

# La connaissance du terrain comme moteur d'action et d'évolution

Rencontre avec Philippe BURTY, co-gérant de Saint Etienne Bureau Mobilier, entreprise de distribution, d'aménagement et d'agencement de bureau qui a, depuis peu, emménagé dans de nouveaux locaux.



## Présentez-nous votre société

Saint Etienne Bureau Mobilier est une entreprise de vente et d'installation de mobilier de bureau, à destination des professionnels des bassins stéphanois et lyonnais. Nous commercialisons des marques nationales, européennes voire mondiales. Elle existe depuis 1981. Mon associé, Yvon Warambourg et moi-même, avons racheté la partie aménagement de l'entreprise en 2013. La société compte aujourd'hui sept salariés. En juillet 2018, nous avons emménagé dans de nouveaux locaux, plus grands (700m<sup>2</sup>) et surtout basés à Saint Etienne même.

## Parlez-nous de votre parcours

Je suis arrivé lors de la création de la structure en tant que commercial mobilier avec la ferme intention d'y rester un mois et je n'en suis finalement jamais parti. J'ai évolué

en interne, en développant le département mobilier dans la société qui, à l'époque, avait des activités traditionnelles : mobilier, papeterie et photocopieur. Depuis le rachat, mon associé et moi avons souhaité conserver notre casquette de commerciaux. Cela nous permet d'avoir une meilleure vision de ce qu'il se fait sur le marché.

“

Exister c'est nous adapter en permanence.

”

## Quelles sont les tendances, selon vous ?

On constate, depuis de nombreux mois, une revalorisation des espaces de travail avec une nette montée en gamme des

produits proposés. Maintenant qu'ils ont bien testé le toujours moins cher, le toujours plus bas et le toujours plus vite, les clients en reviennent plus facilement à nos arguments de professionnels et d'aménageurs en faveur de produits plus qualitatifs. En échange, nous nous devons d'apporter un service différent : un client n'est pas un numéro de compte, c'est quelqu'un qui nous suit pendant des années et que l'on soigne pendant des années.

## Quels sont les défis majeurs à relever ?

On entend parler de nouveaux modes de travail comme le co-working ou le télétravail mais je ne crois pas à une révolution des pratiques. Il est clair que cela va représenter une certaine part de marché mais je suis sûr que nous vendrons toujours autant de bureaux. Pas forcément sous la même forme ni de la même manière. Par contre, les aménagements actuels répondent mieux aux attentes des entreprises en matière de bien-être des utilisateurs (acoustique, ergonomie du poste de travail, éclairage adapté...). A nous de trouver les solutions correspondant aux besoins et attentes de nos clients.

## Que vous apporte EBEN ?

EBEN nous apporte une connaissance de ce qu'il peut se faire à l'échelle nationale et nous permet de rencontrer des gens qui ont les mêmes problématiques que nous. Quand on reste dans son coin, on croit que ce qu'on fait est ce qu'il y a de mieux ou on n'ose pas se lancer. Or, à EBEN, on échange et on trouve des solutions. A plusieurs, on est plus fort !!!

## TRAIT D'UNION

LA LETTRE DES PROFESSIONNELS DU BUREAU ET DU NUMÉRIQUE

La lettre des professionnels du Bureau et du numérique

Directeur de la publication : André Vidal

Rédaction : Delphine Cuyriet, Maxime Marion, Sandra Meunier, Emmanuelle Bauvais

Couverture : David Autin

Photos : David Autin, Frédéric Joly, Celestory

Maquette : Ad'On



69 rue Ampère, 75017 PARIS

Tel : 01 42 96 38 99

Fax : 01 42 60 26 73

[contact@federation-eben.com](mailto:contact@federation-eben.com)

## L'actualité de votre métier

en continu ! à suivre sur [federation-eben.com](http://federation-eben.com) et sur les médias sociaux



myagenda EDI

