

Global Bureautique

« L'avenir de notre métier est assuré »

Depuis le 1^{er} avril 2019, A4A3 Bureautique, **Repro Bureau** et **Global Bureautique** se sont rapprochées pour devenir... **Global Bureautique**. Partenaire incontournable dans le Grand Est dans les domaines des solutions d'impression et des flux documentaires, la nouvelle société se doit de répondre à l'enjeu de la transformation numérique le métier de demain. Entretien avec Rodolphe Alberola, le directeur général.



Pourriez-vous nous présenter Global Bureautique ?

Créée le 1^{er} avril 2019, Global Bureautique est issue de la fusion de Repro Bureau et de A4A3 Bureautique. La première née il y a une trentaine d'années, était dépositaire historique de la marque Canon. A4A3 existait depuis 12 ans et distribuait la marque Develop qui est une marque du groupe Konica-Minolta. Ces deux entités étaient du Groupe Sequoia une holding lorraine indépendante elle-même revendue au constructeur Konica-Minolta qui est toutefois resté autonome dans son mode de fonctionnement et dans sa direction. D'un point de vue logistique et opérationnel, on a estimé qu'il était naturel de rapprocher des structures de taille équivalente de façon à optimiser le service auprès de nos clients. Repro Bureau avait un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros, similaire à celui d'A4/A3, entités auxquelles nous avons ajouté Global Bureautique, une autre filiale plus petite. On a choisi de manière opportune de garder le nom de cette dernière car il correspond bien à nos futurs métiers. Désormais, notre but est de fédérer les entités et créer les conditions propices à une nouvelle histoire pour nos collaborateurs.

Quels sont les métiers de la société nouvellement constituée ?

D'abord, il y a l'impression et les services associés, maintenance et contrat de service notamment, qui représentent encore aujourd'hui 80 % de notre chiffre d'affaires. Or aujourd'hui, on digitalise de plus en plus les process de travail et les modes de communication. Nous sommes dans l'obligation de prévoir l'avenir et prendre le virage de la gestion documentaire.

Qu'entendez-vous par « gestion documentaire » ?

C'est tout ce que l'on peut lier à la dématérialisation : factures, bons de livraison, bons de commande... En parallèle de ce pilier incontournable, nous développons deux nouvelles familles de produits. D'abord, la sauvegarde des données. Ensuite, l'installation d'écrans de communication appelés à remplacer progressivement le Paper board, le tableau blanc ou le vidéo-projecteur. Ce sont des sortes de tablettes tactiles géantes dans lesquelles on a intégré un système d'exploitation et qui vont permettre l'interactivité sur les documents et la possibilité de travailler de manière collaborative. Nous anticipons la décroissance du papier qui s'est d'ores et déjà amorcée. Les constructeurs annoncent une baisse de 20 % dans les sept ans qui viennent. C'est un phénomène très important car c'est ce qui nous fait vivre.

Pour aborder ces nouveaux métiers, quel est l'effectif de l'entreprise ?

Global Bureautique comprend 25 salariés. Mais le mode de fonctionnement du groupe Sequoia Global Services, implique que ses filiales utilisent les compétences logistiques du groupe Sequoia. Par exemple, nous n'avons aucun technicien salarié et pourtant, 36 travaillent pour

« Les profils que nous recrutons aujourd'hui, sont plutôt axés nouvelles technologies. On fait également monter en compétences nos commerciaux qui forment l'essentiel de notre effectif. »

Rodolphe Alberola,
Directeur général Global Bureautique

nous. Nous utilisons les moyens mutualisés du groupe pour satisfaire nos clients. Quand vous maillez un territoire comme la Lorraine et que vous êtes une petite structure isolée et que vous n'avez que trois ou quatre techniciens, on peut imaginer que c'est plus compliqué d'avoir une présence de qualité à tous de points de vue par rapport à nous, Global Bureautique.

Ces enjeux clairement tournés vers la digitalisation, vous amènent à rechercher des compétences que vous n'aviez pas jusqu'alors ?

Tout à fait. Les profils que nous recrutons aujourd'hui, sont plutôt axés nouvelles technologies. On fait également monter en compétences nos commerciaux qui forment l'essentiel de notre effectif. C'est aussi pour ça qu'on est n°1 dans le Grand Est. On a la puissance logistique nationale tout en étant local.

Comment voyez-vous l'avenir ?

On a deux axes de développement. On va continuer la croissance par la conquête de nouveaux clients en prenant des parts de marché chez nos concurrents. Cela permet de compenser la perte de la consommation de pages chez nos clients actuels. Puis on va vendre des produits complémentaires à nos clients. Si on est capable de prendre ce virage de la digitalisation, de former les gens à ces nouveaux métiers et de les habituer à ces changements, nous n'avons pas à nous inquiéter pour l'avenir de notre métier.

De quelle façon allez-vous motiver vos troupes ?

On incite nos collaborateurs à s'intéresser à ces nouveaux

métiers, souvent par les plans de rémunération. Je viens également d'embaucher un conseiller spécifiquement dédié à la vente de solutions IT (Technologies de l'Information). Son travail sera d'accompagner les chargés de clientèle qui ne se sentent pas assez à l'aise sur une approche de ces produits-là et pourront donc utiliser sa compétence et progresser dans le domaine. L'idée est de tripler voire quadrupler ce poste si les tests s'avèrent concluants.

Quels sont vos objectifs ?

Un commercial vend une solution annexe tous les trois mois. L'idée dans le courant de l'année, est de monter à une fois tous les deux mois, donc entre cinq et six dans l'année. En 2020, on serait plutôt sur une par mois et par commercial. Le marché commence à être mature au niveau de la gestion documentaire.

Le métier le plus porteur en quelque sorte ?

Certainement. Parce que c'est là dont on a le plus besoin d'expertise. Il faut savoir auditer une entreprise, comprendre ses problématiques et adapter l'interface de la solution au fonctionnement du client pour qu'il puisse s'approprier. C'est aussi ce qui permettra de mieux le fidéliser. On a des collaborateurs capables d'analyser les prérequis pour installer une solution. C'est la grande force de notre groupe.

Global Bureautique, c'est...

- 1 13 millions d'euros de chiffre d'affaire
- 2 5 sites dans le Grand Est : Epinal, Nancy, Metz, Sarreguemines et Strasbourg
- 3 Distributeur exclusif de la marque Develop