

N° 7 Juillet Août 2007 - 3 €

Entreprissimo

le mag

L'interview

STÉPHANE BIDAULT
TEB

« SANS INNOVATION,
POINT DE SALUT »

DOSSIER

R 28331 - 0007 - F : 3,00 €



Comment financer vos projets



Le Sens de l'Action

L'interview / STÉPHANE BIDAULT

Concepteur et installateur d'équipements de vidéosurveillance et de sécurité, TEB est présent à travers la France (quatre agences) et dans 27 pays en Europe (cinq filiales). Son sens très poussé de l'innovation lui permet de développer une gamme complète de solutions à la pointe des dernières technologies.

TEB : sans innovation, point de salut

Entreprissimo le mag TEB va célébrer ses 30 ans dans quelques mois. À l'origine, votre père est parti seul. Comment, d'un projet modeste, en est-il arrivé à diriger une entreprise leader dans les domaines de la vidéosurveillance et de la sécurité ?

STÉPHANE BIDAULT : L'entreprise était à l'origine spécialisée dans l'électronique et la maintenance. Le marché était celui des cartes électroniques pour les machines-outils et les répondeurs (qui venaient alors tout juste d'apparaître).

L'évolution s'est faite au fil des rencontres. Mon père vendait des répondeurs aux éleveurs – qui sont difficilement joignables. Or, en discutant avec eux, il s'est aperçu qu'ils avaient des difficultés à être présents au bon moment dans l'étable pour le vêlage. Il a donc eu l'idée de leur proposer des caméras. Mais une caméra ne suffisait pas, il a créé « les yeux de la nuit », une caméra qui se déplace à l'horizontale sur toute l'étable. Il a présenté, dans la foulée, ce produit au Salon de l'agriculture à Paris, où il a eu le Prix de l'innovation. C'est là que l'histoire a pris une autre tournure... Les demandes ont afflué, notamment de la grande distribution pour laquelle mon père a mis au point une caméra adaptée, plus petite, plus discrète, plus rapide, plus haut de gamme.

« C'est là que l'histoire a pris une autre tournure... »

Le premier système a été installé en 1984 dans un Auchan du sud de la France. Aujourd'hui, nous le développons toujours, sous le nom de TUB Caméra, avec une technologie qui a évolué pour passer des câbles aux faisceaux laser. Et nous sommes désormais présents dans des enseignes comme Carrefour, Castorama, Leroy-Merlin, Système U, Tesco en Angleterre, IKÉA ou la Coop en Italie.

Entreprissimo le mag L'entreprise s'est ensuite diversifiée...

S. B. : Nous avons suivi les évolutions du marché en proposant, outre les caméras classiques, des caméras IP pour Internet. Et depuis deux ans, après un an et demi de R&D, nous avons fait le pari de développer des enregistreurs numériques – ainsi que toute une gamme de logiciels pour enregistrer les images vidéos. Aujourd'hui, nous rencontrons un vrai succès, notamment auprès des banques comme la Caisse d'Épargne. La version embarquée du logiciel Digipryn vient également d'être retenue par le ministère de l'Intérieur pour équiper les voitures d'intervention. Cela représente 400 voitures cette année et autant l'année prochaine.

Entreprissimo le mag En 1997, TEB créait sa première filiale, en Pologne. Comment avez-vous opéré vos choix pour générer de la croissance ?

S. B. : À l'origine, nous avons suivi nos gros clients, comme Auchan et Carrefour qui ont ouvert des magasins partout en Europe. C'est ainsi qu'aujourd'hui nous possédons cinq filiales, en Espagne, en Angleterre, en Pologne, en Suisse et en Hongrie. Mais nous sommes désormais beaucoup plus proactifs, et nous travaillons dans chacun de ces pays avec des groupes locaux.

Et puis fin 2006, nous avons créé une autre filiale, Média et Sécurité, qui propose une offre adaptée aux petites surfaces. L'idée est née du constat que les boutiques, ainsi que certains lieux recevant du public,

Bio-express

STÉPHANE BIDAULT est le président de l'entreprise TEB où il est entré au poste de commercial.

1972 : NAISSANCE À BRÉTIGNY-SUR-ORGE

1978 : SON PÈRE CRÉE TEB (À SANTENAY À L'ORIGINE)

1994 : INTÈGRE L'ENTREPRISE FAMILIALE AU POSTE DE COMMERCIAL

2001 : EN DEVIENT LE DIRECTEUR GÉNÉRAL PUIS LE PRÉSIDENT EN 2006



Photo : Patrice Thomas



avaient un souci de sécurité mais aussi d'animation des ventes. Or, avec les technologies d'aujourd'hui, nous avons les moyens de faire du deux en un. Les perspectives de développement sont intéressantes, dans les chaînes et les franchises essentiellement.

Entreprissimo *le mag* **Dans un secteur assez concurrentiel, où vous côtoyez des géants américains, vous, petit Poucet, comment expliquez-vous votre succès ?**

S. B. : Nous aimons profondément l'innovation et la technologie, et nous respectons toutes les relations mises en place. La qualité et le respect du client, mais aussi des fournisseurs, nous permettent de durer. Cela fait trente ans que nous sommes là et, dans notre domaine, c'est plutôt rare. Enfin, j'ajouterais que la conjoncture fait que les problèmes de sécurité sont d'actualité.

Mais c'est vrai qu'à côté du premier concurrent américain, qui réalise un milliard d'euros de chiffre d'affaires rien qu'en Europe, quand nous ne sommes qu'à 11 millions, nous faisons figure de petit Poucet. Nous essayons donc d'apporter un plus en terme de personnalisation du produit. Par exemple, nous pouvons retravailler l'interface graphique d'un logiciel pour un client qui le souhaite. Plus proches des clients, nous sommes aussi plus réactifs...

Entreprissimo *le mag* **Votre nom est aujourd'hui associé à celui de Michel Fournier, qui prépare le grand saut (pour battre le record du saut en parachute en s'élançant dans le vide à 40 000 mètres d'altitude). Pourquoi cet engagement ?**

S. B. : Nous l'accompagnons sur l'aspect technique et sur le plan personnel. Parce que nous avons nous-mêmes un intérêt à innover. Notre métier, c'est d'apporter des choses nouvelles sur le marché. Or ce projet n'est pas un pari. Certes, il peut ne pas aboutir, mais nous croyons en nos rêves, d'autant plus que la préparation est faite avec toute la rigueur nécessaire. ❖❖

Ils font l'entreprise

Louis Bidault, président du conseil de surveillance
Sébastien Bidault, directeur à l'international
Jean-Christophe Noirel, directeur technique
Éric Carterot et **Arnaud Chiron**, directeurs des ventes

NOS PERFORMANCES

11 MILLIONS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2006. OBJECTIF 2007 : 13 MILLIONS. 30% DES VENTES À L'EXPORT. PRÉSENT DANS 27 PAYS. DES RÉFÉRENCES COMME CARREFOUR, SYSTEME U, SNCF, LA CAISSE D'ÉPARGNE, LE CRÉDIT AGRICOLE ET LE MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR.

EN SAVOIR PLUS

TEB - CORPEAU - 21190 MEURSAULT - 03 80 21 90 90 - WWW.TEB-ONLINE.COM

La santé de votre entreprise dépend de la vôtre.



La solution pour vous protéger : *Radiance a créé*

Pack Profils

Forte de son expérience et de la confiance de 170 000 professionnels indépendants, *Radiance a créé une nouvelle protection intégrale spécialement conçue pour répondre à vos besoins en matière de complémentaire santé et de prévoyance.* Simple et personnalisé, *Pack Profils* vous permet d'accéder au meilleur tarif à une protection santé souple et performante. De plus dans le cadre de la loi Madelin, vous profitez d'une déduction fiscale de vos cotisations. Découvrez les nombreux avantages du *Pack Profils Radiance*. *rencontrons-nous !*



DIJON - 5, place de la République

N°Azur 0 810 044 444