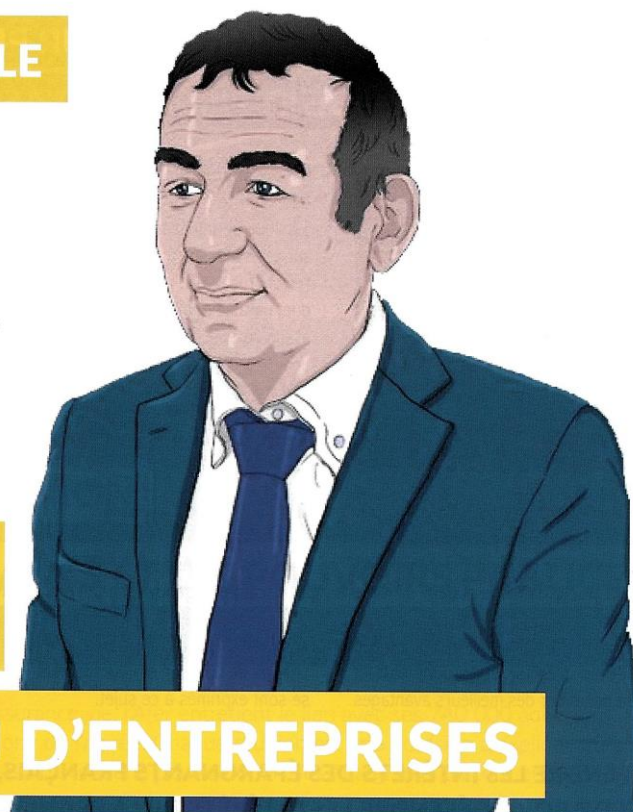


CARTES SUR TABLE



EBEN,

UN RÉSEAU D'ENTREPRISES

ENGAGÉ DANS L'AMÉNAGEMENT DES TERRITOIRES

Originaire de Mende en Lozère, André Vidal est un serial entrepreneur heureux. Il a créé et développé une douzaine d'entreprises, toujours dans la fourniture de bureau, le mobilier, l'informatique, les systèmes d'impression et les télécoms sur les départements de la Lozère, le Gard, la Loire, Haute-Loire, le Cantal, l'Aveyron et l'Hérault. Il y a douze ans, faute de repreneur au sein de la famille, il a revendu chacune de ses entités pour se consacrer à la vie associative. D'abord élu à la chambre de commerce, puis à la CPME, il prendra ensuite la tête du centre de jeunes dirigeants. Constatant qu'il n'y avait pas de réelle

représentativité nationale des entreprises de la bureautique, André Vidal s'est investi dans la fusion des syndicats pour mutualiser les moyens et parler d'une seule voix. « On m'avait dit que c'était impossible, alors, je l'ai fait ! » raconte-t-il, toujours avec le sourire et l'accent ensoleillé. A force de ralliements, d'alliances et d'acquisitions, six ans plus tard, la fédération EBEN était née. Elle comptait alors 300 membres. Aujourd'hui, plus de 2 000 entreprises, une vingtaine de partenaires et 10 collaborateurs s'investissent dans un même sens. Voilà une union réussie !

**Rencontre avec André Vidal,
aussi chaleureux que sa Lozère natale.**

Comment se porte votre secteur d'activités ?

Sur les 10 000 entreprises de notre branche présentes sur l'ensemble du territoire, 80% d'entre elles ont moins de 20 collaborateurs. Une de leur principale difficulté, reste l'accès aux marchés publics. Quelle que soit l'administration, la massification des achats est de rigueur. Beaucoup de centrales d'achats ont poussé en région et se fournissent auprès de grands groupes internationaux qui ne paient même pas d'impôt en France ! EBEN compte plusieurs succès à son actif, notamment le relèvement du seuil des marchés publics en deçà duquel les acheteurs publics sont dispensés de publicité et de mise en concurrence préalables (relèvement du seuil à 15 000 € en 2011 puis 25 000 € en 2015).

Nous avons aussi participé à la création de groupements momentanés d'entreprises. Chaque TPE garde son indépendance et travaille en commun avec les autres pour minimiser les coûts et accéder aux marchés nationaux. Le groupement ALKOR a réussi à remporter le marché national de fournitures de bureau du Ministère de la Défense ou encore le groupement RESADIA a remporté le marché des télécoms de l'UGAP.

Malgré ces réussites, il est important que les élus locaux, les mairies, les communautés de communes, les départements, les régions tout comme les hôpitaux et les services de l'Etat déconcentré permettent à nos TPE-PME de se porter candidates aux marchés publics.

Consulter les entreprises locales, c'est faire le choix de la sauvegarde du tissu économique, de la réactivité, de la proximité, du développement durable, de la qualité de service, d'une gamme produits et services plus étendue et plus adaptée à vos besoins. C'est aussi s'adresser à des interlocuteurs visibles et disponibles impliqués dans le développement local.

Quels sont les prochains objectifs d'EBEN ?

Indubitablement, c'est la digitalisation. EBEN s'est engagé à anticiper le futur. D'après une étude du Lab de BPIFrance, « Une entreprise sur cinq est condamnée

à disparaître si elle ne fait rien pour se mettre à l'ère du numérique d'ici trois ans ». Les sociétés françaises seraient deux fois moins nombreuses que les sociétés allemandes à recevoir des commandes via une interface en ligne. C'est un constat sans appel !

Un dirigeant sur deux cédera son entreprise dans les cinq ans à venir au sein d'EBEN. Il y a un véritable décalage générationnel entre nous et les startups digitales qui nous concurrencent, usant d'autres méthodes de travail. Avant, nos TPE avaient un seul métier. Aujourd'hui, elles sont pluridisciplinaires et répondent à l'ensemble de l'offre.

Nos adhérents n'ont pas forcément le temps de suivre une formation, même à distance sur les nouvelles technologies. Elles sont à la peine autant sur la gestion des réseaux sociaux que sur l'adoption d'outils internes pour améliorer leur productivité et leur gestion. Pour leur survie, nos dirigeants doivent sortir de leur zone de confort. C'est un enjeu vital.

Alors, nous les sensibilisons grâce à une application mobile en ligne, « Serious Game ». A travers ce jeu ludique et pédagogique, nous comptons faire assimiler à nos dirigeants les grandes phases du digital, les enjeux, leur donner les clés pour développer leur notoriété, renforcer leur relation client, améliorer même la productivité... toujours grâce au numérique.

Un univers s'ouvre à eux et nous sommes à leurs côtés pour que cette évolution soit la plus douce possible.

Vous dites qu'un dirigeant sur deux cédera son entreprise dans les cinq ans à venir au sein d'EBEN ? Mais, alors, quel rôle jouez-vous dans la transmission ?

Nous les accompagnons dans leur démarche vers une stratégie de cession. Plusieurs outils s'offrent à eux : de l'accompagnement personnalisé jusqu'à la mise en relation entre les cédants et repreneurs via la plateforme MeetPRO. Nous avons aussi rédigé un livre blanc qui reprend les éléments déterminants de la valorisation d'une entreprise de services du numérique. Elaboré par notre Commission informatique, en partenariat avec le cabinet Crescendo Finance, ce document aborde notamment l'estimation des valeurs titres, les spécificités d'une entreprise réalisant des prestations d'infogérance, l'indicateur EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) normatif, la valorisation et le prix de vente.

Etes-vous papier ou e-mail ?

Culture papier bien sûr ! Le numérique n'est pas forcément plus écologique, tout dépend de l'usage que l'on a de nos documents et de multiples autres facteurs. Selon l'étude de Carbone 4, l'empreinte carbone d'un livre papier est de 1,3kg d'équivalent CO2 ; celle d'une liseuse de 235kg. Et pourtant, la taxe sur les papiers Citeo (ex-Ecofolio) a augmenté de 85% en 15 ans !!! Son taux de contribution a considérablement augmenté en 2018 et ça ne s'arrêtera pas là.

Etes-vous impliqué dans les filières de collecte et de traitement des déchets ?

Ce secteur représente un coût important pour nos adhérents. La fédération a fait le choix de s'impliquer en amont, d'être force de propositions, plutôt que passivement subir.

EBEN était actif dans les groupes de travail mis en place par le Ministère de l'Ecologie et du développement durable sur l'éco contribution et le système de collecte et de traitement séparé des déchets d'élé-