

Caractère

Le magazine des professionnels de l'imprimé

MonAlbumPhoto relève le défi de la croissance



[caractere.net/item/monalbumphoto-releve-le-defi-de-la-croissance](http://www.caractere.net/item/monalbumphoto-releve-le-defi-de-la-croissance)

En 2004, lorsqu'ils créent MonAlbumPhoto (MAP), Pierre-Antoine et Alexandre Bataille, deux cousins passionnés de photographie, souhaitent offrir au grand public la possibilité d'imprimer ses photos en qualité professionnelle. Un site de production ouvre alors à Nanteuil-le-Haudouin (60), tandis que l'informatique et le marketing sont installés à Rungis (94). Le concept, novateur, combine l'usage de deux technologies, s'appuyant aussi bien sur les nouvelles techniques d'impression numérique que sur Internet, technologie désormais mature.

Le succès ne se fait pas attendre : en quelques clics, sur la Toile, les internautes peuvent sélectionner leurs photos, choisir une mise en page et valider l'impression de l'album qu'ils ont conçu. Une application mobile est également mise en place et les volumes de commande explosent au fil des années. Après dix ans d'aventure, cependant, les cousins Bataille décident de clore le chapitre monAlbumPhoto. Lionel Cler, transfuge de chez Orange, prend la direction de la structure fin 2014.

« J'ai rejoint MAP pour prolonger la dynamique de croissance. Nous combinons à la fois des enjeux d'innovation très pointus (propres au e-commerce, à la photo et à l'ultrapersonnalisation) et des enjeux de production avec une véritable aventure humaine tout au long de l'année et plus particulièrement durant le rush de fin d'année », indique le dirigeant. À chaque Noël, en effet, les commandes sont ponctuellement multipliées... par dix ! Un défi humain et technique relevé tous les ans par la structure qui s'appuie sur un parc machines de dernière génération. « Nous avons les meilleurs équipements du marché », croit savoir Fabrice Eugène, directeur du site. Ces dernières années, MAP a fait l'acquisition d'une HP Indigo 12000 en complément de sa 10000 et de son parc de 7000. Mais la direction, discrète, veille à ne pas rendre publique sa capacité de production.

La structure est d'ailleurs bien entourée. Depuis 2012, le cabinet de conseil Progress Partners accompagne l'imprimeur dans son développement. « Beaucoup d'entreprises ne survivent pas à de telles situations de croissance, car elles n'arrivent pas à répondre à l'afflux de commandes », rapporte Matthieu Hélas, consultant associé.

Agrandissement des locaux, réorganisation des flux, implication du personnel... La nouvelle organisation permet à MAP d'accompagner sereinement sa croissance. Et cela tombe bien : les ventes continuent de grimper.