



# L'ÉQUIPEMENT ÉVOLUE PROGRESSIVEMENT VERS LE HAUT

ACTUELLEMENT DOMINÉ PAR LES MACHINES POUR SUPPORTS SOUPLES, LE PARC FRANÇAIS MONTE EN GAMME. LES IMPRIMANTES "RIGIDES" ET LES HYBRIDES DÉBARQUENT EN FORCE. LA COHABITATION S'ORGANISE ENTRE LES TROIS CATÉGORIES.

Le marché français des prestataires d'impression numérique est particulièrement fragmenté : évalué entre 4 500 et 7 000 selon la source et le périmètre pris en compte (incluant les enseignistes, etc.), il est surtout constitué de petites structures, avec très peu de réseaux, de regroupements. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'équipement est majoritairement constitué de machines de milieu de gamme pour supports souples. Plus abordable en termes d'investissement, cette catégorie d'imprimantes permet à de très nombreuses petites entreprises de com-



Décoration par 3M de l'intérieur des rames du RER D parisien avec de belles images du 7<sup>ème</sup> art, à l'occasion d'une opération mise en place par SNCF Transilien et Gaumont.

mencer à produire, puis de se développer. Ce qui ne serait pas possible avec des machines rigides, plus chères. A l'autre bout de l'échelle, les prestataires

équipés de machines à plat sont ceux qui ont les plus gros volumes, plus de grandes séries et plus de récurrent. « En nombre de machines, le rigide est très minoritaire », reconnaît Denis Bourgeois (Spandex), qui rappelle que « l'impression sur support rigide est beaucoup plus adaptée aux grandes structures (notamment dans les grandes villes), qui ont les moyens de se payer ces imprimantes ». Mais l'évolution qui se dessine actuellement est une tendance du marché à se segmenter « naturellement ». Le début de l'histoire se fait avec du souple parce que c'est moins cher, et ensuite quand le niveau de production a augmenté, et quand

on peut se le payer, on s'équipe en rigide. Car certains travaux sont beaucoup plus rentables en impression directe UV, compte tenu qu'il n'y aura pas d'étape de contre-collage. « Dès l'instant où un atelier d'impression commence à prendre un peu d'ampleur, pour moi les deux types de machines sont obligatoires dans l'atelier », affirme Jean-Paul Bohelay (ID Numérique). D'autant que ces machines (les flatbed) ont beaucoup progressé en performances : « Aujourd'hui les systèmes rigides sont de plus en plus performants et se rapprochent de plus en plus de la sérigraphie... dont ils prennent le relais dans certains cas », observe Christophe Aussenac (ATC).



L'Acuity Advance Select, de Fujifilm, une imprimante UV polyvalente pour supports rigides, souples ou même en rouleaux.

Ci-dessous, la JFX500-2131 de Mimaki, une flatbed LED UV grand format (210 x 310 cm) pour l'impression sur supports rigides en haut volume (Photo ID Numérique).



« LE SOUPLE, C'EST LE DÉBUT DE L'HISTOIRE. LE RIGIDE EST VENU APPORTER UNE PRODUCTIVITÉ PLUS IMPORTANTE ».

DENIS BOURGEOIS  
(SPANDEX)

Un bon atelier doit avoir des machines souples et des machines rigides, et pouvoir ensuite transformer les matières (les découper au format) et les livrer. L'un ne va pas sans l'autre ».

CHRISTOPHE AUSSÉNAC, ATC

S'agissant de l'évolution du parc machines, il se vend de plus en plus de tables à plat en France. On constate une progression relative de l'impression sur supports rigides. « La proportion va s'inverser entre rigide et souple : je pense que le rigide va gagner petit à petit du terrain », prévoit Denis Bourgeois (Spandex). « Nous voyons pas mal de clients qui sont équipés en souple et qui veulent investir dans le rigide, pour avoir accès à d'autres marchés, comme la signalétique, la PLV ou les enseignes. Avec la possibilité d'imprimer directement sur des plaques de dibond, pour faire des choses plutôt classiques, par exemple du panneau, de l'en-

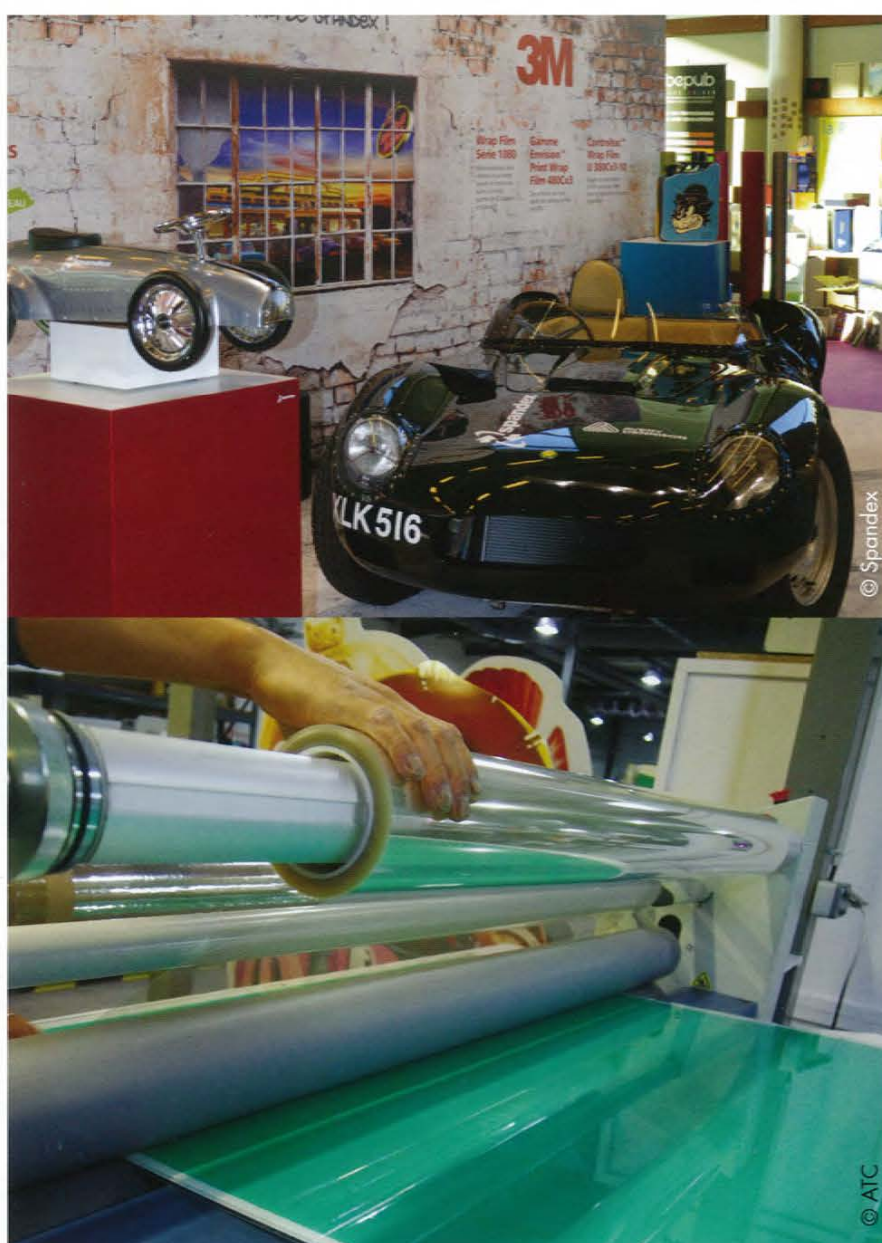
seigne, etc. et être plus polyvalent », confirme, de son côté, Bertrand Delhoume, Directeur de SDAG Adhésifs. Cette polyvalence leur permettant de cibler un des segments très porteurs du marché de la signalétique extérieure : les panneaux d'akylux pour les professions immobilières. Les panneaux d'architecte

représentent en effet un marché important, qui était géré il y a quelques années par la sérigraphie et qui est en train de migrer sur les machines à plat UV. Pour ce marché, un imprimeur qui n'est équipé qu'en R2R va avoir du mal à se battre sur les prix, qui ont beaucoup baissé. **« Avant, on demandait aux clients d'acheter 50 ou 100 panneaux minimum, parce qu'ils étaient réalisés en sérigraphie. Alors qu'aujourd'hui l'impression numérique permet d'en faire une vingtaine et à des prix très bas »**, fait remarquer Jean-Paul Bohelay (ID Numérique).

## LE SOUPLE CONTINUE DE PROGRESSER

Mais le souple n'a pas dit son dernier mot. Il a encore, de l'avis de tous, de beaux jours devant lui. D'autant que sa solidité et sa durabilité extérieure progressent dans certaines applications. Par exemple, dans les produits de marquage au sol, cite Spandex, qui revendique **« un recul de 5 à 10 ans dans ce type d'application, qui marche très bien ! »**.

En termes de m<sup>2</sup> imprimés, le souple ne se laisse, en effet, pas distancer, il gagne lui



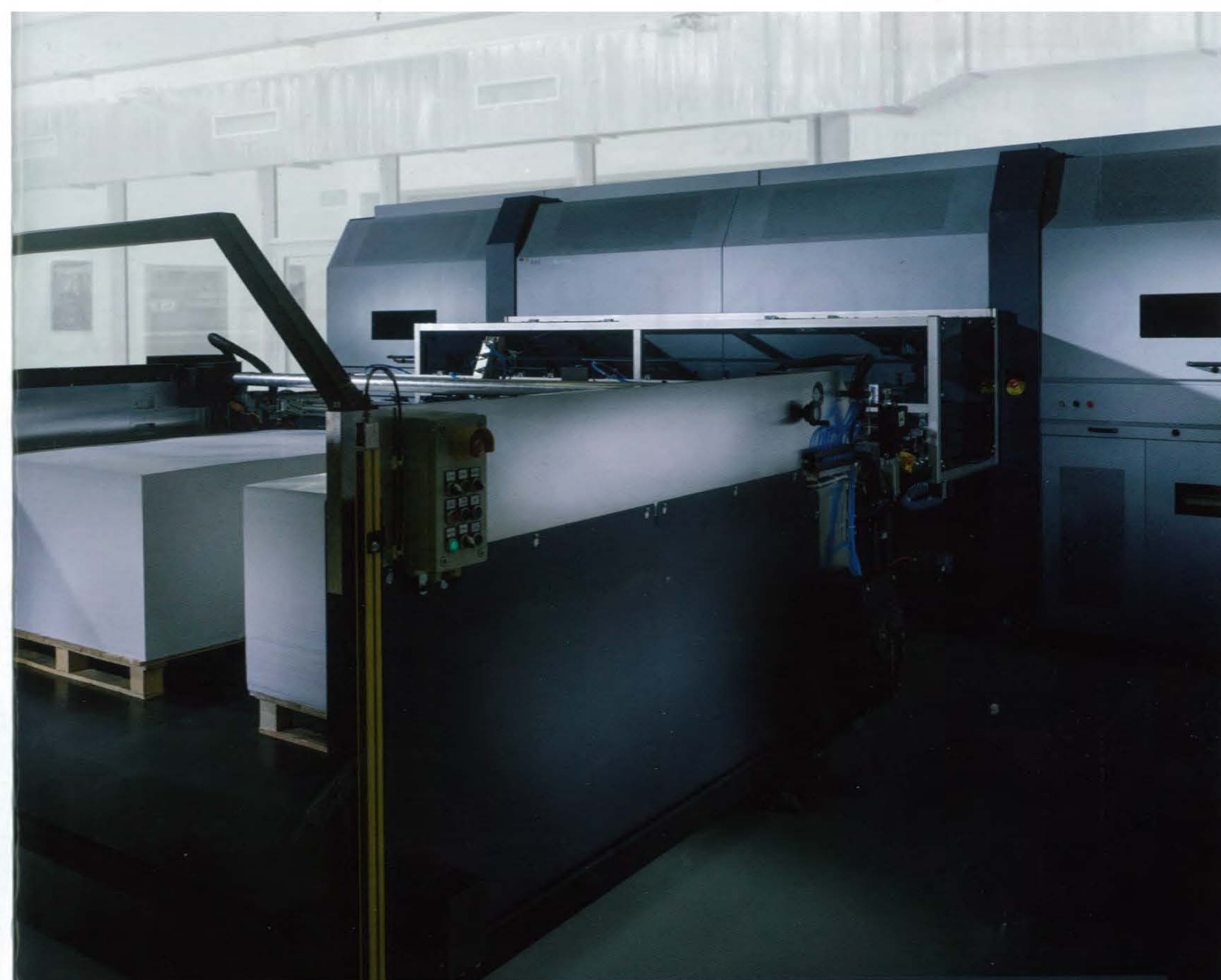
aussi du terrain, notamment avec l'impression latex (et, à un niveau moindre, le textile). En effet, les imprimeurs qui ont des volumes importants n'investissent pas tous dans l'impression rigide. Nombreux s'orientent vers l'impression latex, qui leur permettra de continuer à développer en évoluant vers de belles applications, par exemple dans la décoration intérieure. L'avantage de ce type d'impression est que ce qui est imprimé peut être posé tel quel, le plus souvent sans plastification, ce qui évite un surcoût de matière et de temps humain.

## DEUX TECHNIQUES COMPLÉMENTAIRES

Sur le terrain, on constate que les deux types d'impression sont considérés plus comme complémentaires qu'opposés. **« Chaque imprimeur à sa recette de fabrication pour un même produit : on peut**

**avoir un produit identique au final, car chacun a adapté sa solution de fabrication par rapport à son équipement, par rapport à sa culture »**, explique Christophe Aussenac (ATC). **« Pour fabriquer le même produit, je peux avoir jusqu'à 10 solutions différentes : souple ou rigide, grandes ou petites machines, vitesse de machines, colorimétrie ou pas colorimétrie, choix des supports sur lesquels imprimer... J'ai énormément de recettes différentes pour faire le même produit »**. Sans oublier que la décision dépend aussi de la charge sur les machines, qui peuvent être disponibles ou non.

Bien souvent, le mot de la fin revient... au client ! **« En général, ce n'est pas nous qui décidons. Nous avons des marchés et nous répondons à la demande des clients, qui veulent du souple ou du rigide. Et s'il faut nous équiper pour pouvoir répondre à des demandes, nous le faisons ! »**, reconnaît Marc Giry (Visiance).



# Rho 1312 AF Fully Automatic UV Flatbed Printing System

- Single and dual track feeder system
- Stack-to-stack industrial production capability
- Highest print quality, versatility and productivity

Large Format Printing  
Durst. The industrial inkjet specialist  
[www.durst-online.com](http://www.durst-online.com)

Italy · Austria · Germany · Great Britain · France · Spain · Sweden · USA · Brazil · Mexico · India · Singapore  
Durst France · 5 bis rue du Pont des Halles · 94656 Rungis Cedex · Contact: [a.castano@durst.fr](mailto:a.castano@durst.fr) · +33 141 735780

**durst**



Christophe Aussenac (ATC) : **« Chaque imprimeur adapte sa solution de fabrication par rapport à son équipement, et par rapport à sa culture »**.