

UNE SOCIÉTÉ QUI PENSE AUSSI AUX CLIENTS DE SES CLIENTS...

Penser au client final, c'est penser aux applications. Alors si vous passez par VISCOM, ne manquez pas de rendre visite à ID Numérique pour y faire le plein d'idées neuves et découvrir la nouvelle HP Latex 3000 présentée ici en exclusivité.

La rédaction : Vous avez créé ID Numérique en 1997. Aujourd'hui, ID Numérique c'est un siège social à Vannes et deux agences : la première à Voisins-le-Bretonneux près de Paris et la seconde à Angers. Pouvez-vous nous retracer les grandes lignes de cette évolution ?

Jean-Paul Bohélay : Effectivement, j'ai démarré ID Numérique en 1997 avec, à l'époque, un seul collaborateur. Aujourd'hui, ID Numérique emploie quarante-huit personnes qui travaillent sur deux marchés distincts : les Arts Graphiques, d'une part et la Grande Distribution d'autre part. Nous proposons principalement du matériel ainsi que des consommables ; ce secteur occupe dorénavant chez nous une place importante. Nous assurons bien entendu l'installation, la formation, la hotline, le service après-vente. Ensuite pour la Grande Distribution, nous sommes aussi éditeur de logiciels, en plus de la vente de matériel, de consommables et de services. Le siège social d'ID Numérique est à Vannes mais nous couvrons en terme de présence commerciale et technique une large moitié de la



France afin d'être au plus près de nos clients et de leur assurer un service qui soit véritablement un service de qualité.

La rédaction : Vous évoquez beaucoup la présence et la qualité de ce service, comment définissez-vous votre métier aujourd'hui et qu'est-ce qui le caractérise selon vous ?

J.P. B : Le service est la clé de voûte de la réussite. L'équipe technique est renforcée d'année en année tant en compétences qu'en effectif, pour une plus grande réactivité et proximité. Nous avons une hotline dédiée et des contrats d'assistance qui permettent à nos clients d'avoir un service privilégié. Le métier du numérique est en constante évolution. Je considère, avant tout, que nous devons apporter les meilleurs services à nos clients. Nous devons les conseiller dans leurs investissements et ce, non seulement au niveau du matériel mais aussi dans le choix des consommables à utiliser en fonction de leurs applications qui peuvent être à la fois nouvelles et source de développement. Le conseil occupe de ce fait une part très importante chez ID Numérique. Nous consacrons beaucoup de temps à échanger avec nos clients sur l'évolution de leur métier.



*Entretien
avec Jean-Paul Bohélay
Propos recueillis
par Corine Chapelain-Rotter*

LE SERVICE EST LA CLÉ DE VOÛTE DE LA RÉUSSITE

La rédaction : Vos principaux partenaires en matière d'impression grands formats sont HP et Mimaki. Pourquoi ce choix et qu'est-ce que vous apporte chacun d'entre eux ?

J.P. B : Ces deux constructeurs sont complémentaires. En raison de l'évolution de la technologie, HP est devenu notre principal fournisseur. ID Numérique est HP GOLD Specialist depuis plusieurs années. Mimaki propose des solutions d'impression à plat de marquage d'objet et des solutions print and cut. Nous sommes également partenaire Epson, avec qui nous travaillons essentiellement sur le marché de la Grande Distribution. Nous disposons ainsi d'un portefeuille de matériels véritablement complémentaires. C'est ainsi que nous sommes en mesure d'assurer pleinement notre mission de conseil où prime le besoin réel du client.

La rédaction : Vous êtes présents à VISCOM avec la nouvelle HP Latex 3000. Pouvez-vous nous en dévoiler les grandes lignes ?

HP Latex 3000 La révolution industrielle



J.P. B : Nous présentons effectivement pour la première fois en France, et en exclusivité sur VISCOM, la HP Latex 3000. Cette nouvelle imprimante HP Latex très grand format, de 3ème génération, est encore plus performante. La HP Latex 3000 marque une évolution très importante et laisse présager un futur tout aussi prometteur. Petite précision pratique : le stand ID Numérique est situé à l'entrée du salon, à côté du stand HP.

La rédaction : A qui s'adresse la HP Latex 3000 ?

J.P. B : La HP Latex 3000 est une imprimante destinée au secteur industriel, de haute production, qui permet d'imprimer à haute vitesse et à un coût d'impression très avantageux. Avec une laize de 3.20 mètres et une excellente qualité d'impression,

c'est véritablement LA machine dédiée à l'industrie numérique grand format. Elle s'adresse notamment aux sérigraphes et imprimeurs.



La rédaction : Revenons sur votre activité Consommables. Vous précisez plus haut qu'elle représente une part importante de votre activité. Je suppose que, là aussi, vous travaillez avec des partenaires ?

J.P. B : Aujourd'hui, notre activité Consommables représente la part la plus importante de notre chiffre d'affaires. Nous travaillons avec Avery Dennison, Serge Ferrari, Coating Développement, Clear Focus,... tout récemment avec Freudenberg Evolon.

La rédaction : On ne peut parler impression, sans parler logiciels. En la matière, vous êtes distributeur agréé Caldera mais aussi éditeur de logiciels de création et d'édition d'affiches. Ces logiciels sont QUICK POSTER et BRICO LABEL. Vous pouvez nous en dire plus sur ces deux solutions ?

J.P. B : Nous sommes effectivement distributeur Caldera depuis sept ans. Caldera, éditeur français, demeure un produit indispensable à l'évolution d'un certain nombre d'ateliers. Par ailleurs, nous éditons deux logiciels : QUICK POSTER et BRICO LABEL. Ces deux logiciels s'adressent principalement à la grande distribution. QUICK POSTER sert à automatiser la création d'affiches promotionnelles ou publicitaires en respectant les chartes graphiques de l'enseigne ou du magasin. QUICK POSTER permet l'intégration de bases de données Produit, de leurs caractéristiques, prix et offres promotionnelles... et ce, en temps réel. Son utilisation ne nécessite aucune compétence informatique ou graphique... Nous travaillons à une refonte totale de QUICK POSTER afin qu'il soit plus polyvalent et adaptable rapidement à tout type d'activité et de taille d'enseigne. Quant à BRICO LABEL, c'est la version QUICK POSTER, adaptée au marché du bricolage.

NOTRE ACTIVITÉ CONSOMMABLES REPRÉSENTE LA PART LA PLUS IMPORTANTE DE NOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES



La rédaction : Le grand format regroupe aujourd'hui une extrême diversité d'applications, d'où la place de plus en plus prégnante de la finition. Que proposez-vous en la matière ?

J.P. B : Pour la finition, nous proposons une large gamme de solutions. Celles-ci passent bien entendu par les lamineurs Kala (fabricant français), les tables et règles de découpe, les machines à œillet, à souder... Ensuite, nous disposons d'une offre de système de tension de toile indispensable pour certaines applications.

La rédaction : Revenons aux clients. Quelles sont, aujourd'hui, leurs attentes en matière de Grand Format ?

J.P. B : Développer de nouveaux marchés, répondre voire anticiper les demandes des utilisateurs et les réglementations, se différencier, le marché a beaucoup évolué en quelques années. Nos clients souhaitent bénéficier d'une réelle assistance technique, s'appuyer sur un interlocuteur matériel et consommable compétent... Notre rôle est de les accompagner pour qu'ils puissent, à leur tour, accompagner leurs clients en leur proposant des offres nouvelles.

Nous sommes extrêmement attentifs aux évolutions du marché. Dès son introduction, la technologie Latex a immédiatement offert l'accès à de nouveaux supports d'impression, notamment pour les prestataires qui utili-

saient du solvant et qui, grâce au Latex, ont pu accéder à l'impression textile. Le fait de pouvoir imprimer sur de nouveaux supports a bien entendu déclenché le développement de nouvelles applications. Le meilleur exemple étant la décoration intérieure, un secteur qui intéresse véritablement le marché. Le Latex repose sur des encres à base d'eau. C'est une technologie sans odeur et pour la décoration d'intérieur, elle est idéale. En la matière, HP propose Wall Art, une application spécifique destinée à la réalisation de papier peint.



NOUS ALLONS CONTINUER À PLACER L'ACCOMPAGNEMENT DE NOS CLIENTS AU PREMIER PLAN DE NOS PRÉOCCUPATIONS

La rédaction : Votre conclusion ?

J.P. B : Nous allons continuer à placer l'accompagnement de nos clients au premier plan de nos préoccupations tout en veillant à accroître la présence de nos matériels et de nos solutions sur le marché. Dans cet accompagnement, la partie Consommables demeurera très importante. Il y a trois ans, nous avons créé Coating Développement, une usine de couchage et de traitement de supports qui nous permet d'apporter constamment de nouvelles solutions à nos clients. Bien entendu, nous poursuivrons tout cela dans un esprit d'équipe et par notre présence constante afin de permettre à nos clients d'évoluer en effectuant les meilleurs choix tant en termes de machines que de supports...

ID Numérique s'agrandit pour encore plus de stocks et de services.

Découvrez ID Numérique en vidéo



Gold Specialist



Serge Ferrari



Mimaki

GRAPHTEC

CLEAR FOCUS™

CALDERA



GRAFITYP
selfadhesive products

coating
DÉVELOPPEMENT

