

Albyco Belgium poursuit sa croissance

Alain Vermeire |

Albyco Belgium est une entreprise qui s'est beaucoup développée ces dernières années. Sa visibilité lors d'événements et dans les médias a notablement contribué à cette croissance. Focalisée sur la finition des imprimés, Albyco veut désormais devenir un fournisseur important en impression 3D. Le moment était idéal pour rencontrer son administrateur, Carli Van de Peer.

Comment Albyco est-elle née?

Carli Van de Peer : Albyco Belgium tire ses racines d'Albyco Nederland, pour qui j'ai commencé à travailler en tant que représentant sur le marché belge en 1995. J'ai repris le fonds de commerce d'Albyco Belgique en juin 1998. Aujourd'hui, les deux entités n'ont plus rien à voir l'une avec l'autre. Albyco Nederland était et reste surtout

spécialisée dans les systèmes de reliure pour le secteur bureau-tique et les petites solutions de finition. Mon intérêt quant à moi s'est toujours porté vers les systèmes professionnels. Ceux-ci constituent aujourd'hui clairement l'essentiel de notre offre, avec des noms comme C.P. Bourg, Morgana, Matthias Bäuerle, Komfi, Schneider Senator, etc.

Albyco a-t-elle grandi vite?

Carli Van de Peer : La croissance a été relativement rapide compte tenu du fait qu'un portefeuille de marques de qualité ne se crée pas ainsi du jour au lendemain. Les fabricants ne changent pas si facilement de distributeur. Quand nous sommes allés leur parler de collaboration, la crise, notre vision d'entreprise et notre dynamisme leur ont donné à réfléchir. En 2006, Albyco a fait un grand pas en avant en obtenant les droits de distribution de C.P. Bourg. Presque toutes les marques de notre assortiment sont des représentations exclusives. Nous ne vendons pas de machines dont nous ne pouvons pas garantir le service après-vente. Vente et SAV ont toujours été étroitement liés chez Albyco. Notre département technique compte six collaborateurs motivés, avec lesquels nous pouvons offrir la garantie d'un service rapide.

Quelle est votre activité aujourd'hui?

Carli Van de Peer : Le "Print Finishing", c'est-à-dire tout ce qui concerne la finition de l'imprimé, constitue la passion et le cœur de métier de l'entreprise. Albyco a également ajouté une deuxième corde importante à son arc avec l'impression 3D. Nous distribuons les systèmes du constructeur américain 3D Sys-



Carli Van de Peer



Albyco Belgium investit beaucoup en marketing et dans la reconnaissance de sa marque. En photo: Pascale Daems, l'épouse de Carli Van de Peer, lors d'un salon.

tems (ndlr: nous avons compté 19 modèles différents sur le site web de ce fabricant), dont la réputation d'innovation et de qualité n'est plus à faire. 3D Systems dispose de la seule imprimante 3D polychrome au monde, ce qui en fait la solution 3D commerciale idéale sur le marché. Nous sommes convaincus que l'impression tridimensionnelle peut constituer une extension de services appréciable dans l'offre d'un imprimeur. Le marché de l'impression d'objets en trois dimensions est promis à une forte croissance. Nous avons un accord de coopération avec Carl Corten, qui dirige le département 3D au sein d'Albyco. Carl

assurera aussi la fonction de Sales Manager d'Albyco, ce qui me laissera davantage de temps à consacrer au développement futur de la société.

D'où provient le chiffre d'affaires d'Albyco?

Carli Van de Peer: Nous réalisons 60% de notre chiffre d'affaires sur la vente des machines, 25% sur les consommables et 15% sur les prestations techniques. Nos clients sont des entreprises graphiques, des centres de reprographie et des imprimeries internes. Pour ce qui est de notre offre de consommables, nous donnons la préférence à des fabricants situés dans l'environnement géographique "large", et pouvant assurer un approvisionnement court de produits de qualité. Nous voulons éviter le maximum de problèmes avec les produits par la suite. Il s'agit d'un choix délibéré. En ce qui concerne nos machines, nous retenons exclusivement des marques réputées, pour lesquelles nous pouvons continuer à garantir le service après-vente à nos clients.

Que représente l'entreprise?

Carli Van de Peer: Chez Albyco, nous souhaitons être reconnus comme "les spécialistes de la finition de l'imprimé", et à présent aussi comme "les experts de l'impression 3D". Notre objectif est l'optimisation des processus de production, grâce à laquelle les clients peuvent générer de la valeur ajoutée et engranger de la croissance. Albyco, avec ses solutions, vise toujours le retour sur investissement pour ses clients. Le chef d'entreprise qui va de l'avant souhaite continuer à grandir et il a pour ce faire besoin d'un partenaire qui réfléchit avec lui. Il



Carl Corten (à gauche) dirige le département 3D d'Albyco et assumera également les fonctions de Sales Manager de l'entreprise.

se vend de nouvelles machines chaque jour et nous devons mériter le fait qu'elles s'achètent chez nous.

Comment fait-on pour réussir le lancement d'une entreprise et la faire prospérer?

Carli Van de Peer: Il s'agit encore toujours d'une combinaison de dur labeur, de pugnacité et de vision. La femme derrière l'entrepreneur et le choix des bons collaborateurs sont des facteurs essentiels de succès. L'équipe d'Albyco aujourd'hui est composée de personnes qui aident à tirer la charrette, sans quoi nous ne pourrions pas grandir.

Je me sens soutenu par mon épouse Pascale, qui assure la responsabilité du back office, des processus opérationnels et des aspects financiers de la gestion. J'y trouve, en tant qu'entrepreneur, la marge de manœuvre qui me permet de respirer et d'aller de l'avant. Il ne faut jamais avoir peur d'un défi salutaire. Albyco accorde beaucoup d'importance à la satisfaction et à la motivation au travail des membres de son équipe, ce qui se répercute sur nos clients. Une clientèle fidèle se mérite tous les jours. En faisant ce que l'on dit et en disant ce que l'on fait.

L'entreprise peut-elle encore grandir?

Carli Van de Peer: Absolument. Pas de survie sans croissance. Nous pouvons grandir par extension de la gamme, par le lancement de nouvelles activités, telle l'impression 3D, et par acquisitions. Nous gardons les yeux et les oreilles grands ouverts. De par notre petite structure, nous sommes en mesure de réagir rapidement aux opportunités commerciales.

Albyco ressent-elle la crise?

Carli Van de Peer: Oui et non. Par les temps qui courent, tout le monde doit travailler plus dur, rester sur le qui-vive, réagir vite, fonctionner de manière plus efficace et ciblée. C'est en fait une bonne chose, car toute entreprise est forcée en permanence de se remettre en question, de récrire son business plan et de redéfinir sa mission.

Les temps ont-ils changé ou pas?

Carli Van de Peer: Non. Le changement est de tous temps. Une entreprise qui fonctionne bien doit être capable de s'adapter à l'évolution des conditions de marché. Les changements conti-

nus font l'entreprise. Se cramponner au passé n'a guère de sens. Les réorientations stratégiques, le renforcement du focus clients, l'optimisation, etc. seront toujours à l'ordre du jour. Un beau défi pour les entrepreneurs impliqués et passionnés. Et l'on en rencontre encore tous les jours.

La crise vous a-t-elle offert des nouvelles possibilités?

Carli Van de Peer: Absolument, notamment de nouvelles représentations exclusives comme celles de Morgana, Schneider Senator, MB et Zechini.

Investir malgré la crise. Idée gratuite ou vérité malgré tout?

Carli Van de Peer: Sans investissement dans l'amélioration des processus et les machines, impossible de travailler de manière efficace et efficace, et donc pas de croissance. De même, tailler aveuglément dans les dépenses marketing a un effet négatif sur le chiffre d'affaires. Une visibilité forte crée davantage de chances.

Qu'est-ce qu'entreprendre?

Carli Van de Peer: Corriger constamment le cap dans la poursuite d'un objectif commun, et maintenir la flamme de l'enthousiasme, de la motivation et de la passion à tous les étages de l'organisation. Entretenir la dynamique pour continuer à prester au plus haut niveau et, pour Albyco, œuvrer sans relâche au développement d'une culture d'entreprise axée sur le client.

Entreprendre est-il facile?

Carli Van de Peer: Je dirais oui en ce qui me concerne, parce que je pars d'un point de vue commercial plutôt que d'un contexte comparable. La satisfaction de notre client

est toujours prioritaire. Dans les domaines où il n'excelle pas, un chef d'entreprise doit se faire entourer de collaborateurs et de spécialistes mieux armés que lui.

Comment qualifieriez-vous le climat général des affaires?

Carli Van de Peer: Il est bon pour les entreprises qui ont la volonté et la capacité de changer. Mais moins favorable pour celles qui en sont incapables. Cette vérité aussi est intemporelle.

Des décisions sont-elles reportées?

Carli Van de Peer: Cela dépend beaucoup de la direction de l'entreprise. Passez-moi le cliché, mais entreprendre, c'est oser. Et en fin de compte, il ne doit pas toujours s'agir d'énormes risques, de grands bonds en avant ou de bouleversements radicaux. Progresser par petits pas est aussi possible. Mais qui n'avance pas recule.

Un exemple d'une décision repoussée: Albyco est depuis trois ans en tractations avec une imprimerie concernant l'internalisation de son pelliculage. Ce prestataire graphique en retirerait un énorme bénéfice net supplémentaire sur base annuelle, peut-être bien le bénéfice dont il a besoin. En dépit de rendements démontrables, l'investissement est sans cesse remis à plus tard: "Je vais encore attendre", me dit-on. Encore faut-il naturellement être prêt à sauter sur l'occasion lorsqu'elle se présente.

Quelle est votre stratégie d'entreprise et dans quoi investissez-vous?

Carli Van de Peer: Albyco s'attelle à développer les avantages que ses machines et services

actuels peuvent procurer à ses clients et est en permanence à la recherche de nouvelles solutions permettant d'étendre l'assortiment. La société investit beaucoup en marketing pour informer les clients et pour toucher les prospects en quête du partenaire/fournisseur adéquat.

Dans quoi n'est-il jamais vain d'investir?

Carli Van de Peer: Dans le marketing et des produits qui génèrent un retour d'investissement positif.

Albyco cherche-t-elle encore de nouveaux débouchés?

Carli Van de Peer: Tous les jours. Des opportunités, il y en a toujours et partout. Et donc aussi pour nos clients.

Sur quoi l'accent à long terme est-il mis?

Carli Van de Peer: Les plans à plus long terme ne doivent pas empiéter sur les décisions à court terme. Notre secteur évolue trop vite pour cela. Albyco a connu une croissance rapide et sûre avec les systèmes de finition professionnels. Nous ne faisons pas dix choses à la fois et maintenons l'accent sur le "Print Finishing". Du fait de cette spécialisation, nous sommes en position de négocier avec les ténors du marché. Un acteur plus petit a ses avantages pour le client. La passion, la rapidité et l'orientation client, pour ne prendre que quelques exemples.

Comment entretenez-vous la bonne ambiance et le plaisir au travail dans l'entreprise?

Carli Van de Peer: 2012 a été une bonne année pour Albyco, et ce grâce à l'implication de toute l'équipe. Il va donc de soi que le

personnel puisse en bénéficier sans que tout le profit ne file à l'actionnaire. Les collaborateurs doivent se sentir reconnus, valorisés et entendus.

L'équipe d'Albyco aujourd'hui est composée de personnes qui ont la passion de leur boulot, sans quoi nous ne pourrions pas grandir. Une erreur que j'ai commise par le passé, c'est de ne pas remercier assez vite les gens qui restent assis dans la charrette plutôt que d'aider à la tirer.

Comment voyez-vous évoluer l'imprimé?

Carli Van de Peer: L'imprimé est là pour durer! Reste à trouver le juste équilibre avec les médias en ligne. L'imprimé chic et élégant qui sort du lot restera un incon-

turnable du mix média. Le façonnage et l'ennoblissement joueront un grand rôle à cet égard.

Quelles sont vos résolutions pour 2013?

Carli Van de Peer: Les entreprises graphiques restent convaincues de la nécessité de l'optimisation de la finition. Un imprimé ordinaire ne suffit pas!

Dernière question. Êtes-vous confiant pour 2013?

Carli Van de Peer: Absolument. 2013 sera une super-année, qui va donner un nouvel élan à beaucoup d'entreprises! Je voudrais conclure par une citation: "Le pessimiste se plaint du vent. L'optimiste espère qu'il va tourner. Et le réaliste hisse les voiles!" ■