

DOMINIQUE SETTBON

PRÉSIDENT DE
AXIOM GRAPHIC SA



AXIOM GRAPHIC
SOLUTIONS DE COMMUNICATION INNOVANTES

Axiom Graphic est un acteur régional majeur implanté dans l'Ouest Parisien depuis 34 ans. L'entreprise compte 45 collaborateurs, pour un chiffre d'affaire annuel de près de 9 millions d'euros. La société Axiom Graphic se développe sur un site industriel de 2 700 m² équipé de matériels performants.

Les équipes sont impliquées depuis 15 ans dans une démarche de protection de l'environnement et, à ce titre, l'entreprise est certifiée Imprim'Vert, PEFC et FSC, RSE, Charte de la diversité, Imprifrance.

Vous développez une culture de la qualité et de la protection de l'environnement, quels sont vos nouveaux objectifs ?

En effet, Axiom Graphic développe une culture de la qualité et a d'ailleurs reçu le label Imprim'Luxe. Nous travaillons actuellement à notre prochain objectif : l'obtention du label ISO 12647. Par ailleurs, la société a entrepris une démarche sociétale RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise) et est labellisée « Grande Cause nationale lutte contre l'illettrisme ». Axiom Graphic est également sociétaire du groupement Imprifrance et a adhéré à la Charte de la Diversité.

Vous êtes fortement engagés dans la création de valeur, notamment dans la communication au sens large, accepteriez-vous de développer un ou des exemples pour illustrer cette évolution de votre métier ?

Lors du rachat d'Axiom-Graphic il y a 6 ans, le constat de départ était que si nous voulions atteindre les Directions de la Communication ou du Marketing chez les donneurs d'ordre en direct, il fallait développer une offre de services complémentaires à l'offre de production existante. Le marché de l'impression est mature. Je dis en permanence à ma force de vente que toutes les entreprises

sont réactives, font de la qualité et savent tenir des délais et qu'aujourd'hui ce sont des pré-requis et certainement pas des éléments de différenciation. Sauf à être sur une niche ou spécialisé sur un type de produits particuliers, le prix devient le principal critère de sélection.

Pour sortir de cette spirale du moins coûtant, il faut réinventer l'offre, être en mesure de créer la demande et non plus répondre simplement au besoin.

Pour cela il faut passer d'une logique de producteur à celle de prestataire de services. C'est la raison pour laquelle nous avons créé et développé l'Agence TerresRouges.paris. Le but est de remonter la chaîne de valeurs, pour être au plus près des décideurs.

Aujourd'hui, 25% de notre CA est réalisé grâce à cette offre de service et 35% de notre activité provient de clients que nous n'avions pas au moment de l'acquisition d'Axiom-Graphic.

Pour ces clients la valeur ajoutée est d'avoir une offre qui va de «l'idée à la diffusion» et qu'ils n'ont qu'un seul interlocuteur pour l'ensemble de leur demande ou de leur campagne de communication. Cela signifie aussi un seul niveau de responsabilité, ce qui est rassurant et plus simple pour eux. En passant à une logique de prestataire de services avec notre agence intégrée TerresRouges.paris, nous sommes force de proposition et pouvons apporter des réponses à l'ensemble de leurs problématiques : création, exécution, asset management, web, appli mobile, campagne multicanal mais aussi web-to-print, routage, logistique marketing.

Fort des résultats, de nos références et de la confiance témoignée par nos clients avec TerresRouges.paris, nous l'avons enrichi de nouvelles prestations comme la Production Audiovisuelle, le Social Media et Évènementiel. Cette approche reflète notre ambition de poursuivre le développement de nos ventes de prestations hors print et nous permet de prospecter sous cette bannière avec une identité et une image différente de celle d'un simple producteur de Print.

Par exemple pour notre client Miltra distributeur des engins de levage FASSI, nous avons conçu, réalisé et produit une campagne conjuguant invitation papier connecté et relayée par des invitations emailing contenant un lien URL. Ce lien dirige vers un mini-site internet (PURL) contenant tous les détails de l'évènement, des photos et des vidéos.

L'invitation papier était connectée au digital via notre application «PrintETMobile». En flashant le support imprimé, des enrichissements et des contenus multi-media étaient disponibles en mode responsive depuis les smartphones et les tablettes.

Un autre exemple est la prise en charge « clé en main » par Axiom et son agence Terresrouges de l'organisation du Forum d'une division de l'Alliance Renault-Nissan. Celui-ci était composé de divers stands, de mobiliers, d'une salle de conférence, des écrans vidéo, de la Communication visuelle, de brochures, de vues 3D, des étiquetages spécifiques.

Qui sont vos clients et/ou comptes clefs pour ce type d'opérations ?

Nous sommes à la fois imprimeur historique et plateforme de services, nous répondons à l'ensemble des besoins en communication des PME et Grands Comptes. Nos interlocuteurs sont les directions marketing, les directions de la communication, les services des achats, les services généraux, etc. Par exemple, nous comptons parmi nos clients, des structures diverses et variées comme Heineken, Hyundai, KIA, Carglass, Nespresso, les parfums Caron, BIC, Total ou Aubade.

Accepteriez-vous de nous présenter votre offre ?

Notre offre couvre tous les besoins en Communication. Avec Axiom, l'impression offset et numérique, la communication visuelle, le façonnage, le routage et la logistique. Avec TerresRouges, nous pouvons répondre aux besoins en Stratégie de marque, de Création, d'Audiovisuelle, de solutions Digitales, d'animation de Réseaux Sociaux et d'Évènementiel. Notre plus : une vision 360° des besoins en communications et l'ensemble des solutions techniques regroupées sur un même site.

