

MÉDIAMA À NEUVILLE-EN-FERRAIN

“L’export ? C’est de l’oxygène !”

► Propos recueillis par Amandine PINOT

A sa création, Médiama était une entreprise de négoce de produits publicitaires sur tissu à destination des professionnels. En 2004, l’entreprise se différencie par l’intégration de machines d’impression numérique sur tissu qui lui permettent de fabriquer tous types de produits à base de textile. Aujourd’hui, Médiama s’est fait une large place sur le marché, avec pour clients le groupe régional Oxylane mais aussi des enseignes nationales ou des collectivités. En 2007, Médiama s’est tournée vers un marché proche et prometteur : le Kent. Rencontre et explications avec Gérard Tierny, le créateur.

La Gazette. Pouvez-vous nous présenter Médiama ?

Gérard Tierny. J’ai créé l’entreprise en 1997. En 2004, nous avons investi dans des machines d’impression numérique sur tissu souple. Nous avons donc mis au point des produits à base de tissu pour la communication des marques, que ce soit pour la promotion, l’événementiel ou l’agencement de magasin. Cela peut être des sièges personnalisés, des rideaux, des tapis de sol, du tissu mural, etc. Nous livrons le tissu imprimé et confectionné.

Quelles sont les tendances de ce marché ?

L’heure est à la personnalisation des supports. Le tissu recrée l’ambiance de la marque. L’usage du tissu dans la communication est récent. C’est une technologie qui a moins de dix ans. De nos jours, par la technologie jet d’encre, on peut tout personnaliser. Il est possible d’imprimer sur un tissu qui mesure jusqu’à 3 000 mètres !



“Chez nous, une erreur est un investissement. On l’analyse collectivement”, explique Gérard Tierny.

Nous avons par exemple réalisé un maillot de foot de 30 mètres sur 20 ! Rien n’est impossible !

Qui sont les clients de Médiama ?

Nous avons des clients nationaux et régionaux (30% du marché, *ndlr*). Ce sont des marques, des enseignes magasins ou des collectivités. Nous pouvons fabriquer jusqu’à 5 000 pièces.

Selon vous, quels sont les points forts de l’entreprise ?

Notre réactivité : huit jours pour la fabrication et la livraison du produit. Mais aussi notre culture de service très forte. Certes, Médiama est une entreprise de production, mais nous mettons un point d’honneur à accompagner nos clients dans leurs projets.

En 2007, vous avez créé une filiale au Royaume-Uni, à Tonbridge. Quelle est son activité ?

Le Kent étant proche du Nord-Pas-de-Calais, l’implantation était plus facile, on peut faire l’aller-retour dans la journée.

C’est aussi le point de départ vers d’autres pays. A partir de cette filiale, nous commercialisons vers le Royaume-Uni mais aussi l’Irlande et l’Ecosse. Nous y avons embauché deux salariés : un Français et un Anglais.

Comment qualifieriez-vous ce développement à l’international ?

Il faut de la patience car se faire connaître, c’est long. On apprend sur le tas et on se trompe énormément. Les besoins de marché sont différents, tout ▶▶▶

Infos clés

Entreprise : Médiama

Statut : SARL

CA : 4,8 millions d’euros (2008)

Dirigeant : Gérard Tierny

Création : 1997

Ville : Neuville-en-Ferrain (59960)

Web : www.mediama.com

Siret : 409 781 036 00051

NAF-APE : 4676Z N

L'ESSENTIEL

‰ Médiama répond à tous types de besoins dans les domaines de la signalétique ou de l'événementiel mais aussi de l'agencement ou de la décoration intérieure des points de vente : drapeaux, pavillons, banderoles, etc.

‰ Médiama dispose d'un parc de machines ultramodernes utilisant des encres non toxiques.

‰ Le siège de Neuville-en-Ferrain abrite les services généraux, l'équipe commerciale, la R&D, la logistique et la majorité des fabrications.

comme les langages commerciaux. Nous avons mis trois ans avant que tout soit opérationnel.

Quelles sont les différences commerciales entre le Royaume-Uni et la France ?

Là-bas, le catalogue commercial a beaucoup moins d'importance. Ce qui compte, c'est l'approche. Il faut interpréter, échanger, pour décortiquer !

Avez-vous fait appel à des structures régionales pour impulser votre développement ?

Au départ, nous avons contacté CCI International et UbiFrance. Nous avons été très utilisateurs de ces structures. Nous avons embauché un VIE (volontaire international en entreprise), qui

travaille aujourd'hui au sein de notre filiale. Le principe est excellent mais il faut surtout bien encadrer ces jeunes. C'est un investissement à long terme.

Nous avons cherché pendant six mois avant de le trouver ! Au Royaume-Uni par contre, il y a peu d'aides adaptées aux petites structures.

Quels sont les conseils que vous pourriez donner à des entrepreneurs attirés par l'international ?

Je donnerai trois mots clés : la passion, la raison et la patience. La passion parce que quand on se développe à l'international, il y a un désir d'entreprendre et on ne peut pas grandir sans export. La raison parce qu'il faut avoir les fondamentaux et des tech-



Un atelier de confection réalise, entièrement à la main, les dernières finitions.

D. R.

nologies qui ont de l'avenir. Et la patience parce qu'on est toujours marqué par sa propre culture et l'export, c'est un peu comme si on démarrait une nouvelle entreprise. Il faut beaucoup de maturité.

Quels sont les pièges à éviter ?

Se méfier de ses certitudes de départ et ne pas avoir des plans trop rigides. C'est important d'être prêt à faire des changements et à s'adapter. Selon moi, vouloir adapter son projet en France et le dupliquer tel quel, c'est compliqué. L'exportation est propre à l'entre-

preneuriat. Dans ma pratique de chef d'entreprise, c'est un levier de développement. C'est de l'oxygène ! C'est riche avant d'être enrichissant.

Des projets pour Médiama ?

Nous réalisons 10% de notre chiffre d'affaires à l'export. L'objectif d'ici trois ans est d'atteindre 20%. En 2009, il y a eu une petite baisse d'activité mais nous avons maintenu nos embauches. Ça nous a permis de réfléchir à notre organisation. On sent déjà la reprise. Nous souhaitons nous tourner vers le marché européen dans les années à venir. ■

EN BREF

► CLUB CIGALES • Du nouveau en Sambre-Avesnois



D. R.

Marc Fertin, l'un des cogérants du club Helpes et Sambre, éducateur spécialisé de profession, en compagnie de Brigitte Divina, infirmière, qui était gérante de Renaissambre.

Créé en 2005, en Sambre-Avesnois, le club Cigales (Club d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire), baptisé Renaissambre, est devenu club de gestion. Ces cinq dernières années, il a aidé trois entreprises par son système de participation au capital et en les accompagnant : Gecco à Lille (recyclage des huiles de friture et usagées), Bâtis Cap 21 à Bachant (SCOP du bâtiment), La Fabrique à Rêves de Fourmies (librairie coopérative). Le club va maintenant les suivre.

Un autre club a été lancé le 22 mars afin d'aider d'autres activités voulant se créer sur le territoire. Il s'appelle la Cigales Helpes et Sambre. Il est animé par Marc Fertin et Gérard Pavot, cogérants, Dominique Hannape, trésorière, Vincent Dumesnil, trésorier adjoint. Afin de renforcer son équipe de citoyens engagés prêts à soutenir des projets économiques alliant le développement économique local et le solidaire, les membres recherchent un expert en plan de financement. Il peut encore accueillir des investisseurs, c'est-à-dire des particuliers qui veulent mettre de l'épargne dans la création.

Contact : Marc Fertin au 06 79 09 34 24 – cigales-npdc.org ■