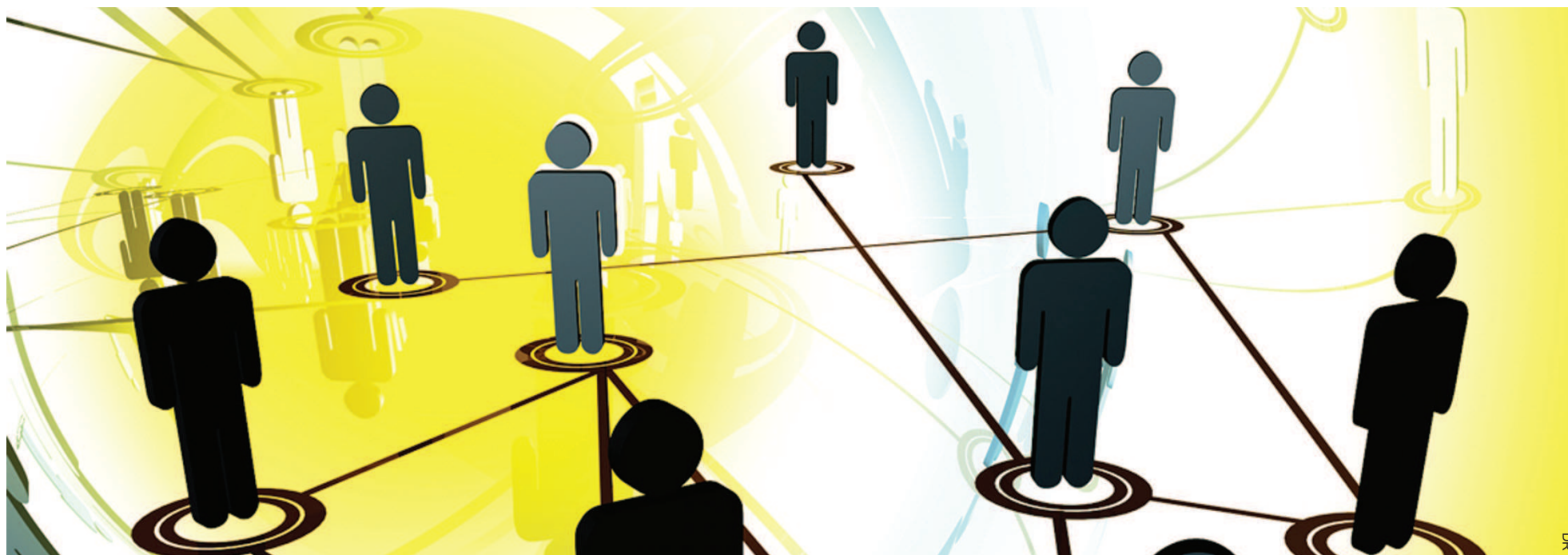


LE JOURNAL TOULOUSAIN

severine.sarrat@premiere-reponse.com

Economie



ACEOS

Des entreprises fédérées

La société de service ACEOS organisait son premier petit-déjeuner rencontre mardi dernier, à l'attention de ses entreprises membres, l'occasion d'échanger des expériences mais aussi de tisser un premier réseau d'affaires pour les dirigeants présents.

C'est un fait, le tissu économique national, et plus particulièrement régional, se base sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME) qui, évidemment, ne bénéficient pas des moyens et donc des avantages des grands groupes. Que ce soit en termes de puissance d'achat, de solutions de motivation des salariés ou encore de réseau d'affaires, ces sociétés se sentent souvent isolées. Pour remédier à ce problème, ACEOS, société de service qui s'est donnée pour mission de fédérer les PME et TPE, négocie pour ses adhérents, des contrats-cadres leur permettant d'accéder à des privilèges auxquels ils ne pourraient prétendre seuls.

Avec 8 agences disséminées sur tout le territoire français, ACEOS touche aujourd'hui

plus de 4 000 entreprises, dont 550 sont adhérentes. Thierry Pautonnier, gérant de l'agence Midi-Pyrénées, explique que «la fédération des entreprises tourne autour de trois axes principaux, à savoir l'augmentation de leur chiffre d'affaires, la maîtrise de leurs coûts et la motivation de leurs salariés.» Ainsi, l'objectif d'ACEOS reste d'établir des relations entre les entreprises et les prestataires afin de générer un volume d'affaire important, mais aussi de négocier des contrats-cadres avec les prestataires pour proposer les meilleures conditions aux sociétés adhérentes, notamment en ce qui concerne les frais généraux. Enfin, ACEOS donne accès à un service de Comité d'Entreprise externalisé qui permet aux 40 000 salariés des éta-

blissements membres de bénéficier de tarifs réduits, comme dans n'importe quel CE interne.

Un processus à double sens

Office Dépôt, par exemple, fait partie des partenaires d'ACEOS et propose aux adhérents des prix avantageux sur les fournitures de bureau. Le contrat-cadre négocié avec ACEOS leur permet aujourd'hui de pouvoir avancer des tarifs habituellement réservés aux grands groupes et sociétés du CAC 40. Pour FBB Assurance, il s'agit du même procédé. Pour cette structure spécialisée dans l'audit, la recherche et la négociation d'assurances pour les entreprises, l'en-

jeu est de mettre à disposition des adhérents ACEOS le minimum d'interlocuteurs pour le maximum de solutions.

Les établissements fédérés par ACEOS s'avèrent aussi divers en termes de secteur d'activité que de masse salariale. Du cabinet d'avocats, au courtier en voyage, en passant par l'expert-comptable, les dirigeants présents au petit-déjeuner-rencontre qui avait lieu mardi dernier, se disent enthousiastes et satisfaits des services proposés par ACEOS. Pour preuve, l'école d'avocats se réjouit d'avoir pu revisiter ses contrats d'assurances et d'avoir bénéficié de tarifs intéressants avec le concours de FBB Assurances, et ce, grâce aux partenariats négociés par ACEOS. D'autres, qui travail-

lent seuls, avouent avoir du mal à rencontrer des prestataires et à se constituer un réseau d'affaires. Ainsi, ACEOS apporte une réponse à leurs attentes en les mettant en relation avec ses autres entreprises adhérentes.

Et le processus mis en place par ACEOS fonctionne dans les deux sens, les entreprises ayant besoin d'une structure fédératrice, et ACEOS se développant via ses adhérents. «Nous faisons en sorte que nos membres se rencontrent mais, ces derniers nous présentent aussi leurs prestataires ou leurs clients afin qu'ils puissent prétendre eux-mêmes intégrer notre cercle et l'étoffer», conclut Thierry Pautonnier.

Séverine Sarrat