'agence est fermée. On peut donc contrôler de manière très précise la consommation de ces écrans.

Quelles ont été les forces du partenariat développé avec CK ?

D.R. Elles résident dans l'offre, le service et le prix. Nous avons pu bénéficier d'une réelle écoute, qui a permis à CK d'apporter la bonne réponse à la demande formulée. Ensuite, tout au long de la mise en œuvre CK a fait preuve d'une grande flexibilité, pour un déploiement efficace.

PDB L'offre a pu être adaptée en cours de projet, à plusieurs reprises, sans difficulté. Au total, 150 écrans ont été installés. C'est beaucoup plus que ce qui était initialement prévu.

Le fait que CK soit un fournisseur luxembourgeois a-t-il eu une influence sur votre choix ?

D.R. Évidemment, ça aide. CK connaît bien la place, la culture luxembourgeoise. C'est important au cœur d'une relation. Puis cette proximité facilite les discussions. Enfin, en tant que banque investie sur son territoire, à services équivalents, nous privilégions des acteurs du cru. D'ailleurs, ce premier partenariat va déboucher sur d'autres, puisque CK a été appelé sur deux autres projets.

Quel a été le retour au sein des agences ?

D.R. Il a été très positif. Il y a eu quelques craintes, au sein de certaines agences, de voir deux écrans remplacer une vingtaine d'affiches. Des craintes qui ont vite été éliminées au constat des avantages que l'on tire de l'affichage dynamique. En remplaçant les affiches papier par des écrans animés, nous sommes passés à une autre dimension de visibilité de nos points de vente. Avec d'autres aménagements, autour des ATM mais aussi au niveau des façades, les écrans permettent de marquer nettement mieux la présence physique de la banque sur le territoire, dans les villes et villages. De plus, nos agences ont pu se réjouir de voir l'affichage enrichi de contenu local, et régional, comme la météo ou les actualités nationales.



ICT SPRING

Présent à l'ICT SPRING 2014, CK a eu l'occasion de présenter de nouveaux produits commercialisés dans le département Audiovisuel.

Pour les amateurs de conférences et présentations en tout genre sujettes à une grande interactivité, le moniteur



Legamaster e-screen présente de beaux atouts. Fort de ses 213 cm de diagonale et de son design étonnamment mince, ce produit a fait sensation sur le salon !

Désireux de préserver votre porte-monnaie tout en agissant écologiquement ? Le module Spinetix HMP 200 est fait pour vous !

Cet accessoire FULL HD 1080p, haut de gamme, permettant l'affichage numérique, consomme très peu d'énergie même à plein régime.

Pour tous les mordus de technologie futuriste, les lunettes vidéo transparentes Moverio BT-200 d'Epson se portent en avant-garde des nouvelles technologies de l'audiovisuel. Réalité augmentée, contenu HD et en 3D, les BT-200 allient polyvalence fonctionnelle et prix abordable.

Dernier produit et pas des moindres, avec l'EB-595 Wi, Epson propose un projecteur ultracourte focale qui pousse l'interactivité encore plus loin ! L'image de ce projecteur affiche un rendu clair et net atténuant les zones d'ombres et les reflets. Les professionnels et étudiants seront aux anges. Branchez, allumez : votre projecteur est prêt à être utilisé sans préchauffage !



COLOR RUN

2014

Ce 20 juillet s'est tenu le Color Run au lac d'Echternach.

Mais qu'est ce que c'est le Color Run? C'est une course de 5 km composée de 4 ColorZones. De la poudre colorée est lancée sur ces 4 zones et sur les coureurs qui passeront la ligne d'arrivée complètement bariolés.

Qui dit couleur, dit CK!

CK était donc présent à cette 2^e édition qui fut un grand succès, amusé d'avoir aspergé dans la 3^e zone de couleur, les participants de son bleu corporate. En plus d'être sponsor et d'avoir offert plus de 3000 lunettes Charles Kieffer, une «courageuse» équipe de collaborateurs et clients CK s'est élancée dans ce qui était sûrement les 5 km les plus colorés et les plus funs de leur vie. Nous pouvons vous assurer que la promesse a été tenue, tout le monde a franchi l'arrivée, bariolé de pigments de la tête jusqu'aux pieds!



Pour voir le tout en images, n'hésitez pas à vous rendre sur notre site www.ck-online.lu

Enjoy the movie: youtu.be/v_iJa-kfvZM

Envie de participer à l'édition 2015? Restez informé de nos offres cadeaux, tickets et bien plus sur notre page LinkedIn: www.linkedin.com/company/ck-s-a-

En attendant les prochains 5 km imagés de l'année prochaine, CK vous souhaite encore de nombreux moments colorés!



NUMÉRISER - CLASSER - RETROUVER

CK propose à ses clients une solution simple et facile d'utilisation pour la numérisation, le classement et la recherche des documents papier entrants (courriers, factures, etc).

Cette solution s'articule sur du matériel vendu et supporté par CK ainsi que sur des solutions software open source adaptées aux besoins des utilisateurs. La mise en place d'une interface web rend plus simples et accessibles tous les outils de gestion électronique des documents (GED).

Nos experts vous proposent un large éventail de solutions informatiques qui vous permettent de diminuer considérablement vos coûts d'impression, d'optimiser au mieux toutes les options de votre multifonction et vous facilitent considérablement l'archivage de tous vos documents.

Un audit interne de votre fonctionnement, de votre activité et de l'identification précise de vos besoins, vous permettra un accroissement rapide et durable de votre productivité au quotidien.

GESTION ÉLECTRONIQUE DES DOCUMENTS

NUMÉRISER - CLASSER - RETROUVER

GR O U P E
CK
CHARLES KIEFFER

1. NUMÉRISER



2. CLASSER

3. RETROUVER

LE CLASSEMENT ET
LA RECHERCHE DES DOCUMENTS
PAPIER ENTRANTS

BUSINESS HUB PRESS C1100 & C1085

Les Business Hub PRESS C1100 et Business Hub PRESS C1085, disponibles prochainement, sont les presses couleur les plus rapides de la gamme Konica Minolta avec respectivement 100 et 85 pages à la minute.



- Le densitomètre embarqué assure la constance de la qualité et une répétabilité unique.
- Le recto-verso jusqu'au 350 g/m², le système d'alimentation papier par aspiration et la précision du calage recto-verso aident à respecter les délais de plus en plus serrés avec moins de gâche et élargissent les offres de services.
- Une approche orientée «cycle de vie» des matériels de leur conception à leur démantèlement, un fort taux d'utilisation de résines recyclées et de plastique bio et la faible température de fusion du toner Simitri® HDE permettent de réduire l'impact environnemental et de préserver l'environnement. Les business hub PRESS C1100 et C1085 vous aideront à prendre de l'avance!

Leur vitesse nominale de 55 à 350 g/m², en recto comme en recto-verso, sur une large variété de supports permet d'adresser les marchés du livre à la demande, du transpromotionnel ou encore du packaging. Les Business Hub PRESS C1100 et C1085 se mettent au service des performances des centres de production intégrés ou des prestataires, en les aidant à

réaliser plus de travaux, à étendre leurs offres de services et à préserver l'environnement :

- La nouvelle unité de fusion des presses, le toner Simitri® HDE et leur nouveau contrôle de la température garantissent des impressions de haute qualité et stables pour réaliser plus de travaux.



KONICA MINOLTA

INTERVIEW D'UN COLLABORATEUR CK

Ludwy MONFORT



Bonjour Ludwy, peux-tu te présenter en quelques mots ?

Bonjour, je m'appelle Ludwy Monfort, j'ai 24 ans, je suis belge et habite à Tintigny dans la Province de Luxembourg. Je travaille chez CK depuis 3 ans ½ et je suis conseiller commercial.

Quels sont tes activités au sein de CK ?

Au sein du groupe CK, je suis «conseiller commercial» Repro68 avec une clientèle à 95% B2B. Ce département Repro68 comprend toutes les solutions d'impression en format A4 à A3, du plus petit au plus grand volume et des solutions de scanning et d'archivage. Mes tâches principales sont d'abord la recherche de nouveaux clients et ensuite, la gestion de ce portefeuille de clients.

Quel est ton parcours scolaire ?

J'ai fait mes études secondaires à l'Athénée Royale d'Izel en Belgique. Ensuite, j'ai choisi un graduat en agronomie car,

mes parents venant de ce secteur, j'ai voulu suivre la voie familiale. Au bout d'un certain temps, je me suis toutefois rendu compte que cela ne me convenait pas et j'ai préféré trouver une formation qui se dirigeait davantage vers le secteur professionnel et commercial. J'ai donc choisi une formation d'agent commercial.

Pourquoi avoir choisi CK ?

En fait, mon arrivée chez CK s'est faite par hasard. À la fin de ma formation, j'ai fait un stage chez Général Tour en tant qu'agent de voyage pour vendre des circuits et des voyages alors que moi-même je n'avais jamais pris l'avion ! À la même période, ma sœur travaillait dans le recrutement et collaborait avec le Directeur Administratif et RH chez Charles Kieffer et c'est elle qui nous a mis en contact. Par la suite, j'ai rencontré M. Frédéric Legros, Responsable Commercial CK. Lors du dernier entretien de validation avant embauche, le Directeur Commer-

cial, restait hésitant, me trouvant encore trop jeune, j'avais tout juste 20 ans, et le choix a été fait d'embaucher un conseiller commercial plus expérimenté. Finalement, au bout de 6 mois, j'ai été recontacté par CK pour un nouvel entretien. J'étais plutôt dubitatif et je me suis donc présenté à l'entretien assez relax, en «jeans-tee-shirt», pensant que cela ne fonctionnerait pas. À l'issue de l'entretien, M. Legros m'a demandé de revenir l'après midi, me disant que cela devenait sérieux, je suis vite rentré à la maison pour me changer et en revenant l'après midi, CK m'a proposé un contrat ! À ce moment, j'ai su que je pouvais vraiment compter sur Frédéric qui m'encourageait et j'ai accepté le défi.

3 ans et demi après, promesses tenues lors de ton engagement ?

J'ai aujourd'hui 24 ans et je suis fier qu'un groupe comme CK m'ait fait confiance. Je me sens bien dans ma société et elle m'a laissé le temps de faire mes preuves : j'ai retroussé mes manches, j'ai été sur le terrain et cela s'est avéré payant. J'ai vraiment de la chance de travailler pour un groupe qui encourage l'embauche de jeunes motivés ; cela aide.

Comment se déroule une journée standard au département commercial ?

Depuis mon arrivée chez CK, les choses ont évolué. À l'issue de ma période d'intégration et de formation sur la société CK et l'ensemble de ses départements, ma journée commençait par la préparation d'un casse-croûte le matin, avant de partir en prospection toute la matinée, ensuite je mangeais dans la voiture, de nouveau une grosse après-midi de prospection et ma journée s'arrêtait vers 17h00-17h30. En fait, l'objectif de ces journées était de visiter un maximum de sociétés pour récolter le plus d'informations possible sur celles-ci afin de faire un bon suivi commercial.

Maintenant, mes journées sont différentes. Ayant eu beaucoup d'éléments

lors de mes premières visites, comme les personnes de contact, les dates des contrats, les décisionnaires, etc., je peux maintenant travailler sur la base de mes APM (Action & Performance Management) qui me permettent d'intervenir au bon moment chez mes prospects et mes clients. J'effectue surtout des rappels téléphoniques et du suivi de clients ou de prospects.

Aimes-tu être sur le terrain ?

Être sur le terrain, c'est ce que je préfère donc c'est ma plus grande force. J'aime le contact client, la rencontre de nouvelles personnes, ce sont à chaque fois de nouvelles expériences, de nouveaux échanges et ils sont souvent très positifs. Chaque rendez-vous est différent. Je suis quelqu'un qui aime le changement et les défis.

Quelles sont les perspectives chez CK ?

Les évolutions possibles seraient notamment d'agrandir mon parc d'impression, mon portefeuille clients ou mes responsabilités au sein de CK. Je viens d'un milieu d'indépendants, je suis donc quelqu'un qui aime les responsabilités et les défis.

Aurais-tu une anecdote à nous raconter sur l'un de tes premiers contacts client chez CK ?

Oui, quand j'ai commencé mon activité, je me présentais dans toutes les sociétés. Un jour, je suis allé dans un presbytère et j'ai été accueilli par une religieuse. Je me suis présenté comme conseiller commercial du groupe CK pour proposer mes services et elle a été très surprise. En effet, ce presbytère était déjà client chez CK et donc la religieuse ne m'a pas cru. Après notre bref échange, elle s'est empressée de téléphoner à CK pour vérifier si un jeune du nom de Ludwy travaillait effectivement pour CK. Elle paraissait assez choquée de ma visite et a dit à CK que je paraissais tellement jeune pour déjà travailler. Quelques heures plus tard, j'ai été contacté par mon responsable commercial qui voulait savoir ce qu'il s'était exactement passé. J'étais assez angoissé à l'idée de retourner au bureau le lendemain, car je ne savais pas comment ma direction allait interpréter cet appel du client... Finalement, quand je suis arrivé

le lendemain, tous mes collègues rigolaient de cette histoire et m'ont beaucoup taquiné à ce sujet!

Comment décrirais-tu tes relations avec tes collègues ?

Chacun a sa personnalité et nous sommes tous différents. Comme dans toute entreprise, j'ai plus d'affinités avec certains et moins avec d'autres. Je me sens plus proche des autres conseillers commerciaux juniors recrutés quasiment en même temps que moi. Toutefois, il y a aussi des conseillers commerciaux seniors avec qui je partage la même vision commerciale et desquels je me sens proche également. En tout cas l'ambiance générale est bonne, agréable, et je me sens vraiment bien dans le pool auquel j'appartiens.

Et l'ambiance dans ton pool ?

Il y a un collègue en particulier avec qui je ris souvent à propos de ses bêtises, ou d'anecdotes sur ses visites clients. Il y a aussi notre assistante commerciale, de nature enjouée et souriante, qui rend l'ambiance sympathique. Il paraît d'ailleurs que notre pool est le plus bruyant du département...

Le point fort de CK ?

Son identité, sa structure et sa renommée sur le territoire luxembourgeois. Il y a aussi une réelle valeur ajoutée par le support de notre service technique. Ce sont les principaux points forts de CK mais il y en a d'autres... En tout cas, structure, proximité, et réactivité sont nos mots clés par rapport à nos concurrents.

Tes hobbies :

Le football et le VTT.

J'ai commencé le foot en club très jeune et je continue à y jouer. Cela me permet de toujours me dépasser. J'avoue aussi que l'ambiance des sports collectifs et des 3^e mi-temps me plaît bien...

Je pratique le VTT quand la saison de mon club de foot s'achève, comme c'est le cas actuellement, cela me permet de rester en forme.

Et bien Ludwy, un grand merci pour l'interview et bonne continuation dans ta carrière chez CK.



CK FITNESS

Vous êtes encadrés par plusieurs équipes d'experts dans les centres CK au Grand-Duché!

La prise en charge est la clé pour un entraînement couronné de succès sans risque pour la santé.

- Les performances s'améliorent en même temps que l'on rend son corps plus efficace à tous égards de manière précise.
- De la plus faible intensité d'effort lors d'une réhabilitation jusqu'à la performance sportive de pointe la plus spécifique.
- Garder toujours l'importance de la santé et l'équilibre esthétique à l'esprit: c'est le secret des CK Fitness.
- Chaque membre est un cas particulier et bénéficie d'un entraînement individuel et doit donc être guidé et conseillé individuellement.
- Les sportifs livrés à eux-mêmes, ne sont pas toujours en mesure de déterminer leur programme d'entraînement optimal.

CK FITNESS
MERSCH

CK FITNESS
STRASSEN/BERTRANGE

CK FITNESS
ESCH/LALLANGE



ÉVÉNEMENTS À VENIR

Toujours actifs pour promouvoir et mettre en avant nos solutions et produits, nous organisons régulièrement des activités pour nos divers départements. Vous pourrez trouver ci-joint une liste non exhaustive des événements à venir :

mercredi 17 septembre 2014	Workshop-GED : numériser-classer-retrouver	CK Business Center
vendredi 19 septembre 2014	Journée formation « Car Wrapping »	CK Business Center
lundi 22 au jeudi 25 septembre 2014	LuxDidac	Campus scolaire Geeseknepchen
mercredi 15 & jeudi 16 octobre 2014	Global Office 2014	CK Business Center
11 au 19 octobre 2014	BGL BNP Paribas Open	CK Sport Center Kockelscheuer
fin novembre 2014	L'art d'imprimer des photos	CK Business Center

Si vous souhaitez être tenu informé de nos activités futures, n'hésitez pas à vous inscrire à notre newsletter via notre site internet www.ck-online.lu

CERTIFICATION OUTWARD DE DEUX COLLABORATEURS CK

Afin de toujours garantir un service optimal et qualitatif à ses clients, le Groupe CK SA permet à chaque membre de son personnel technique de suivre un programme de formation continue tout au long de sa carrière professionnelle.

En fonction de leur niveau d'expérience, le Groupe CK demande à tous ses techniciens de suivre les certifications les plus adaptées à leurs compétences de façon à toujours améliorer les services fournis à ses clients et ainsi satisfaire au mieux leurs demandes.

Au cours de ce second trimestre, deux de nos collaborateurs, Christopher Richard et Stéphane Rigollet ont ainsi obtenu leur certification OUTWARD PROFESSIONNAL chez Konica Minolta.

Les certifications Konica Minolta se présentent sous deux formes :

- Il y a tout d'abord le «Web Base Training» qui permet de découvrir de façon globale tous les produits de la gamme Konica Minolta et qui peut être utilisé autant de fois que nécessaire, partout et à tout instant, par l'ensemble des techniciens.
- Il y a ensuite la classification «OUTWARD», qui permet de segmenter et de répertorier plus en détail les connaissances techniques de chaque personne. Ce système offre deux avantages combinés : celui de clarifier le type de service que le technicien pourra

fournir aux clients, et le second, de renforcer la transparence de l'évaluation du personnel en récompensant les techniciens qui ont obtenu une certification supérieure.

La direction du Groupe CK SA est particulièrement fière du grand nombre de réussites de ses collaborateurs investis dans ces certifications et leur présente toutes ses félicitations. En remerciement de cet investissement et des efforts effectués, elle est heureuse d'offrir des chèques cadeaux à tous ses nouveaux certifiés.



15 & 16 OCTOBRE 2014
CK BUSINESS CENTER
LEUDELANGE



GLOBAL OFFICE

LE TEMPS DES SOLUTIONS EST VENU

VEZ DÈCOUVRIR TOUTE NOTRE GAMME DE SERVICES AUTOUR DES SYSTÈMES D'IMPRESSION,
DU SCANNING, DU FAÇONNAGE, DE L'AUDIOVISUEL ET DE L'IMAGE.

