



Num'imprim

# Au-dessus de la mêlée

Rayonnant dans le Sud-Ouest, la PME cultive la métaphore sportive : travail d'équipe, réactivité et bonne humeur. Ses clients apprécient !

**T**hibault de Saint Marc crée Num'imprim en 2006, dans la proche banlieue bordelaise (Gironde). Cet autodidacte, passionné par sa région, a commencé sa carrière dans la vente et la publicité pour le journal Sud-Ouest avant de créer Mobil Affiches, sur le principe de véhicules équipés de mobilier déroulant. Un concept qui le conduit naturellement à flirter avec l'impression et à découvrir le numérique. « *Comme le poste impression devenait de plus en plus important, je suis devenu mon propre fournisseur en lançant une petite imprimerie et j'ai finalement revendu Mobil Affiches afin de me consacrer à Num'imprim.* » Aujourd'hui, la société emploie neuf personnes pour un chiffre d'affaires de 1,3 million d'euros en 2015 et affiche une belle croissance à deux chiffres.

Principalement positionné sur un marché local et régional, Num'imprim s'est fait une spécialité des moutons à cinq pattes et des travaux complexes. « *Des petits miracles tous les jours ou presque, c'est le quotidien de l'équipe, mais on aime ça... et nos clients apprécient cette capacité à leur proposer des solutions techniques originales avec une garantie de résultat. On maîtrise l'impression, le façonnage, la pose et la dépose en interne afin d'assurer la meilleure réactivité.* »

L'activité de Num'imprim, à travers ses clients, principalement des agences, se partage entre l'impression de bâches et de toiles tendues en grand format voire monumental, celle d'adhésifs (banques, boutiques), la couverture de bâtiments, l'événementiel, surtout sportif (Girondins de Bordeaux pour le football, UBB pour

le rugby), le stand (Euro 2016, Bordeaux fête le vin...), la signalétique... Une activité diversifiée qui fait de la PME un acteur qui compte dans la région.

## La souplesse des Mutoh

L'atelier est équipé de deux imprimantes Mutoh ValueJet 1624 et 26387 (1,60 m et 3,20 m de laize), d'une imprimante Aprint Lynx (têtes Spectra) de 3,20 m de laize et d'un Rollroller. Mais Thibault de Saint Marc est en réflexion pour réinvestir prochainement dans une imprimante grande laize. La panneautique sportive comme événementielle exige une totale réactivité, d'où l'importance d'un parc machines fiable et adapté. « *Les presses sont très souples. On arrête les Mutoh pour intercaler des commandes*

urgentes quand il le faut. On peut lancer une production de nuit sans souci. Nous pouvons également compter sur Horizon Numeric (distributeur de Mutoh dans la région qui fournit l'encre à Num'imprim) en cas de problème. Leur équipe est au top. Dans la même optique de travail en bonne intelligence, nous avons développé des relations privilégiées avec certains fournisseurs de supports



Avec ses trois modules différents, la palissade Num'imprim offre une personnalisation totalement libre. Chaque panneau en aluminium est muni d'un système d'équerrage avec des lestes d'environ 80 kg. Les panneaux sont



qui sont dans le même état d'esprit que nous : Hexis, Soboplast pour les adhésifs, Signa France pour les bâches. »

Depuis peu, Num'imprim propose un nouveau type de palissade de chantier grâce à un procédé innovant développé en partenariat avec Ellipses Affichage (spécialiste des panneaux déroulants indoor). Un produit en lequel Thibault de Saint Marc croit beaucoup : « Il s'agit d'une palissade autoportante légère et résistante. Elle permet une installation propre, sans bruit qui ne laisse aucune trace après la dépose. Cette palissade s'accorde à toutes les dimensions d'une devanture de magasin, en hauteur comme en largeur, grâce à son système de panneaux et d'équerrage associé aux rehausses. »

ensuite recouverts d'un visuel imprimé sur toile tendue sans raccord. « Le client valide en amont sa palissade sur une maquette en 3D. Puis on imprime, on pose et on dépose de nuit. Le client paie ces prestations plus la location des panneaux pour quelques semaines. Un résultat très qualitatif pour un coût totalement maîtrisé. »

Num'imprim poursuit son développement, mais Thibault de Saint Marc avoue gérer l'entreprise « en bon père de famille », et étendre régulièrement son périmètre d'intervention en cercles concentriques à un rythme raisonnable. « On tient à rester sur des marchés de proximité, notre organisation est conçue autour de cet aspect clé. Aucun dossier ne se déroule simplement, il y a toujours des ajustements, des modifications, et puisque l'on ne dit jamais à un client "je ne peux pas" il faut conserver cette capacité à intervenir et à proposer des solutions rapidement. » L'arrivée prochaine de la LGV reliant Paris à Bordeaux en deux heures (ligne à grande vitesse prévue en 2017) ne manquera pas d'apporter son lot de nouveaux projets, en particulier sans doute dans le secteur immobilier. Secteur dans lequel Num'imprim est déjà bien positionné. ■

