

Albyco clôture une bonne année 2019 et se tourne résolument vers l'avenir

En dépit d'un marché graphique en contraction, Albyco est satisfaite de ses résultats 2019 et ses prévisions pour 2020 semblent prometteuses. CARDOK, l'autre entreprise de Carli Van de Peer, se porte bien également. Une activité qui a parfaitement sa place dans l'offre d'Albyco, même si cela ne saute pas aux yeux de prime abord.

Albyco Belgium est le spécialiste numéro un des solutions de finition documentaire. La société de Carli Van de Peer a accompli un beau parcours depuis sa création en 1998. Elle avait opté dès le départ pour une approche dynamique qui donne une place centrale au client ET à son succès. Une démarche qui a su au fil des ans convaincre plus d'un grand fabricant de renom de s'engager avec Albyco. Bien conseiller le client, réfléchir avec lui, pouvoir réagir rapidement et de manière adéquate à ses problèmes techniques, tels sont les principaux ingrédients de cette réussite.

Faire les bons choix

Ne nous voilons pas la face : le nombre d'imprimeries au Benelux continue de diminuer, et la fin n'est pas en vue. Les fournisseurs comme Albyco s'en ressentent eux aussi, confirme Carli : « Les imprimeurs ont de plus en plus de mal, surtout les imprimeurs commerciaux. Ce qui se remarque au nombre de machines neuves vendues. En tout état de cause, nous observons un glissement de l'offset vers le numérique, ce qui joue en notre faveur car nous disposons des machines de finition ad hoc dans notre gamme. Les entreprises ne peuvent aujourd'hui se payer le luxe d'un mauvais choix de machines. Et cela vaut pour nous aussi. En tant que fournisseur, nous devons savoir sélectionner les bons fabricants. Et privilégier ceux qui se montrent les plus innovants, assurent un service de qualité et ont une vision à long terme. »

Incidence des fusions sur les ventes de machines

Les partenariats et fusions entre entreprises graphiques ont aussi un impact sur la vente de machines. Explication de Carli : « Les entreprises qui unissent leurs forces ou développent des synergies ont souvent des activités complémentaires. Elles essaient ce faisant d'affecter leur personnel et leur matériel le plus efficacement possible. Conséquence directe : elles ont moins besoin d'équipements neufs. Le fournisseur qui écoute moins de machines en a aussi moins à installer, entretenir et, éventuellement, réparer. Ce qui devrait en toute logique pouvoir se faire avec moins de techniciens, mais ce n'est pas ainsi que ça marche. Parfois, tout le monde est sur la brèche, et à d'autres moments, c'est plus calme. »

La diversification, un must

Une autre option est la diversification, laquelle consiste à élargir l'offre de produits et de services pour faire un usage optimal du matériel et du personnel existants. C'est d'ailleurs précisément ce qui a motivé Carli à lancer CARDOK Benelux voici trois ans. « Avec CARDOK, nous proposons une solution de stationnement souterrain. En plus de doubler le nombre de places de parking, celle-ci offre davantage de sécurité qu'un garage traditionnel. En nous diversifiant avec CARDOK, nous avons pu garder en service cinq techniciens et un responsable du SAV. Nous assurons en effet l'installation et l'entretien des solutions CARDOK avec la même équipe. Les pics et les périodes creuses dans le planning technique ont



Carli Van de Peer, dirigeant d'Albyco

ainsi presque entièrement disparu. Autre avantage, nos techniciens apprécient d'avoir une corde supplémentaire à leur arc, ce qui est un bon stimulant pour eux. »

Cette diversification n'empêche toutefois pas Albyco de continuer à se profiler comme un partenaire et fournisseur complet d'équipements de finition. « Il est devenu plus essentiel que jamais de réfléchir avec le client », conclut Carli. « Et ce aussi bien pour lui-même que pour le fournisseur, car les deux doivent prospérer pour que la croissance soit au rendez-vous. Le fait que je sois moi-même entrepreneur et dirigeant d'entreprise depuis déjà 22 ans n'y est pas étranger. Une relation de confiance se crée ainsi avec le client. Je suis de ce fait personnellement impliqué dans la plupart des dossiers de vente. Mais ce qui compte peut-être le plus selon moi, c'est un service de qualité et surtout proactif. Parce qu'avec les délais de livraison pratiqués par les entreprises graphiques aujourd'hui, personne ne peut se permettre d'être à l'arrêt. Et c'est là qu'avec notre équipe, nous faisons vraiment la différence. »

De plus amples informations sur les solutions Albyco peuvent être obtenues sur le site www.albyco.be.

