



**EDI**  
**ENTREPRISE**  
**DISTRIBUTION**



Les locaux de Copymix à Croissy-Beaubourg (Seine-et-Marne). L'entrepôt de 3 000 m<sup>2</sup> stocke plus de 3 000 références actives.

## COPYMIX DÉPOUSSIÈRE LA DOCUMENTATION

Spécialiste des consommables, le distributeur Copymix s'est réinventé pour ne pas subir le recul des ventes. Dans sa stratégie gagnante, figurent la gestion des documents, les écrans collaboratifs et les services à valeur ajoutée.

Par Thierry Bienfait

**P**eut-on encore faire des affaires dans l'impression ? Alors que ses leaders historiques eux-mêmes cherchent à identifier de nouveaux relais de croissance depuis plus d'une décennie. Copymix, pour sa part, continue, vingt-cinq ans après sa création, de gagner de l'argent avec son activité de grossiste en matériel et solutions d'impression multimarque et en consommables. Le fondateur, Christian Malaurie, évoque l'époque du démarrage avec émotion et fierté. Son entreprise, qu'il codirige avec François Gros, est devenue un acteur d'envergure nationale. Installée à 25 km de Paris, elle exporte en Afrique francophone et en outre-mer. Dans son entrepôt de 3 000 m<sup>2</sup>, l'activité ne ralentit même pas en cette période de crise sanitaire, sur les quatre quais de chargement ou déchargement. Une équipe de huit personnes est à pied d'œuvre pour la manutention dans une zone de réception capable d'accueillir 150 palettes. C'est du lourd.

Heureusement, le grossiste a investi dans des équipements de logistique à la pointe. Le personnel y travaille à l'aide de lecteurs de codes-barres, avec gestion des sérialisations. De cette façon, les emplacements

sont gérés en mode dynamique afin de garantir la disponibilité des produits et la rapidité des livraisons. « Réactivité, flexibilité, prix compétitifs et gestion des encours ont forgé notre réputation dans ce métier, se félicite Christian Malaurie. Tout cela change la vie des revendeurs qui se fournissent chez nous, croyez-moi. »

### DATES CLÉS

- 1996** Création de Copymix et ouverture de ses locaux à Croissy-Beaubourg (Seine-et-Marne).
- 1997** Accord avec Ricoh. Copymix devient grossiste agréé pour le matériel.
- 2001** Création de Tekloq, usine de production pour sécuriser les approvisionnements qualitatifs de toners alternatifs.
- 2003** Accord avec Kyocera. Copymix devient grossiste agréé pour le matériel.
- 2005** Création d'une filiale commerciale Copymix au Portugal (couvrant la péninsule Ibérique).
- 2010** Lancement du site marchand copymix.com.
- 2015** Partenariat avec Eukles pour diffuser des solutions de gestion de documents.
- 2018** Accord pour diffuser les écrans tactiles interactifs Ijkoa.
- 2019** Mise en place d'une cellule support pour l'offre Screens, Solutions, Services.

### UNE PAGE SE TOURNE VERS LA GESTION DOCUMENTAIRE

De tels atouts proviennent en partie des partenariats développés avec les marques. Grossiste agréé Ricoh, Kyocera et OKI, Copymix distribue aussi des consommables et des scanners Canon, Develop, Konica Minolta, Olivetti, Panasonic, Riso, Sharp ou Toshiba. En 2020, le grossiste a écoulé quelque 4 300 moteurs d'impression, dont 1 700 de format A3 : des ventes qui ont généré au total un C.A. d'environ 28 M€. Mais même s'il s'en sort plus qu'honorablement avec les produits d'impression, il a vite compris l'importance de réduire son exposition à un marché historique en déclin et aux perspectives moroses





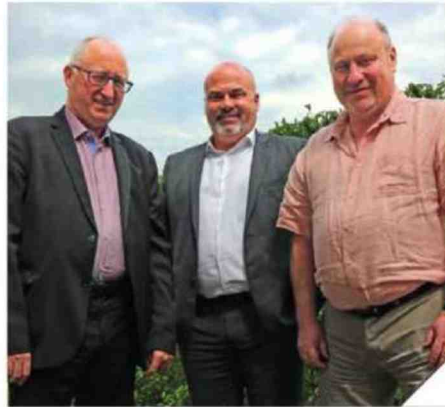
ENTREPRISE

COPYMIX DÉPOUSSIÈRE LA DOCUMENTATION

pour au moins trois raisons : crises économiques, prise de conscience écologique et remise en cause structurelle de ce type d'équipement. Dans les années 2010, ses dirigeants voient que les imprimantes et les photocopieurs prennent la poussière dans les entreprises. L'essor du stockage en ligne et les terminaux mobiles commencent à tout changer. Dès 2015, le grossiste table donc sur la documentation numérisée, en complément de son activité initiale. « Nous nous lançons alors sur le marché des solutions de gestion documentaire en raison de la baisse des coûts et des volumes de copies, raconte David Gourbeix, le directeur commercial et marketing de Copymix. L'accélération de la demande des clients finaux pour la dématérialisation impactera de façon définitive le business de l'impression traditionnelle. »

**DUPLIQUER SA RÉPUTATION DANS LES SERVICES**

Sans affolement, au fil des années, l'entreprise se réinvente comme un acteur de la gestion des documents, en faisant notamment figurer à son catalogue les solutions des éditeurs Eukles ou Wooxo, et autres OEM, avec des produits qui se complètent dans la GED, la sécurisation des données, l'administration des périphériques et des comptes utilisateurs, etc. Outre les accords avec Kyocera et Ricoh, des partenariats ont été



(De g. à dr.) Christian Molaurie, David Gourbeix et François Gros, dirigeants de Copymix.

signés avec des éditeurs indépendants tels que Synergy ou MyQ. C'est surtout sur le service que Copymix entend baser sa renommée. Le rouage principal de sa stratégie de VAD est l'accompagnement de ses clients revendeurs. Un défi que Copymix relève en mettant à leur disposition un showroom, sur les marques Kyocera, Oki et Ricoh. Par ailleurs, l'espace de stockage de Copymix comprend un point d'enlèvement rapide et gratuit des marchandises. Bien loin de l'image classique du logisticien, Copymix a fait évoluer son équipe commerciale pour fournir un vrai service d'accompagnement, en parallèle à la vente de solutions. « Pour son propre développement, nous épaulons notre clientèle avec de la prestation de services grâce

**Copymix s'est transformé pour fournir un véritable accompagnement, en même temps que la vente de solutions.**

à laquelle elle répondra aux attentes des clients finaux en matière d'optimisation des flux documentaires », explique David Gourbeix, pour qui la réussite passe par le suivi, l'audit et le conseil.

**PERSONNALISER LE SUIVI**

Les revendeurs bénéficient ainsi d'un accompagnement client personnalisé, grâce au département Consommables et Pièces détachées, d'un service Matériel et Accessoires, ainsi que d'une équipe de technico-commerciaux chargés de promouvoir, sur le terrain, toutes nouvelles solutions de Copymix. Pour couronner le tout, un portail web présente les produits disponibles, et indique les prix appliqués à chaque client. « Aucun frais de gestion n'est émis pour les commandes web inférieures à 200 € HT », souligne Copymix. Et comme si cela ne suffisait pas, le distributeur dispense des formations commerciales, fournit du support technique et assure le transfert de compétences. « Nous jouons la carte du B2B auprès de structures du type PME et TPE qui veulent s'appuyer sur un grossiste tel que nous, pour apporter un haut niveau de service de proximité à leur propre clientèle. » La preuve : il revendique 1 200 revendeurs actifs, et s'attend à dépasser 30 M€ de C.A. en 2021, avec une myriade de projets, encore tenus secrets. En 2018 déjà, Copymix avait misé sur les écrans tactiles interactifs, en commercialisant les gammes Ricoh et Ijkoa. Avec, ici aussi, des services à valeur ajoutée, autour de prestations qui fidélisent les clients finaux des revendeurs. ■

**L'AVIS DU PARTENAIRE, ASCOET TECHNOLOGIES**

Thomas Ascoet a fondé Ascoet Technologies en 2017. Dès le démarrage de son activité, ce revendeur en informatique, bureautique et téléphonie, basé à Coulommiers (Seine-et-Marne) s'adresse à Copymix pour s'approvisionner en équipements d'impression, consommables et solutions d'affichage dynamique ou interactif. « C'est une connaissance qui m'a orienté vers ce grossiste, raconte l'entrepreneur. Ça s'est tout de suite très bien passé. »

Il est d'abord séduit par la qualité des échanges avec les équipes de Copymix, force de proposition pour lui fournir du conseil sur les matériels les plus adaptés aux besoins de ses clients. À cela s'est ajouté l'attrait du showroom du grossiste, « afin de présenter les produits et leurs fonctionnalités dans de bonnes conditions, avec l'aide des techniciens Copymix ». Ascoet Technologies, côté logistique, loue le service d'enlèvement des marchandises directement à l'entrepôt du

distributeur. Par exemple, « on commande et récupère des toners pour dépanner dans l'urgence des clients à court de consommables. À part cela, les livraisons en Île-de-France s'effectuent généralement en J+1. » Quant aux prix pratiqués par Copymix, « ils sont vraiment intéressants, même comparativement à des sites de vente en ligne. Tous les mois, il propose des promotions sur plusieurs matériels, témoigne Thomas Ascoet. Inutile d'aller voir ailleurs ou de négocier. »