

Albyco Belgium donne la priorité aux clients

Carli Van de Peer, le directeur de Albyco Belgium, en était déjà convaincu fin 2012: "2013 sera une année record!" Et il avait raison: "Albyco est devenu depuis ces 15 dernières années le leader du marché dans le Print Finishing et nous avons clôturé 2013 avec une croissance d'au moins 20,8 pour cent." L'introduction des imprimantes 3D professionnelles sur le marché est aussi un succès.

Carli Van de Peer conclut un entretien paru début de l'année précédente dans les pages de Nouvelles Graphiques avec une citation: "Le pessimiste se plaint du vent. L'optimiste espère que le vent va tourner et le réaliste met les voiles." Il ne laisse alors aucun doute sur le rôle qu'il choisit pour faire face aux vents contraires dans l'industrie: "Entreprendre, c'est oser prendre des risques. Mais cela ne doit pas toujours être de gros risques. Même des petits changements peuvent être préparés à l'avance. Et une chose est sûre: "Ne rien faire, c'est régresser." De plus: "Chaque jour, il y a toujours et partout de nouvelles opportunités. Et donc aussi pour nos clients."

Extension de l'équipe Albyco

En ce début d'année encore, il garde cette vision bien en pratique: "Début janvier, l'équipe d'Albyco a été renforcée par un représentant Print Finishing supplémentaire pour la région d'Anvers-Limbourg, un autre représentant pour notre division 3D et un technicien supplémentaire spécialisé dans l'électronique. Ils s'assureront que nos clients puissent toujours compter sur notre vision d'entreprise orientée vers le client." Carli Van de Peer souligne l'importance de la satisfaction des clients: "Notre croissance nous l'avons atteinte grâce à l'appréciation de nos clients. La combinaison d'une équipe très passionnée d'environ 16 collaborateurs, d'un service dynamique et des marques de renom comme C.P. Bourg, Morgana, Komfi, etc. est très appréciée. Nous remercions donc chaleureusement tous nos clients de leur confiance."



Carli Van de Peer avec son épouse Pascale qui était à la barre d'Albyco Belgium, lors de la drupa 2012.

D'autres machines de finition sont nécessaires

Carli Van de Peer décrit les tendances les plus importantes sur le marché: "Les grands volumes ont été remplacés par de nombreuses commandes différentes où d'autres machines de finition sont nécessaires pour fournir un produit fini rentable et de haute qualité. La finition apporte une valeur ajoutée indispensable à l'imprimé telle que le laminage ou des livres parfaitement reliés en petits tirages (parfois personnalisés), etc." "Etre l'imprimeur meilleur marché n'a aucun sens: il y aura toujours quelqu'un de moins cher. La valeur ajoutée et le service sont de nos jours nécessaires pour une existence durable. Une entreprise graphique devrait se différencier en créant une plus-value et en optimisant ses procédés de production."

Tendance à la finition en interne

Il voit aussi la tendance en direction de la finition en interne par les imprimeries contre l'externalisation encore persistante: "Ce que vous faites, faites-le mieux. C'est pourquoi on a vu la finition en interne s'accroître considérablement au cours des dernières années. Dans le marché numérique, où Albyco a ses racines en tant que spécialiste de solutions en finition d'impression, on trouve que c'est ce qu'il y a de plus naturel au monde. Cependant, l'on voit aussi le marché de l'offset suivre ces principes car là aussi les volumes deviennent plus petits." "Qu'il s'agisse de découpeuses, de brocheuses, de thermo-relieuses ou de plastifieuses: en choisissant la bonne machine, un fournisseur d'imprimés peut offrir plus de valeur ajoutée à ses clients, se distinguer sur le marché et

réaliser des marges plus élevées." "Ce qui donne à une entreprise graphique un retour sur investissement sain." Albyco a répondu à la demande croissante de finition professionnelle innovante qui est rapidement réglable et qui peut gérer à la fois l'impression offset et numérique: "Le service après-vente fort de notre équipe spécialisée et passionnée sans 'la mentalité 9 à 5' est très apprécié par nos clients car nous offrons la sécurité à leur production."

Plus de valeur ajoutée

Il cite deux exemples d'entreprises graphiques qui ont investi dans des capacités supplémentaires chez Albyco l'année dernière: "L'imprimerie De Bie a renforcé ses valeurs clés, à savoir la qualité et le service en investissant dans le nouveau CP Bourg



Johan et Bart De Bie ont investi dans une CP Bourg PUR Binder pour leur entreprise.

PUR Binder. Grâce à l'agrandissement de leur parc de machines, ils offrent à leurs clients davantage de valeur ajoutée. Le CP Bourg 3002 PUR-C Book Binder, extrêmement flexible et fiable, offre à De Bie la possibilité d'optimiser leur production de reliure de livres. L'imprimerie garantit ainsi une qualité irréprochable et un délai de livraison record." "XOD, une solide entreprise en croissance qui est dirigée par Erik Borgmans, avait déjà acheté en 2011 une thermo-relieuse CP Bourg BB3002. L'an dernier, nous avons élargi cette machine avec le nouveau CP Bourg Book Loader. Le CP Bourg BB3002 garantit à XOD la meilleure qualité et le BBL permet un bon retour sur investissement puisque les coûts opérateurs sont réduits au minimum."

Changements continus

"Le changement a toujours existé", affirmait Carli Van de Peer l'année précédente à ce sujet. "Une entreprise efficace devrait être en mesure de s'adapter à l'évolution des circonstances du marché. Les changements perpétuels font l'entreprise. S'accrocher au passé n'a aucun sens. Les réorientations stratégiques, investir, renforcer l'approche clientèle et l'optimisation seront toujours à l'ordre du jour. C'est juste un défi pour les entrepreneurs passionnés et engagés. C'est ce que nous rencontrons tous les jours." L'imprimé est permanent – et cela Carli Van de Peer le sait très bien: "Principa-



Erik Borgmans de XOD a une CP Bourg BB3002 Hotmeltbinder avec une CP Bourg Book Loader au sein de son entreprise.

lement les plus beaux imprimés et les plus luxueux, ceux qui impressionnent, ne se sépareront pas du médiamix. La finition et le perfectionnement jouent ici un rôle important. Et cela nous le voyons tous les jours.

Imprimantes 3D professionnelles

Albyco voit encore plus loin que seulement la finition d'impression. Le marché de l'impression des objets en trois dimensions a par exemple connu une forte croissance. C'est pourquoi, il existe aussi au sein d'Albyco une deuxième division depuis 2013 qui distribue des imprimantes 3D professionnelles: "En 2013, nous avons complété avec succès cette division en réalisant l'objectif fixé. Nous avons installé ces imprim-

antes 3D aussi bien dans des entreprises graphiques que chez des clients finaux." Albyco distribue la gamme de 3D Systems, un américain multinational qui est connu dans le monde entier comme le leader du marché et pionnier dans le domaine 3D. Carli Van de Peer explique: "3D Systems possède un large éventail d'imprimantes 3D professionnelles qui s'assure que nous pouvons offrir une solution à chaque demande. Mais cela va plus loin: 3D Systems est innovant, par conséquent des capacités uniques sont davantage atteintes que ses concurrents."

Prendre de l'avance dans la 3D

Carli Van de Peer est convaincu des chances de succès sur ce marché –

aussi bien pour Albyco que pour les pionniers qui voient directement de nouvelles opportunités: "Les entreprises qui investissent aujourd'hui dans une imprimante 3D professionnelle sont des entrepreneurs qui veulent prendre de l'avance et qui placent aussi ces nouvelles fonctionnalités comme outil marketing." Il répète encore une fois: "La force d'une entreprise dépend de la vision de l'entrepreneur qui sait vite reconnaître les opportunités et les besoins du marché."

Confiance totale

Carli Van de Peer garde à nouveau pleine confiance en l'avenir: "2014 sera à nouveau une année où beaucoup d'entreprises graphiques continueront sur la voie de 'l'optimisation' et de 'la création de valeur ajoutée'. Tout comme les clients continueront de se tourner vers Albyco et pas seulement pour le prix d'une machine. Les entreprises graphiques qui ont été en contact avec Albyco en 2013 savent ce que nous voulons dire par 'le sens du service efficace avec le sourire'. Cette vision nous la garderons en 2014."

Plus d'information ?
N'attendez plus et contactez-nous par téléphone ou par e-mail MAINTENANT: 014 41 55 35 – info@albyco.be



Noordervaart 43 - 2200 Herentals
www.albyco.be

Albyco Belgium

Albyco Belgium met l'accent sur les systèmes de finition professionnels et peut se vanter d'un large portefeuille d'équipements de marques de renom comme CP Bourg, Morgana, Matthias Bäuerle, Komfi, Schneider Senator, Plackmatic et Hohner. "Albyco est devenu au cours de ces 15 dernières années le leader de marché dans le Print Finishing." De plus, Albyco connaît depuis 2013 une seconde division qui distribue avec succès des imprimantes 3D professionnelles.

Le succès des imprimantes 3D

Fin 2013, les Nouvelles Graphiques Awards for Excellence ont couronné 'le meilleur imprimé dans différentes catégories'. Les trophées décernés aux gagnants ont été imprimés en 3D par Albyco sur une Projet 660 de 3D Systems. Albyco est depuis décembre 2012 le distributeur belge du fabricant américain 3D Systems, un des pionniers dans l'impression 3D. Carli Van de Peer considère que le marché des systèmes d'impression 3D professionnels connaîtra une forte croissance en 2014, y compris dans le secteur graphique.