

# LE PACK JURIDIQUE EBEN, POUR SÉCURISER VOTRE ACTIVITÉ

Cloud Computing, SaaS, piratage...  
pour lutter contre toutes  
les agressions que peuvent susciter  
l'usage de ces technologies  
avancées, EBEN (Fédération des  
Entreprises du Bureau et du  
Numérique) propose, en  
association avec le cabinet  
Alain Bensoussan Avocats, un pack  
de sécurité juridique complet au prix  
de 500 euros HT.  
Et, pour la mise à jour régulière des  
documents de l'entreprise, un  
contrat de service EBEN pour un  
coût de 150 € HT à l'année....  
Plus d'infos sur :  
[www.federation-eben.com](http://www.federation-eben.com)

les produits sont ré-agencés dans d'autres rayons de façon à ce que les articles aux plus fortes rotations se retrouvent proches de l'épine dorsale de l'entrepôt.

L'ERP gère tous nos flux, achats, ventes, compta, trésorerie, la facturation, mais aussi la gestion des assortiments, et des bases de données des catalogues. Un autre système le TMS Transport Management System permet d'optimiser les livraisons, les plans d'expédition dans toute France, tous les jours. Nous avons beaucoup travaillé pour optimiser nos process et nous continuons de progresser étape après étape.

Deux autres entrepôts déportés d'une superficie totale de 15 000 m<sup>2</sup> nous permettent de faire face au stockage de masse. Pour assurer les commandes à 100 %, nous devons approvisionner nos produits avant la saison scolaire qui commence début mai pour finir fin août. Lors du rush de juin/juillet, l'entrepôt passe de 200 à 450 personnes.

Le défi est de pouvoir livrer les écoles en fonction de leurs souhaits, soit en juin/juillet, ou avant fin août, la veille de la rentrée des classes.

L'investissement logistique pour la tranche 2 représente un coût de 4,5 millions d'euros sur 2 ans. Nos outils évoluent et cela n'est pas le fruit du hasard. Pour accompagner la croissance de nos enseignes Majuscule et Burolike, la centrale doit être encore plus efficace.

**Le Papetier de France:**  
*En matière d'e-commerce, comment vous positionnez-vous ?*

**Laurent Proy :** Nous disposons déjà de solutions abouties en BtoB Bureau et Scolaire pour nos adhérents. Ainsi leurs clients disposent d'un portail personnalisable de commande avec un accès sécurisé.

Le e-commerce grand public, c'est-à-dire une offre de type BtoC, est gérée par les adhérents qui le font eux-mêmes, sous leur bannière, s'ils le souhaitent. Notre système IT permet de leur fournir les bases de données « images » et « textes » pour alimenter leur propre système informatique afin qu'ils puissent gérer leur site e-commerce, leurs flyers, leur communication... Majuscule SA réfléchit à une solution BtoC grand public mais nous n'avons pas vocation à faire un site e-commerce qui concurrencerait directement nos adhérents. Ce serait très facile à réaliser mais contraire à nos valeurs. Ce que l'on souhaite par contre c'est développer des offres complémentaires à celles de nos adhérents.

Autre force : notre système d'information auprès des commerciaux qui ont accès à l'extranet de la centrale. Le ven-

deur connecté sait quels sont les produits disponibles sur la centrale, quel est le niveau de stock en temps réel, les dates de réassort si besoin. Ce sont des aides importantes pour les commerciaux. Nous investissons dans la refonte de notre stratégie digitale.

**« Notre première force est notre forme coopérative. »**

**Le Papetier de France : Quelles sont les forces de Majuscule ?**

**Laurent Proy :** Grâce à notre ADN coopératif, nous mutualisons et additionnons de façon très forte nos compétences et nos moyens. Nos adhérents, à la fois associés et clients, participent activement aux décisions stratégiques de leur centrale grâce à leur expertise forte du terrain qui est un

atout majeur pour nous. De plus, les entreprises détenues par nos associés sont stables et saines.

Coté finance, nous n'avons pas à rémunérer des capitaux extérieurs contrairement aux autres enseignes détenues par des capitaux étrangers.

Enfin, notre positionnement unique sur les différents univers du Bureau et du scolaire, aussi bien en BtoB, qu'en magasin, apporte une stabilité renforcée fort appréciée dans l'environnement actuel.

**Le Papetier de France :**  
*Et pour vos faiblesses ?*

**Laurent Proy :** Bien sûr, on en a, comme tout le monde.

Face aux grands groupes internationaux, nous n'avons pas les mêmes moyens financiers ni de massification. Par contre, nous sommes autonomes, nos adhérents sont très impliqués, et

connaissent très bien leur maillage territorial...

À nous de savoir faire preuve d'ingéniosité et de créativité. J'oserais dire que nous n'avons pas tant de faiblesses que cela. Depuis 5 ans nous avons su faire évoluer nos fonds propres. Notre surface financière s'améliore et notre ratio d'endettement est inférieur à 0,6 !

Nos réseaux sont à taille humaine. Pour moi, ce sont des forces de terrain importantes qui connaissent leur région. De plus, on a su diversifier nos outils, les faire évoluer et on continuera à les améliorer. Nos différents plans d'actions sont tous bien engagés. Je n'ai pas d'inquiétude à ce sujet.



*Yves Menon, leader de la filière Burolike et Jacques Rouard, président.*