

# Au-delà de la formation sur presse

*Transcontinental Mexico récolte les avantages de la simulation sur presse.*

Que faites-vous lorsque vous vous implantez dans un tout nouveau marché géographique qui n'offre pas de formation approfondie aux opérateurs de presse? Transcontinental, elle, a acheté un simulateur de presse.

Transcontinental, le plus grand imprimeur commercial du Canada, dont le siège est à Montréal, utilise des simulateurs d'impression offset sur presse rotative (WebSim-Heatset) et sur presse à feuilles (SheetSim-SHOTS). Bien que la formation au moyen de simulateurs soit offerte dans l'ensemble de la société, la plus grande utilisatrice est sa filiale Transcontinental Mexico.

En 1998, Transcontinental s'est établie au Mexique, par l'acquisition d'une participation majoritaire dans l'imprimerie familiale Refosa (Reproducciones Fotomecánicas s.a. de c.v.), dans la région d'Azcapotzalco, à Mexico. Quatre ans plus tard, elle a acheté les actions résiduelles. Durant la même période, elle a commencé à construire une nouvelle usine à Toluca. En 2002, Transcontinental a acheté une autre entreprise familiale, EOSA (Editorial Offset s.a. de c.v.), dans la région de Xochimilco, au sud de Mexico.

Transcontinental Mexico compte maintenant 850 employés répartis dans trois usines, qui prennent en charge l'impression pour les secteurs du détail, des journaux, des livres, des magazines et des catalogues.

## Établir une base d'employés

«L'expansion au Mexique a été un réel défi car, bien que les équipes en place soient qualifiées, les investissements majeurs dans la technologie ont entraîné un besoin de mise à niveau de leurs compétences. Un programme de formation rapide, approfondi et efficace était nécessaire», dit François Ouellet, vice-président de la fabrication et des opérations, pour Transcontinental Mexico. «Lorsque j'ai visité l'usine de Transcontinental à Boucherville, au sud de Montréal, j'ai vu quelqu'un utiliser un

simulateur de la société Sinapse Print Simulators et je me suis dit : «C'est fantastique!»

Peu de temps après, Transcontinental a signé un contrat avec l'Institut des communications graphiques du Québec, établi à Montréal, qui distribue les simulateurs de presse de Sinapse au Canada afin de les utiliser au sein du groupe et à ses usines du Mexique. Transcontinental Mexico est ainsi devenue la plus importante utilisatrice des simulateurs de presse au sein de Transcontinental.

Les simulateurs recréent l'expérience de la conduite d'une presse, tout comme un simulateur de vol recrée l'expérience du pilotage d'un avion. Ils permettent aux opérateurs de presse et stagiaires de se mesurer à un plus grand nombre de conditions de presse qu'ils ne rencontrent pas au quotidien sur une presse réelle. Ils peuvent également apporter des réglages sur la presse virtuelle et voir les résultats, sans engager des coûts de production.

## Le modèle de formation du formateur

Pour sa première formation sur simulateur, Transcontinental Mexico a délégué sept employés de la production, du prépresse et des ressources humaines à l'ICGQ, durant une semaine. Ces employés sont revenus comme formateurs à leurs installations locales.

Durant la formation à l'ICGQ, les pressiers ont appris à créer leurs propres exercices de simulation. Une fois de retour, ils ont utilisé leurs connaissances pour enrichir la bibliothèque standard de Sinapse en développant des exercices particulièrement adaptés à leurs marchés locaux.

«Au Canada, nos usines sont hautement spécialisées mais, au Mexique, toutes les usines produisent une large gamme de travaux commerciaux», commente M. Ouellet. «Nous fonctionnons sur trois quarts de travail et utilisons beaucoup de papier, d'encre et de changements de pli durant chacun d'eux. Compte tenu du niveau élevé de variations, il est difficile pour les opérateurs de développer une expérience

Les simulateurs WebSim-Heatset et SheetSim-SHOTS sont extrêmement utiles pour aider les employés à comprendre comment leurs choix se répercutent sur le chiffre d'affaires.



INSTITUT  
DES COMMUNICATIONS  
GRAPHIQUES DU QUÉBEC

approfondie. Les simulateurs WebSim-Heatset et SheetSim-SHOTS les confrontent à des situations qui pourraient prendre des années à se produire sur presse.»

Les employés de Transcontinental Mexico passent entre 10 et 15 heures par mois en formation sur les simulateurs, selon l'usine où ils travaillent. Selon M. Ouellet, entre 50 et 60 personnes au total ont suivi une formation au cours des dernières quatre années et demie.

### L'utilisation accrue de la simulation

Transcontinental Mexico avait défini deux objectifs de base concernant l'utilisation des simulateurs. Elle voulait raffiner les compétences de ses pressiers en place et rehausser le niveau de compétences des aides-pressiers pour qu'ils puissent faire tourner la presse. Ce processus a pris entre six mois et un an à se réaliser.

Une fois ces objectifs atteints, Transcontinental a commencé à trouver d'autres utilisations aux simulateurs. L'une d'entre elles consiste à offrir une formation aux employés du service à la clientèle, du prépresse et des ventes afin d'augmenter leurs connaissances et leur sensibilisation aux problèmes sur presse, lorsqu'ils parlent aux clients. «Lorsqu'un tirage est lancé, il faut s'assurer que le résultat sera parfait, car toute variation se répercute sur la gâche», explique M. Ouellet. «Dans ce marché concurrentiel, on ne peut se permettre une perte de papier, d'encre ou de temps.»

Transcontinental Mexico accueille souvent des clients à ses usines et les encourage à passer du temps sur les simulateurs. Ceci s'avère souvent une expérience de sensibilisation, et ces clients développent rapidement un plus grand respect envers l'impression et les exigences sur presse.

Les superviseurs qui peuvent ne pas posséder de connaissances de production imprimée reçoivent également une formation sur simulateur. «Parfois, ils viennent d'autres services de l'entreprise, comme de la reliure, où ils sont peu familiers avec le processus d'impression», indique M. Ouellet. «Devant le simulateur, ils peuvent mieux comprendre le service d'impression dans son ensemble.»

### L'utilisation de la simulation pour l'embauche

Les simulateurs se sont révélés utiles pour l'embauche. Ils permettent au service de recrutement de Transcontinental Mexico de tester le niveau de compétence d'un candidat avant de l'embaucher. «Nous associons les candidats avec

quelqu'un qui connaît le programme, puis leur demandons de résoudre des problèmes», dit M. Ouellet. «Nous découvrons très rapidement s'ils sont des pressiers expérimentés.»

Le simulateur WebSim-Heatset, en particulier, a été très précieux en 2009, lorsque Transcontinental a installé sa nouvelle presse Goss Sunday 2000. Bien que ces presses soient installées dans d'autres usines canadiennes, c'était la première installation au Mexique. «C'était une toute nouvelle technologie», poursuit M. Ouellet. «Goss fournissait une formation sur la presse, mais nous devons sélectionner les opérateurs qui recevraient cette formation. Nous devons ensuite mettre les connaissances des autres opérateurs à niveau pour combler les postes vacants.»

Il s'agissait d'une décision d'embauche essentielle. En fin de compte, les opérateurs pressiers qui ont obtenu les meilleurs résultats sur le simulateur ont été sélectionnés pour recevoir la formation. «Une année plus tard, nous sommes très contents de nos choix», dit-il.

Sur une base quotidienne, le rendement sur le simulateur est utilisé pour justifier les révisions d'échelle salariale.

### Sensibiliser les clients

Transcontinental profite également de la manière dont les calculateurs du coût de fonctionnement sur les simulateurs ont sensibilisé ses employés aux conséquences financières de leurs décisions.

«Une gâche papier trop importante, une mise en train trop longue ou une mise en couleurs incorrecte, le calculateur s'emballe», fait observer M. Ouellet. «Les simulateurs WebSim-Heatset et SheetSim-SHOTS sont extrêmement utiles pour aider les employés à comprendre comment leurs choix se répercutent sur le chiffre d'affaires. Leur capacité à contrôler les coûts fait partie de leur évaluation de rendement.»

Avec le recul, M. Ouellet est impressionné par la vaste gamme d'avantages que l'entreprise a retirés des simulateurs. Au départ, Transcontinental Mexico a signé le contrat pour former des opérateurs de presse et aider les pressiers à améliorer leurs compétences. «Avec le temps, nous avons trouvé un lot d'utilisations différentes que nous ne pouvions imaginer au départ», ajoute-t-il.

L'expérience de la simulation de presse de Transcontinental a été à ce point positive qu'elle accroîtra le nombre de simulateurs afin de former encore plus de personnes en même temps. ■ ■



**INSTITUT  
DES COMMUNICATIONS  
GRAPHIQUES DU QUÉBEC**