



Le stand du distributeur belge BiblioFilm, basé à Evere, au salon français C! Print Lyon.

primeurs doivent alors investir dans ce qui apporte de la valeur ajoutée pour avoir une bonne rentabilité». Et ce même en période d'incertitude géopolitique. En tant que fournisseur, Printemat remarque que les Belges font bonne impression en France. «Aux yeux des Français du métier, nous passons pour des gens sérieux et réactifs aux demandes», dit Dominique Boucher.

En ce qui concerne les opportunités commerciales pour les imprimeurs belges, les deux distributeurs ne partagent pas tout à fait la même vision. Dominique Boucher de Printemat se montre plus mitigé. Si la qualité belge est certainement un argument de vente, le distributeur se de-

mande si les entreprises belges sont compétitives au niveau des prix en raison des coûts salariaux supérieurs. «Une association franco-belge peut néanmoins apporter une bonne complémentarité à des entreprises des deux côtés de la frontière. Je vois que cela fonctionne par exemple pour une imprimerie numérique située à Bruxelles qui est associée à une imprimerie offset du nord de la France. Le plus grand danger pour la Belgique et la France vient finalement de la concurrence des pays de l'est de l'Europe et de l'Allemagne, qui utilise beaucoup de main-d'œuvre issue des pays de l'Est. Or la main-d'œuvre y est beaucoup moins chère. Aussi bien la France que la Belgique souffrent

Color Copy Print attire des clients français grâce à l'e-commerce



Le bâtiment de Color Copy Print à Tournai.

Situé à Tournai, Color Copy Print est un centre d'impression et de photocopie tout terrain. Les clients s'y rendent aussi bien pour des besoins de conception graphique que d'impression offset ou numérique petit format, de photocopie, de reliure, de numérisation, de tirages de plans ou encore de signalétique. Color Copy Print possède deux plateformes de commande en ligne: Replidoc.be et Duplidoc.be. Replidoc offre un service de commande de travaux d'impression et de copie en ligne pour les particuliers et les professionnels. La plateforme a vu le jour en 2020, en période de pandémie. «Nous avons créé cette plateforme de commande en ligne, car les clients nous sollicitaient alors que nous étions fermés à cause du confinement. Les clients peuvent commander toutes sortes de travaux, ils sont livrés le lendemain», raconte Paul Detry, dirigeant de Color Copy Print. Quant à la plateforme Duplidoc, celle-ci est réservée aux travaux de photocopie des professeurs d'école. «Avant Replidoc, nous avions déjà des clients français qui venaient en magasin. Depuis la création de la plateforme, ceux-ci sont plus nombreux et ceux qui venaient déjà en magasin ne commandent plus qu'en ligne. Avec Internet, il n'y a plus de limite. Notre clientèle s'est étendue jusqu'à Gand, Liège et en France, à Lille. Grâce au commerce en ligne, nous enregistrons une nette augmentation de notre chiffre d'affaires réalisé en dehors de Tournai. Le chiffre d'affaires de Replidoc a augmenté de 11%, dont 7% hors Tournai», confie Paul Detry. Que viennent chercher les clients français chez Color Copy Print? «C'est une question de prix et aussi de rapidité. Il semblerait que nous sommes meilleur marché».

de cette concurrence», expose Dominique Boucher.

Henry Everard de BiblioFilm estime quant à lui: «Des imprimeurs numériques ou copy shops qui ont des forces en Wallonie seront certainement appréciés dans le nord de la France. J'ai remarqué des initiatives plutôt innovantes en Belgique qui attirent également des clients français et certaines entreprises du sud de la Wallo-

nie se sont particulièrement bien adaptées à la pandémie. Je pense notamment à Color Copy Print à Tournai (voir encadré), qui est un des plus grands copy shops de Wallonie. En période de pandémie, l'entreprise a créé une plateforme de commande en ligne d'impression pour les écoles de sa région. Le commerce en ligne pour certains marchés de niche peut être porteur», conclut Henry Everard. ■