

# 45 secondes plus tard, un livre

Votre roman policier préféré, vos livres d'art ou le manuel scolaire de vos enfants : vous avez forcément eu un jour entre les mains un ouvrage imprimé par CPI. Chaque jour, deux millions de livres sortent en effet de ses imprimeries. Installée à Boulogne-Billancourt depuis sa création en 1996, l'entreprise est rapidement devenue leader de la fabrication de livres dans les cinq pays d'Europe où elle est implantée. Récit d'une étonnante – et discrète – réussite industrielle par Timothy Bovard, président du directoire de CPI.



**BBI : Comment est née CPI ?**

**Timothy Bovard :** En 1996, j'ai rencontré l'actrice d'une imprimerie française située dans le Cher, l'imprimerie Bussièrre. L'entreprise était au bord du dépôt de bilan.

J'ai décidé de la racheter avec mon associé, Thierry de Bardies. Nous l'avons redressée en six mois, sans plan social. Au départ, nous étions plutôt dans une démarche financière et nous pensions la revendre assez rapidement. Mais nous nous sommes pris au jeu et en 1998, nous rachetions à Hachette l'imprimerie Brodard & Taupin, l'une de nos principales concurrentes. Le groupe CPI<sup>1</sup> était né.

**BBI : Votre développement s'est ensuite appuyé sur ce même modèle économique : la croissance par acquisitions. Quelles sont les autres imprimeries que vous avez rachetées ?**

**T. B. :** Début 1999, le groupe Hérisséjy est installé à Evreux, a rejoint CPI. Il comprenait notamment Firmin Didot, le troisième imprimeur de « noir » en France. Noir signifie monochrome, un marché qui représente plus de 60 % des livres imprimés. La couleur, elle, représente les 40 % restants.

Nos regards se sont ensuite tournés vers l'Angleterre. Avec, toujours, cette même stratégie : racheter des imprimeries en difficulté en évitant les licenciements. Nous avons fait l'acquisition de l'usine Cox & Wyman et du groupe Liberfabbica. Ce dernier possédait des imprimeries en Angleterre mais aussi en Belgique – dont Proost, leader des livres pour enfants – et aux Pays-Bas. La taille du groupe doublait tous les six mois et nous prenions petit

à petit une dimension européenne. En 2000, nous avons racheté deux imprimeries en Allemagne Clausen & Bosse et Edmèr & Spiegel, et une en Belgique, Solihel, spécialiste de la bible. Notre dernière acquisition a eu lieu en 2004 en France, avec France Query. Voilà comment le groupe CPI, avec dix-neuf centres de production dans cinq pays d'Europe, est devenu leader de la fabrication de livres. Nous sommes également dans le « Top 5 » des groupes mondiaux du secteur.

**BBI : Qui sont vos principaux clients français ?**

**T. B. :** En France, CPI est présent à travers Bussièrre, Brodard & Taupin, Hérisséjy, Kapp, Firmin Didot, Book It 1, Digiart-Deny et Mecanic. Certains de ces sites ont une spécialité. Par exemple, Firmin Didot est des sites phares de la société dans le domaine de l'impression de livres de littérature générale et du format poche. Quant à Hérisséjy, il a développé un savoir-faire dans l'impression des papiers fins, notamment les bibles.

Ces imprimeurs répondent aux demandes de tous les grands éditeurs présents sur le marché : Hachette, Éditions, Gallimard, Flammarion, La Martinière-Le Seuil... Nous n'allons pas à la pêche aux commandes, car nous avons des relations suivies avec chacun d'entre eux.

**BBI : Quelle est la principale évolution du marché du livre depuis la création de votre groupe ?**

**T. B. :** Nous avons de plus en plus de titres à imprimer pour un tirage moyen de moins en moins élevé. Avant, un best-seller était vendu à plus de 600 000 exemplaires. Aujourd'hui, un titre qui atteint 200 000 exemplaires est un succès. Des ventes à 300 000 exemplaires, comme celles de Mary Higgins Clark, sont considérées comme exceptionnelles. Du coup, nous avons beaucoup plus de commandes à gérer pour des volumes moins importants. La baisse constante des tirages, les problèmes de stocks et d'inventarisés nous obligent à être plus flexibles.



△ Livres pour la jeunesse, bandes dessinées, manuels scolaires, ouvrages d'art ou encore best sellers : chaque jour, deux millions de livres sont imprimés par CPI.

**BBI : Comment parvenez-vous à répondre à toutes ces commandes ?**

**T. B. :** Les équipements traditionnels n'ont pas la capacité de répondre à ce nouveau challenge de l'édition qu'est l'impression rapide et à la demande, c'est-à-dire en petite, moyenne ou grande quantité. Donc, nous avons investi dans des équipements ultra modernes. Notre atout : nous sommes les seuls en France à posséder une machine venue des États-Unis, la Cameron. Elle mesure quarante mètres de long sur quinze mètres de large et nous permet d'imprimer l'importe quel format en un temps record. Entre la bobine de papier et la sortie du livre sur une palette, il se passe environ quarante cinq secondes. La Cameron est capable de produire entre quatre et six mille

## CPI en chiffres

- 19 sites de production en Europe : France, Grande-Bretagne, Allemagne, Pays-Bas et Belgique, et un bureau de vente aux États-Unis.
- 2 millions de livres produits par jour.
- 480 millions d'euros de chiffre d'affaires.
- 4 300 collaborateurs dont environ 30 à Boulogne-Billancourt.
- 60 % des livres sont imprimés en monochrome. Ils concernent la littérature générale, les livres de poche, les dictionnaires, les bibles, les livres juridiques, techniques... 40 % des livres sont imprimés en couleur.
- Il s'agit des livres pour la jeunesse, des bandes dessinées, des manuels scolaires, des ouvrages d'art, des guides touristiques...
- En France, CPI assure également l'impression et le brochage de magazines, haut de gamme et de catalogues de vente par correspondance.
- Les tirages les plus importants de CPI : *Harry Potter* de Joanne Kathleen Rowling, *La terre vue du ciel* de Yann Arthus-Bertrand, les grands prix littéraires de la rentrée et les best sellers de Mary Higgins Clark et de Patricia Cornwell.

ouvrages par heure. Une machine précieuse lorsqu'il s'agit d'imprimer le Goncourt ! Ce jour là, nos équipes attendent avec impatience le coup de téléphone du directeur de production de l'éditeur. Quand le nom du lauréat arrive, on sait que l'on doit imprimer son roman dans la nuit afin qu'il soit livré dans les librairies le lendemain matin. Après, il règne comme un air de fête dans l'usine...

**BBI : Quelles sont vos perspectives de développement ?**

**T. B. :** Notre objectif est bien sûr d'augmenter nos parts de marché et notre productivité. Le marché de la production de livres croît de 2 % par an mais il suppose des investissements très importants en matière d'équipements. Et puis, ne l'oublions pas, l'imprimerie reste un métier artisanal. Chez nous, la main d'œuvre représente 50 % des coûts. En ce qui concerne les acquisitions, nous avons atteint un seuil dans les pays où nous sommes déjà nombreux. Une extension reste possible en Europe du Sud et en Europe de l'Est.

■ Propos recueillis par Estelle Nœuel



## Les Rencontres de l'emploi ont permis de proposer près de deux mille postes

Les 24 et 25 mai derniers, plus de 2 000 Boulonnais (soit deux fois plus qu'en 2003) se sont retrouvés à l'hôtel de ville pour la deuxième édition des « Rencontres de l'emploi », pendant lesquelles ils se sont vu offrir un accès direct à des offres d'emploi et ont pu se renseigner sur les perspectives de carrière offertes par la cinquantaine d'entreprises participantes, pour la plupart boulonnaises. Sur ces deux jours, 2 943 entretiens ont été réalisés par TFI, La Française des Jeux, Alten, les Laboratoires B Braun, Colas, Cegedim, Sogeres, TBWA, La Poste, la RATP (qui détient le record des entretiens avec 300 candidats reçus en deux jours), la FNAM... Le secteur bancaire était représenté par la Société générale et par la Caisse d'Épargne Ile-de-France, l'intérim par le Groupement de l'intérim français et par Manpower. Enfin, la gendarmerie et la marine nationales étaient également présentes. Au total, ce sont 1 849 postes qui ont été proposés, dont 786 de niveau cadre, essentiellement de caractère technique et commercial. Près de 400 postes peu qualifiés étaient également à pourvoir dans des secteurs d'activité comme la restauration collective, l'accueil, le secrétariat, le bâtiment...

Un espace avait été consacré aux associations d'aide à l'emploi et à l'insertion : Ardeur, Active, CIFF-CIDE, Starter, Arefh (pour les personnes reconnues handicapées), SNC Solidarités Nouvelles face au chômage, la Mission locale pour les jeunes de moins de 26 ans ou encore le Cercle des créateurs d'entreprise.

Les Rencontres de l'emploi ont été organisées par la ville, en partenariat avec l'ANPE-Boulogne, l'APEC et les opérateurs de l'emploi.

• Service-Accueil-Information-Emploi, 35, rue Paul-Bert. Tél. : 01 55 18 48 46.



△ Record de fréquentation battu pour les Rencontres de l'emploi qui ont attiré plus de 2 000 Boulonnais.

## Colas et la Sécurité routière renouvellent leur partenariat

Alain Dupont, président-directeur général du groupe Colas, Rémy Heitz, délégué interministériel à la sécurité routière, et Gilles Evrad, directeur des risques professionnels à la Caisse nationale d'assurance maladie des travailleurs salariés, ont renouvelé le 27 avril pour trois ans la charte de la sécurité routière conclue en novembre 1997 et reconduite une première fois en avril 2001. En renouvelant pour la deuxième fois cette charte de partenariat tripartite, Colas, leader de la construction et de l'entretien d'infrastructures de transport, d'aménagement urbain et de loisirs, s'engage à poursuivre et à renforcer ses actions en faveur de la sécurité routière. Entre 1997 et 2003, la politique active menée par le groupe boulonnais a permis de réduire de moitié le taux de fréquence des accidents de la route dans lesquels les véhicules de l'entreprise sont impliqués.

• Colas, 7 place René-Clair. Tél. : 01 47 61 75 00.

**Renault**

**confirme le succès de la Mégane**  
La publication du chiffre d'affaires de Renault pour le premier trimestre 2004 - qui s'établit à 9 955 millions d'euros, en hausse de 11,1 % à structure et méthodes identiques par rapport à 2003 - fait apparaître une progression de 11,4 % de la branche automobile. Cela grâce notamment au succès des différentes versions de Mégane. Au cours de ce trimestre, ce sont en effet 187 030 Mégane qui ont été commercialisées (plus 24,5 %). À signaler également la bonne tenue de Scénic II et d'Espace IV. Les ventes mondiales du groupe Renault se sont élevées à 621 968 véhicules, soit une hausse de 6,8 %.

• 13-15, quai Alphonse-Le-Gallo.  
Tél. : 01 41 04 04 04.

## Opération de sensibilisation sur l'alternance et l'apprentissage

Afin de favoriser les embauches de jeunes Boulonnais, la direction du Développement économique et de l'Emploi de la ville, en partenariat avec la Mission locale et l'ANPE, lance fin juin une opération de sensibilisation sur l'alternance et l'apprentissage auprès des commerçants, des artisans et des PME installés à Boulogne-Billancourt. Un numéro spécial de *Boulogne-Billancourt Compétences : alternance et apprentissage* sera diffusé à près de 2 000 professionnels de ces secteurs d'activités, qui auront ainsi la possibilité des candidatures de jeunes Boulonnais recherchant un apprentissage dans les métiers allant de la vente, du bâtiment aux services à la personne.

• **Renseignements : Service Accueil-Information-Emploi. 35 rue Paul-Bert. Tél. : 01 55 18 48 46. Courriel : emploi@mairie-boulogne-billancourt.fr**

**Homme et Mobilité****s'associe avec le groupe Hominis**

Homme et Mobilité vient de conclure un accord de partenariat avec le groupe lorrain Hominis. Spécialisée dans la reorientation de carrière des cadres et des non-cadres, dans l'ingénierie de recrutement et les cellules de reclassement, Homme et Mobilité est dirigée par Richard Beffe. La société affiche 8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2003 et compte 60 salariés, dont 18 personnes au siège, installé depuis 1988 à Boulogne-Billancourt.

• 6, rue Louis-Pasteur. Tél. : 01 41 31 60 40.

### Kaloo Parfums récompensée aux Flacons d'or 2004-Marionnand

Pour la troisième année consécutive, l'entreprise The Millennium Essence Company qui fabrique et commercialise les parfums de la marque Kaloo, a été récompensée aux Flacons d'or, grand prix international du flacon de parfum organisé par les magazines *Avantages* et *Point de vue*, et par Marionnand. Après *Kaloo blue* en 2002 et *Kaloo Lilissime* en 2003, c'est en effet

*Kaloo Nèze* qui a reçu le Flacon d'argent Junior 2004, au titre d'une enquête menée en France, en Italie, en Espagne, en Suisse et en Autriche, auprès d'environ 350 000 participants. Quarante et une marques ont participé à ce concours qui a distingué des flacons dans trois catégories : femme, homme et junior. The Millennium Essence Company est dirigée par Frédéric et Priscilla Beaulieu.

• 36, rue de Sully. Tél. : 01 41 31 60 60.

### R.Flex progiel lance deux nouveaux produits pour le recrutement sur Internet

La société R.Flex est spécialisée dans le recrutement (informatique et tertiaire) et l'ingénierie. Sa filiale R.Flex Progiel investit 15 % de son chiffre d'affaires en recherche et

développement pour son progiciel - gestion de la mobilité interne et du recrutement sur intra - et internet. Derniers produits en date : AEII profiler, module permettant la reconnaissance et la qualification automatique des candidatures adressées par mail à l'entreprise, et Profiltem, module permettant l'évaluation technique des candidats (informatique, comptabilité, paie...). Cette activité progiciel, en forte croissance, est leader en France sur le marché du e-recrutement.

Créée en 1990, la société regroupe 65 personnes. Elle est dirigée par Frédéric Lapras.

• 98, avenue du Général-Leclerc.

Tél. : 01 46 04 46 39. www.profiles.net

### Le Port autonome de Paris mise sur le transport des déchets par voie d'eau

Le chiffre d'affaires du Port autonome de Paris (PAP) s'élève à 58,2 millions d'euros, en progression de 1,4 % par rapport à 2003. Le trafic fluvial est en baisse de 3 %. Les matériaux de construction représentent cependant environ plus de 75 % du trafic de la voie d'eau en Ile-de-France, et le PAP mise désormais sur le transport des déchets : en 2003, un million de tonnes de déchets évacués pour l'A86 et plus de 100 000 tonnes pour la construction du musée Branly ; en 2004, le PAP estime que la démolition de l'Île Seguin permettra l'évacuation de 80 000 tonnes de ferrailles, briques et béton armé. Autres perspectives : la poursuite du développement du transport fluvial de passagers en Ile-de-France.

### Le 114, rue Gallieni reprend vie

Édifié il y a 10 ans par les architectes Louis Schneider et Pierre-Yves Aubroin, le tout premier immeuble de bureaux du centre-ville retrouve peu à peu preneurs. Autrefois occupé totalement par Avenir Havas Média, puis Avenir, désaffecté depuis le départ du groupe, ce bâtiment de 4 633 m<sup>2</sup> a été entièrement refait à neuf et ouvert à la division. Plusieurs sociétés s'y installent :

• **Creyf's France.** Le siège social (près d'une quarantaine de personnes) de cette société

d'intérim et de recrutement, filiale du groupe Solvus, arrive de Villepinte à la mi-juin.

• **Ypsis,** cabinet de gestion immobilière, dirigé par Yves-Pascal Salzedo, s'est installé en mai. Tél. : 01 41 31 78 00.

• **Tridion,** spécialisée dans l'informatique.

(Transactions menées par CB Richard Ellis Bourdais, Keops-Boulogne, Jones Lang Lassalle.)

**Les créateurs du mois**

Six entrepreneurs, soutenus par l'association le Cercle des créateurs d'entreprise qui aide tout porteur de projet, se sont lancés en avril dans la création de leur société.

• **Agence Droit Devant.** Communication et partenariats. 22, rue de Solferino.

• **Hexanalyses.** Conseil et rédaction articles de presse/événementiel. 24, rue de Solferino.

• **Expert Compta Net.** Service d'expert comptable. 161, rue Escudier.

• **Dualis Conseil.** Développement commercial. 1, place Paul-Verlaine.

• **CKS Education.** Pôle de recherche et formation aux métiers de l'achat.

• **Anne Nassar.** entreprise individuelle d'expressions artistiques à visée thérapeutique, a changé de téléphone et répond désormais au 06 20 91 60 94.

• **Cercle des créateurs d'entreprise.**

• **35, rue Paul-Bert.** Tél. : 01 55 18 48 59.

www.createurs92.com

• **IMC France,** filiale française d'International Management Group, société de marketing sportif spécialisée dans l'organisation d'événements prestigieux tels que le Trophée Lancôme ou l'Open Gap de France qu'elle a créé, et dans la gestion d'athlètes de haut niveau, transfère l'un des ses établissements parisiens sur une péniche amarrée au 9, quai du Quatre-Septembre. Une vingtaine de collaborateurs rejoindront prochainement ce site boulois.

(CB Richard Ellis Bourdais et Keops-Boulogne).

• **Oresant Computer Broker,** négociateur de consommables informatiques, 1 bis, rue Castéja.

Tél. : 01 46 09 04 48. (CB Richard Ellis Bourdais).

• **Techniland,** grossiste en sécurité informatique, 98, route de la Reine.

Tél. : 01 41 31 53 04. (Keops-Boulogne).

# ComputerLand

Créée en 1984, ComputerLand est une société de service et de distribution informatique. Elle fournit aux PME des solutions pour leur informatique interne : mise à disposition de micro-ordinateurs, assistance aux utilisateurs et maintenance. Rencontrez avec son fondateur et PDG, Patrick Dohin.

ComputerLand vient de fêter ses vingt ans d'activité. Comment expliquez-vous cette longévité dans un secteur, la micro-informatique, qui a connu de profondes mutations ?

**Patrick Dohin :** J'ai créé ComputerLand en 1984. L'entreprise était alors un franchisé du premier réseau mondial de l'époque en matière de distribution informatique, l'américain ComputerLand. Dès le départ, nous avons choisi de nous adresser uniquement à une clientèle de PME, c'est-à-dire des sociétés qui emploient entre 10 et 500 personnes, alors que tous les acteurs du secteur ne juraient que par les grands comptes. Cette stratégie a payé. Nous sommes passés de 4 salariés en 1984 à 85, et d'un chiffre d'affaires de 0 euro à 19 millions d'euros en 2003. Nos concurrents de l'époque, eux, ont presque tous disparu ou ont été rachetés. Forts de ce succès, nous avons pu faire l'acquisition, en 1997, de la marque ComputerLand France.

Quelles ont été les principales évolutions dans ce secteur ?

**P. D. :** Il y a vingt ans, une PME dynamique affichait fièrement cinq ou dix PC pour un effectif de cinquante personnes. Maintenant, chaque nouveau salarié, le jour de son arrivée, se voit remettre en même temps que son badge et ses tickets restaurants, une adresse e-mail. Le micro-ordinateur, qui était un outil d'expert, est devenu un objet aussi courant que le téléphone ! Nous avons su adapter notre offre à cette évolution en apportant une réponse globale aux attentes des entreprises, tant en ce qui concerne la fourniture des matériels et logiciels informatiques que l'ensemble des services associés (conseil, financement, location évolutive, maintenance...). Un seul exemple : avant, une petite entreprise pouvait se permettre d'attendre sans problème 24 ou 48 heures le dépannage d'un ordinateur ; aujourd'hui, un serveur qui « plante » et c'est toute l'activité de la société qui s'arrête. Nous devons être de plus en plus réactifs.

Vous avez développé une offre spécifique à destination des PME, la « Microgrange ». De quoi s'agit-il ?

**P. D. :** Cette offre est spécialement conçue pour répondre aux besoins des PME. Il s'agit d'un « package » qui regroupe l'ensemble



△ Patrick Dohin.

des prestations techniques, administratives et financières. C'est-à-dire que nous fournissons, moyennant une redevance forfaitaire mensuelle, les équipements (ordinateurs, serveurs) tout en assurant leur installation, leur maintenance et un ensemble de prestations complémentaires. Cette « mutualisation des services » permet à l'entreprise de réaliser des économies de l'ordre de 15 à 28 % sur l'administration de son parc micro. Cette activité chez ComputerLand a progressé de 24 % en 2003.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

**P. D. :** Notre objectif premier est de renforcer nos parts de marché en région parisienne en nous appuyant sur cette offre de « Microgrange ». ComputerLand étant reconnu par le marché comme le spécialiste de l'informatique des PME, nous souhaitons accélérer notre développement en communiquant sur cette forte différenciation. De même, nous devons continuer à être attentifs aux évolutions technologiques pour proposer les meilleurs services à nos clients. Le marché de la micro-informatique bouge très vite. Il y a encore quelques mois, on ne parlait pas encore de l'Internet sans fil (Wi-Fi). Cette technologie émergente devrait connaître un grand succès dans les entreprises.

■ Propos recueillis par Estelle Nouel

**ComputerLand**

85 salariés • Chiffre d'affaires 2003 : 19 millions d'euros • 2 500 clients dont 350 à Boulogne-Billancourt  
• 126, avenue du Général-Leclerc  
Tél. : 01 46 99 42 99. Fax : 01 48 25 17 97.  
Internet : www.computerland.fr