

COPY-MÉDIA LA BONNE IMPRESSION

Élodie Dartois est la codirigeante avec Pierre Picard de Copy-Média, plus grosse imprimerie numérique de la région. Spécialisée dans le livre à la brochure, cette PME sort 2 millions de livres par an. Rencontre avec une chef d'entreprise fonceuse et autodidacte.

Parce qu'elle a misé sur l'impression numérique, Copy-Média s'est taillé une place de choix dans le tissu économique girondin. Cette imprimerie s'est spécialisée dans l'édition de livres à court ou moyen tirage. « Nos valeurs sont primordiales : tout le façonnage fait sur place, l'ennoblissement des produits et un unique interlocuteur dédié à chaque client », remarque Élodie Dartois, sa dirigeante et de rappeler : « Si nous avons 25 ans d'existence, c'est parce que nous privilégions avant tout l'humain, le relationnel ».

Au milieu des années 90, après un bac littéraire, Élodie s'ennuie ferme en fac de droit. Elle n'a même pas 20 ans, mais a toujours baigné dans le monde de l'entreprise. En cours d'année, elle arrête ses études et lance son premier photocopies services Copy Plus associée à son ami, étudiant en école de commerce. « Avec les mémoires de fin d'année à rendre, ça a de suite marché », se réjouit-elle. Forts de leur premier succès, Élodie et son associé ont l'idée de créer un système de ronéos pour la fac de médecine. Le principe : les cours sont récupérés et photocopiés pour tous les étudiants qui n'ont pas pu y assister. Élodie choisit une vieille quincaillerie : « On n'avait pas un rond et on y est allé au bluff. J'ai offert 500 francs au propriétaire en lui disant que je lui paierai le loyer et le pas de porte dès que notre société serait lancée, et... il a accepté ! Copy-Média est née ».

RESTER COMPÉTITIF

Aucune aide ne leur est apportée et tout est autofinancé. « Maintenant, les portes s'ouvrent », souligne Élodie Dartois,

« mais quand on était jeunes, on a galéré. » Pendant des années, les 2 associés se battent pour se faire connaître des étudiants, pour avoir la confiance des fournisseurs, développent la photocopie industrielle et se lancent enfin dans le livre. En 2009, ils rachètent leur concurrent, les éditions Bergeret, spécialisées dans l'édition de supports de cours de médecine et réalisent ainsi une croissance externe. Depuis, les 2 associés n'ont cessé de réinvestir pour se moderniser - comme cette machine très rare spécialisée dans le vernis 3D et la dorure à court tirage - et se montrer très compétitifs dans l'imprimerie numérique. À commencer par leur local, un bâtiment de 2 500 m² à Canéjan accueillant la trentaine de collaborateurs. « On ne peut pas partir dans tous les sens », note Élodie, « le marché bordelais est très concurrentiel donc nous nous sommes spécialisés dans le livre et la brochure. » Avec le développement de copy-média.net, l'imprimerie a aussi boosté ses ventes en ligne d'édition de livres. Ses clients sont constitués pour un tiers d'institutionnels (entreprises, facultés...), un tiers de maisons d'édition et le dernier tiers de d'autoédition. Soit 5 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel comme le note Élodie Dartois et quelques 250 millions d'impressions par an. Autre avantage pour eux : faire partie d'Imprifrance qui regroupe une soixantaine d'imprimeries françaises, permettant des groupements d'achats et une entraide entre entreprises. « Face à la concurrence », conclut Élodie, « on cherche toujours le petit plus, c'est pour cela que la confiance de nos clients est primordiale ! »

Nathalie VALLEZ