

Hoe Belgische leveranciers de Franse markt ervaren

Aurelia Ricciardi |

Biblofilm uit Evere en Printemat uit Sombreffe zijn twee Belgische distributeurs van digitale print- en afwerkingssystemen voor kleine formaten die ook in Frankrijk actief zijn. De structuur van de printmarkt mag in Frankrijk dan wel veel gelijkenissen vertonen met die in België, de verkoop van apparatuur en uitrustingen verloopt er helemaal anders.



"Het grootste gevaar komt van de concurrentie uit Duitsland en Oost-Europa", zegt Dominique Boucher, de directeur van Printemat uit Sombreffe.

Om potentiële klanten in Frankrijk te bereiken, volstaat het voor een Belgische distributeur in de grafische sector niet om centraal of dichtbij de Frans-Belgische grens gelegen te zijn, of om dezelfde taal te spreken. Het verkoopsysteem in Frankrijk wordt immers gekenmerkt door netwerken van lokale doorverkopers die als tussenpersoon tussen een invoerder en de eindgebruiker fungeren. In België daarentegen is de link tussen de leveranciers en de eindklanten veel directer. Om de Franse markt te bedienen, doen de Belgische distributeurs Biblofilm (Evere) en Printemat (Sombreffe) beiden een beroep op een netwerk lokale doorverkopers. "De directe verkoop komt nauwelijks voor. Dat is een groot verschil met de Belgische markt", zegt Dominique Boucher van Printemat. "De Franse markt is anders ingedeeld. De lokale doorverkopers zijn actief in enkele departementen voor de invoerders die geen directe verkopen sluiten", legt hij uit.

"Maar de voorbije jaren komt daar verandering in. Omdat sommige invoerders te weinig omzet boeken, schakelen ze hoe langer hoe meer over op de directe verkoop." Printemat is een invoerder van machines van producenten zoals D&K Sovereign, Fastbind, Ideal, Renz, Riso, Evolis, Riso, GrafCut, enzovoort. En hoewel Printemat in België directe contacten onderhoudt met drukkers, moet het bedrijf in Frankrijk een beroep doen op een netwerk doorverkopers.

Biblofilm uit Evere bevindt zich in dezelfde situatie en werkt in Frankrijk met een netwerk van een twintigtal grafische doorverkopers. Volgens Henry Everard, de eigenaar van Biblofilm, boekt het bedrijf twintig procent van zijn omzet in Frankrijk. Bij de Franse vakman is het bedrijf vooral bekend om de lamineer- en sleeking-machines van GMP en de printers van Evolis om plastic kaarten te bedrukken. Dat kan vreemd klinken omdat Evolis een Franse producent is. "Evolis verkoopt niet direct aan doorverkopers, maar aan distributeurs. Maar geen van hun distributeurs in Frankrijk verkoopt lokaal aan copyshops of drukkers. Maar omdat we dat wel doen en om-

dat we vrij goed zijn in wat we doen, hebben we de toestemming om de uitrusting van Evolis op de Franse markt te verkopen”, legt Henry Everard uit.

Overeenkomsten en kansen

Printemat en BiblioFilm zien echter wel overeenkomsten tussen België en Frankrijk, meer bepaald in de economische situatie, de bekommernissen en de trends. “Fransen zoeken toegevoegde waarde”, benadrukt Henry Everard. “En het is de veredeling, zoals lamineren of vergulden, die voor toegevoegde waarde zorgt. Met de digitale druk alleen is niet meer vol-

C!Print, dé grafische beurs in Frankrijk

C!Print Lyon is een jaarlijkse vakbeurs waar professionals uit de visuele communicatie, de textieldruk en de grafische sector elkaar ontmoeten. C!Print dat zijn 250 exposanten, 50 lezingen en seminars en 80 sprekers. In 2020 telde de beurs bijna 16.000 bezoekers, dat waren er 1,5 procent meer dan in 2019. Negen procent van de bezoekers waren buitenlanders uit niet minder dan 69 verschillende landen. Omdat de beurs deze maand van 10 tot 12 mei liep, kunnen we de bezoekersaantallen van deze editie nog niet meegeven. BiblioFilm is een van de trouwe exposanten op de beurs, net als Dataline. De distributeur is al voor de zesde keer present op de beurs die sinds tien jaar georganiseerd wordt. “C!Print is een van de weinige grafische beurzen in Frankrijk die blijven groeien en telkens weer meer bezoekers aantrekken. Het is de plek waar vertegenwoordigers uit de textieldruk, de grootformaatdruk en andere sectoren samenkomen. En dat trekt ook spelers aan uit de sector van de digitale kleinformaatdruk. De bundeling van die grafische polen is een voordeel voor de copyshops en de drukkerijen die naar toegevoegde waarde zoeken en de uiteenlopende dragers almaar meer willen personaliseren”, zegt Henry Everard, de eigenaar van het Everse BiblioFilm. De lijst met nieuwe exposanten dit jaar oogde indrukwekkend. Daaronder ook enkele namen van bedrijven met een vestiging in België, zoals Esko, Cosign en Mutoh Europe. Vooral de bedrijven en leveranciers uit de sectoren van de visuele communicatie en de grootformaatdruk vallen op tussen de exposanten, zoals bijvoorbeeld ATC Groupe, dat door Christophe Aussenac geleid wordt die ook voorzitter van Fespa France en Fespa Global is, en het Belgische bedrijf 3Motion. Fespa France was overigens voor het eerst aanwezig op C!Print Lyon. Nieuwe exposanten in het domein van de digitale druk (klein formaat) waren de persenbouwers Koenig & Bauer en Kodak, die een plaatsje zochten naast Konica Minolta en HP.

Online veiling



ECO PRINT CENTER LOKEREN wegens sluiting

4 ROTATIE OFFSET DRUKPERSEN “KBA” Cortina (2007/2005); heat-set offset droger “Contiweb”; verzamelhechtmachine “Ferag” Unidrum UDR-340-ZF6; 34 op- en afrollers “Ferag”; 12 overslagstations “Ferag”; snij- en insteektrommels “Ferag”; 10 multistackers “Ferag”; bundelomsnoeringsmachines “Ferag”; 3 plaatbelichters “Kodak” Trendsetter News; 5 ontwikkelmachines “Könings”; 5 register pons- en buigsys- temen met optische plaatuitlijning “Nela”; rollenbanen en transportbanden “Alvey”; volautomatisch AGV papierrollen transportsysteem “Rocla”; papiersnipperpersen “AJK”; palletiseerinstallaties “Alvey” etc.



Locatie: Brandstraat 30 - 9160 Lokeren (België)
Bezichtiging: maandag 27 juni op afspraak
Sluiting: dinsdag 28 juni

troostwijkauctions.com

troostwijk
 auctions

In september zal de veiling van het onderdelenmagazijn, werkplaats- en kantoorinventaris plaatsvinden.



De Belgische distributeur Bibliefilm uit Evere is een trouwe exposant op de Franse vakbeurs C!Print Lyon.

doende te verdienen. Omdat de oplagen almaar kleiner worden, moeten de drukkers investeren in machines die voor toegevoegde waarde zorgen om rendabel te blijven." Zelfs in periodes van geopolitieke onrust. Printemat merkt op dat de Belgen een goede naam hebben als leverancier in Frankrijk. "De Franse vakman beschouwt ons als ernstige gesprekspartners die snel op een vraag reageren", zegt Dominique Boucher.

De twee distributeurs hebben echter niet dezelfde kijk op de eventuele commerciële mogelijkheden voor Belgische drukkers in Frankrijk. Dominique Boucher van Printemat toont zich genuanceerd. De Belgische kwaliteit mag dan al een verkoopargument zijn, de distribu-

teur vraagt zich echter af of de Belgische bedrijven wel concurrerend zijn op het vlak van de prijs omdat de loonkosten hier hoger liggen. "Een Frans-Belgische samenwerking kan echter een mooie aanvulling zijn voor de bedrijven langs weerszijden van de grens. Die aanpak lijkt bijvoorbeeld te werken voor een digitale drukkerij uit Brussel die banden heeft met een offset-drukkerij in Noord-Frankrijk. Het grootste gevaar voor België en Frankrijk komt uiteindelijk van de concurrentie uit Oost-Europa en Duitsland waar in grote mate een beroep gedaan wordt op werkrachten uit de voormalige Oostbloklanden. En daar liggen de arbeidskosten veel lager. Zowel Frankrijk als België lijdt onder die concurren-

Color Copy Print trekt via e-commerce Franse klanten aan



Color Copy Print uit Doornik beschikt over twee platformen voor online bestellingen.

Color Copy Print uit Doornik is een veelzijdig print- en copycenter. Klanten komen ernaar toe omdat ze een grafisch ontwerp nodig hebben, omdat ze klein drukwerk willen laten vervaardigen (digitaal of in offset), omdat ze fotokopieën, bindwerk, planafdrucken of nog signs nodig hebben. Color Copy Print beschikt over twee platformen voor online bestellingen: Replidoc.be en Duplidoc.be. Replidoc geeft particulieren en professionals de mogelijkheid om drukwerk of fotokopieën online te bestellen. Het platform werd in 2020, tijdens de pandemie, opgestart. "We hebben dat online bestelplatform gecreëerd omdat de klanten ons bleven bellen hoewel we tijdens de lockdown gesloten waren. Klanten kunnen er uiteenlopende types van drukwerk bestellen en die worden de volgende dag geleverd", vertelt Paul Detry, directeur van Color Copy Print. Het platform Duplidoc daarentegen is voorbehouden voor kopiewerk van leraars. "Voor Replidoc hadden we al Franse klanten die naar de winkel kwamen. Sinds de oprichting van het platform is hun aantal nog toegenomen en zij die al naar de winkel kwamen, bestellen nu alleen nog maar online. Met het internet zijn er geen beperkingen meer. Onze klanten komen nu uit Gent, Luik en Rijsel in Frankrijk. Dankzij e-commerce zien we een duidelijke stijging van onze omzet buiten Doornik. De omzet van Replidoc is met 11 procent gestegen en 7 procent daarvan komt van buiten Doornik", geeft Paul Detry nog mee. Wat komen de Franse klanten bij Color Copy Print zoeken? "Het is een kwestie van prijs en van snelheid. We zouden goedkoper zijn."

tie", stelt Dominique Boucher. Henry Everard van Bibliefilm heeft een andere mening: "Waalse digitale drukkerijen of copyshops met een stevig aanbod worden in Noord-Frankrijk beslist naar waarde geschat. Ik zie in België enkele innovatieve initiatieven die Franse klanten aantrekken, terwijl andere bedrijven uit het zuiden van Wallonië zich bijzonder goed aan

de pandemie aangepast hebben. Ik denk bijvoorbeeld aan Color Copy Print uit Doornik (zie kader), een van de grootste copyshops van Wallonië. Tijdens de pandemie heeft het bedrijf voor de scholen uit de regio een platform voor online drukwerk in het leven geroepen. Voor sommige markten kan de online handel een goede uitweg zijn", besluit Henry Everard. ■