

Comment les fournisseurs belges vivent le marché français

Aurelia Ricciardi |

Bibliofilm d'Evere et Printemat de Sombreffe sont deux distributeurs belges de systèmes numériques d'impression et de finition pour le petit format qui sont aussi actifs en France. Si la structure du marché de l'impression est relativement identique que l'on se trouve en France ou en Belgique, la vente d'équipements, quant à elle, ne s'organise pas de la même manière.



Dominique Boucher, gérant de Printemat, à Sombreffe.

En tant que distributeur belge actif dans le secteur graphique, occuper une position centrale ou proche de la frontière franco-belge et parler la même langue ne suffisent pas pour atteindre les potentiels clients français. Le système de ventes en France est en effet caractérisé par des réseaux de revendeurs locaux qui servent d'intermédiaires entre un importateur de machines et l'utilisateur final. Or, en Belgique, le lien est plus direct entre les fournisseurs et les clients finaux. Pour servir le marché français, les distributeurs belges Bibliofilm (Evere) et Printemat (Sombreffe) passent tous deux par un réseau de revendeurs locaux. «Il y a peu de ventes directes, c'est une grande différence par rapport au marché belge», dit Dominique Boucher de Printemat. «Le marché français est divisé différemment. Les revendeurs locaux travaillent sur quelques départements pour des importateurs qui ne font pas de ventes directes», explique-t-il. «Mais

cela tend à évoluer ces dernières années. Par manque de chiffre d'affaires, certains importateurs s'orientent de plus en plus vers la vente en direct». Printemat est un importateur de machines de fabricants comme D&K Sovereign, Fastbind, Ideal, Renz, Riso, Evolis, Riso, GrafCut, etc. Alors qu'il est en contact direct avec les imprimeurs belges, Printemat doit passer par un réseau de revendeurs en France. Il en va de même pour Bibliofilm à Evere, qui possède un réseau d'une vingtaine de revendeurs graphiques français. Selon le propriétaire Henry Everard, 20% du chiffre d'affaires de Bibliofilm est réalisé en France. Le distributeur est principalement connu des professionnels français du secteur pour les machines de pelliculage et de sleeing GMP et les imprimantes de cartes en plastique Evolis. Pourtant, Evolis est un fabricant français. «Evolis ne vend pas directement à des revendeurs, mais à des distributeurs. Or aucun de leurs distributeurs en France ne vend à des copy shops ou des imprimeurs localement. Comme c'est notre cas et que nous sommes assez performants en la matière, nous sommes autorisés à revendre les équipements d'Evolis sur le

marché français», explique Henry Everard. Voilà qui illustre le système de ventes à la française pour le secteur graphique.

Des similarités et des opportunités

Entre la France et la Belgique, Printemat et BiblioFilm observent néanmoins une situation économique, des préoccupations et des tendances similaires. «Les Français recherchent de la valeur ajoutée», pointe Henry Everard. «Ce qui en apporte c'est l'ennoblissement comme le pelliculage ou la dorure, car l'impression numérique à elle seule ne permet plus de gagner assez d'argent. Les séries étant de plus en plus petites, les im-

Le salon graphique incontournable en France

C!Print est un salon annuel qui réunit à Lyon la communauté professionnelle de la communication visuelle, de l'impression textile et des arts graphiques. En quelques chiffres, C!Print c'est 250 exposants, 50 conférences et séminaires et 80 orateurs. Le salon a réuni en 2020 près de 16 600 visiteurs. Parmi eux, 9% des visiteurs étrangers issus de 69 pays différents. Le salon se tenant du 10 au 12 mai, les chiffres de fréquentation de l'édition 2022 de C!Print ne sont pas encore connus au moment de boucler ce numéro. Pour autant, l'édition 2022 marque le retour en présentiel du salon post-Covid. BiblioFilm est un des rares exposants belges habitués du salon, tout comme Dataline. Le distributeur est en effet présent pour la sixième fois à l'édition 2022 du salon qui existe depuis 10 ans. «C!Print est un des rares salons graphiques en France qui continuent à grandir en importance et en visiteurs. C'est le lieu où convergent historiquement les secteurs de l'impression textile, de l'impression d'objets et du grand format. Ce qui attire aussi les acteurs de l'impression numérique petit

format. La convergence de ces trois pôles graphiques est un avantage pour les copy shops et les imprimeurs qui cherchent de la valeur ajoutée et de plus en plus de personnalisation sur différents supports». La liste des nouveaux exposants s'est en effet bien étoffée pour l'édition 2022 du salon C!Print, sur laquelle figurent quelques noms d'entreprises établies en Belgique telles que Dataline, Esko, Cosign et Mutoh Europe. Print.com et 3Motion sont encore d'autres exposants qui ont un pied en Belgique. Les entreprises et fournisseurs du secteur de la communication visuelle et de l'impression grand format sont particulièrement remarqués parmi les exposants. ATC Groupe, dirigé par Christophe Aussenac, aussi président de Fespa France et Fespa Global, et l'entreprise belge 3Motion en font partie. Fespa France a d'ailleurs été présente pour la première fois à l'édition 2022 de C!Print Lyon. Dans le domaine de l'impression numérique pour le petit format, les fabricants de presses Koenig & Bauer et Kodak ont également fait leur première apparition aux côtés de Konica Minolta et HP.



67 % des imprimeries en France ne sont pas satisfaites de leurs logiciels de gestion*

La plupart des systèmes d'information et ERP dédiés imprimerie n'évoluent plus depuis des années. Résultat : des fonctionnalités manquantes et un support inadéquat.

Ce n'est pas le cas de Dataline : **le logiciel MultiPress reçoit une note de 87% de "très satisfaits" * de la part de ses 10 000 utilisateurs.**

* Etude de marché Dataline Europe - 2021



Téléchargez le document :
"ce que les imprimeurs doivent savoir avant de choisir un ERP."

DATALINE

Rencontrons-nous et découvrons ensemble comment MultiPress peut accroître rapidement l'efficacité de votre entreprise.



Matthieu Delessard
Business Development France
Signalétique
+33 977 55 65 80
contact.fr@dataline.eu



Manu Dierickx-Visschers
Business Development BELUX
Commercial print & signalétique
+32 50 83 20 06
contact.be@dataline.eu



Patrick Bidault
Business Development France
Commercial print
+33 977 55 65 80
contact.fr@dataline.eu



MULTIPRESS

www.dataline.eu/multipress



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. ■