

TRAIT - - D'UNION



AU SOMMAIRE...

<i>EBEN vous donne rendez-vous</i>	<i>p. 1</i>
<i>Marchés publics : de bonnes nouvelles</i>	<i>p. 2-3</i>
<i>Assurance fraude téléphonique, ça marche !</i>	<i>p. 3</i>
<i>Emploi et formation</i>	<i>p. 4</i>
<i>Bientôt une nouvelle grille de classification</i>	<i>p. 4</i>
<i>La Tribune de nos partenaires</i>	<i>p. 5-6</i>

Adieu l'Ami !



Notre ami et fondateur du groupe d'information professionnelle MBC, **Michel Burton** s'est éteint soudainement à l'âge de 70 ans. Michel était un grand patron de presse respecté, passionné, passionnant et humain. La presse professionnelle perd l'un de ses grands artisans. Nous présentons toutes nos condoléances à sa famille, ses amis, ses collaborateurs.

EBEN vous donne rendez-vous



• Mercredi 25 mai 2016 : Rencontres distributeurs du mobilier de bureau.

Comme annoncé dans nos précédents numéros, nous vous donnons rendez-vous dans les locaux de l'UNIFA, à partir de **12h15**.

AU PROGRAMME :

- **12h15** : cocktail déjeunatoire
- **13h45** : introduction par André VIDAL, président d'EBEN et Vincent Gruau, administrateur de l'UNIFA
- **14h** : les chiffres du marchés, présentés par Odile Duchenne, directrice déléguée de l'UNIFA
- **14h15** : Et si on écoutait les salariés ? Les résultats du baromètre ACTINEO/CSA par Odile Duchenne
- **14h45** : la Charte des relations éthiques et responsables, présentée par Patrick Jacquinet, consultant, UNIFA
- **15h45** : l'éco-filière du mobilier pro au service de la distribution, par Bruno Mouzè, responsable adhérents, VALDELIA
- **16h30** : clôture

Pour vous inscrire, cliquez sur [ce lien actif](#) ou contactez **Anne** : contact@federation-eben.com

- **Octobre 2016** : Rencontres EBEN à l'hôtel Crowne Plaza, 10 place de la République, 75011 Paris.



Edito

André VIDAL
Président

Patrons vent debout !

Les textes absurdes et les décisions compliquant notre quotidien d'entrepreneur se multiplient. La foire aux idées pour dénaturer le texte de la loi Travail semble ouverte. Le gouvernement envisage aujourd'hui de soumettre les CDD à une surtaxation qui viendra pénaliser ceux qui prennent des risques pour développer leur entreprise.

L'augmentation des taxes n'a jamais créé d'emploi, il faut inciter et non pas démotiver !

Pour cela il nous faut faire entendre fortement la voix des TPE / PME très souvent méprisées alors qu'elles représentent l'immense majorité des entreprises françaises.

Il est encore temps de faire obstacle à ce projet. C'est pourquoi nous nous associons à la CGPME et vous proposons de participer à une manifestation virtuelle en apportant votre témoignage sur les conséquences désastreuses de la surtaxation des CDD envisagée par le gouvernement.

Pour cela merci de vous connecter sur le site www.patronsventdebout.fr et de laisser votre témoignage en remplissant le formulaire et en y joignant votre photo.

Un petit clic pour éviter une grande claque !

Parce qu'ensemble nous sommes plus forts !

TOUS METIERS

Marchés publics : de bonnes nouvelles pour nos PME



Le décret du 27 mars 2016 relatif aux marchés publics et aux marchés de défense ou de sécurité, pris en application de l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics, achève la transposition des directives européennes et met en œuvre la réforme de la commande publique. Ainsi, au 1er avril

2016, l'ancien code des marchés publics, en vigueur depuis 2006, est abrogé.

Cette nouvelle réglementation vise à simplifier le droit des marchés publics et à favoriser l'accès des PME à la commande publique. Aujourd'hui, 30% des contrats (en valeur) sont alloués à des PME, l'objectif du gouvernement est de pouvoir augmenter ce chiffre à 50% d'ici 2 à 3 ans.

Retour sur les principales mesures édictées pour répondre aux attentes des PME :

Allotissement

Le découpage des marchés publics en lots accessibles aux PME devient la règle pour tous les acheteurs. Ce qui représente 1,5 milliard d'euros de marchés nouvellement ouverts aux PME. Lorsqu'un acheteur décide de ne pas allouer un marché, il doit motiver son choix dans les documents de la consultation.

Les marchés de partenariat

Il n'y aura désormais plus de contrat de la commande publique excluant d'office les PME. Auparavant appelés "contrats de partenariat" ou "partenariats public-privé (PPP)", les nouveaux marchés de partenariat devront obligatoirement comporter une part réservée aux PME. Les autorités accordant des concessions à des entreprises pourront leur imposer de confier au moins 10% des travaux ou services à des PME.

Seuil de chiffre d'affaires

Pour éviter que les PME soient éliminées lors de l'analyse des candidatures, l'exigence du chiffre d'affaires ne peut plus dépasser deux fois la valeur estimée du marché. Les exigences de capacité doivent être proportionnées à l'objet du marché public.

En outre, il sera interdit d'écartier un candidat au seul motif qu'il n'aurait pas de références, une mesure qui est donc favorable aux PME nouvellement créées.

Simplification des candidatures

La généralisation du formulaire unique des marchés publics (le document unique de marché européen — DUME), la généralisation de la dématérialisation, ainsi que l'interdiction pour l'ache-

teur de demander des documents justificatifs qu'il peut obtenir directement en ligne devraient alléger les charges et simplifier les démarches pour les PME.

Rappelons qu'aujourd'hui, le prix moyen d'un dossier pour répondre à un appel d'offres est de 2 500 €. En moyenne, il faut répondre à 8 appels d'offres pour décrocher un marché.

Pas de mise en concurrence ni publicité en dessous de 25000€

Comme nous vous l'avions indiqué précédemment, depuis le 1^{er} octobre 2015, tous les acheteurs peuvent aujourd'hui passer un marché public négocié sans publicité ni mise en concurrence préalables si son montant est inférieur à 25 000 €.

DE VÉRITABLES ATOUTS CHEZ LES GROUPEMENTS

Le mois dernier, nous vous informions de notre rencontre avec l'UGAP ; elle s'inscrit dans notre action globale qui vise à permettre à nos entreprises d'accéder aux grands marchés, publics et privés. Force est de constater que les administrations centralisent de plus en plus leurs achats en s'adressant à cette centrale. L'ancrage local qui fait la force de nos entreprises n'est plus un argument suffisant.

Mais l'UGAP, pour répondre à ces demandes lance aussi ses propres appels d'offre. L'objectif de notre entretien avec la Centrale d'achats était donc de comprendre quelles sont les attentes de cet acheteur et de voir de quelle manière nos PME peuvent y répondre.

L'UGAP n'a pas caché sa réticence à allouer régionalement les marchés nationaux. C'est selon eux source de déséquilibre : dans certaines régions, les candidatures peinent à arriver et les structures d'entreprise tout autant que leur capacité à répondre aux attentes diffèrent beaucoup.

En revanche, les groupements d'entreprises nationales sont des interlocuteurs idéals. Les atouts sont multiples :

- un maillage national qui permet de répondre à la totalité d'un marché
- des entreprises qui, prises individuellement, ont la connaissance et l'expérience du terrain local

Seule condition : que la structure chapeau soit suffisamment solide et organisée pour répondre aux appels d'offre et garantir une relative homogénéité de service d'un bout à l'autre du territoire. Ainsi, ce ne peut être le fait d'un « groupement d'opportunité ou de circonstance ».

Loïc Mignotte, dirigeant d'ACTIVIUM-ID membre de RESADIA confirme : « Nous travaillons avec des grands acheteurs. Nous avons récemment remporté un marché télécom UGAP de plus de 30 millions d'euros. Le groupement va embaucher une troisième personne à plein temps pour suivre ces dossiers. On pourrait demain prétendre à concurrencer les plus grands sur leurs propres marchés. »

D'autres groupements ne cachent pas leurs souhaits de se structurer dans ce sens car il y a là de véritables opportunités pour leurs entreprises. Un adhérent, distributeur de solutions informatiques dans le sud de la France témoigne : « En tant qu'indépendant, j'ai mis un commercial à temps plein pour répondre aux appels d'offre de nos administrations mais c'était peine perdue. C'est la raison pour laquelle j'ai choisi de rallier un groupement. Il nous appartient de nous organiser pour être en mesure d'agir sur le terrain ».

Par ailleurs, le décret consacre la possibilité de conclure des marchés de livres non scolaires dans le cadre d'une procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence préalables, dès lors que leur valeur n'excède pas 90 000 euros HT.

Le sourcing favorisé

Déjà autorisée mais trop peu utilisée, la pratique du "sourcing" renommé "sourçage" (réaliser des études de marché, solliciter des avis ou des consultations par exemple) est encouragée par la réforme. Il s'agit, pour les acheteurs publics, de mieux connaître les offres disponibles sur le marché. Cette pratique se heurte souvent à beaucoup de réticences de la part d'acheteurs et de prescripteurs peu enclins à dialoguer avec des fournisseurs sans cadre réglementaire défini.

La réforme incite aussi les acheteurs publics à ne plus systématiquement choisir le moins disant en terme de prix, mais plutôt "l'offre économiquement la plus avantageuse" pour privilégier la qualité de service après-vente par exemple, ou le cycle de vie du produit plutôt que le seul coût immédiat. Il s'agit là d'une intention louable mais parfois difficile à mettre en oeuvre en période de coupes budgétaires, notamment dans les collectivités locales.



Simplification du droit de la commande publique

Le droit de la commande publique, qui était jusqu'à présent réglementaire et fait d'une juxtaposition de textes, va être rassemblé en un seul code, plus lisible, qui devrait être prêt d'ici à deux ans. Le volume des règles qui s'appliquent à la commande publique serait ainsi réduit de 40% soit 196 pages supprimées de code des marchés publics.

TELECOMS

Assurance fraude téléphonique, ça marche !



EBEN en partenariat avec le courtier en assurance AXELLIANCE a lancé une assurance visant à couvrir les clients de nos entreprises des piratages téléphoniques. Sarah Michaud, assistante de direction et assistante commerciale de la société TDO - TELEPHONE DE L'OUEST témoigne du succès de cette solution.

Vous intégrez l'assurance piratage à vos contrats, depuis combien de temps ?

L'assurance piratage est intégrée à nos contrats de maintenance depuis le début de l'année 2016.

Comment faites-vous ?

Par l'intermédiaire de la fédération, nous avons souscrit un contrat auprès d'AXELLIANCE et faisons bénéficier à nos clients de l'avantage assurance piratage.

A nos clients, dans nos offres commerciales, installation ou renégociation de contrat (pour une installation migrée donc sécurisée par notre équipe technique), nous proposons : la maintenance, l'astreinte et l'assurance piratage que nous intégrons à nos contrats.

Comment la présentez-vous à vos clients ?

Très simplement : nous leur faisons part de nos expériences et les informons des risques de piratage, de l'évolution des nouvelles technologies et de la persévérance des hackers dont les techniques sont de plus en plus affûtées et vicieuses. De plus, nous les

Des mesures qui vont dans le bon sens

EBEN qui a participé aux consultations publiques sur les projets d'ordonnance et de décret estime que ces mesures "vont dans le bon sens" et se félicite de toutes les dispositions qui visent à simplifier et faciliter les conditions et modalités de remise des candidatures et de présentation des offres qui vont permettre gain de temps et baisse de coûts pour les PME.

De la même façon, nous accueillons favorablement la mesure faisant de l'allotissement la règle puisque nous la réclamons depuis plusieurs années. Cependant, cette disposition est à nuancer car on assiste parallèlement à un assouplissement des conditions de recours aux marchés publics globaux et la possibilité d'effectuer des offres variables selon le nombre de lots est réintroduite, mesures de nature à défavoriser les PME. De surcroît, les acheteurs ont à leur disposition une série d'exceptions possibles à l'obligation d'allotissement, et pourront facilement justifier le recours au non allotissement. Citons l'article 32 de l'ordonnance n°2015-899 selon lequel les acheteurs publics peuvent ne pas allouer "s'ils ne sont pas en mesure d'assurer par eux-mêmes les missions d'organisation, de pilotage et de coordination" (voir l'article ci-contre)

Entreprises et acheteurs publics doivent encore apprendre à utiliser ces procédures et surtout, à se parler !

avons alertés à plusieurs reprises, par des courriers, des risques qu'ils encourent (politique de changement de mot de passe). Toutefois, malgré notre intervention technique et nos recommandations d'utilisation, leur système ne reste pas infaillible face aux menaces.

Dans le cas d'une installation déjà en place, nous leur proposons de migrer l'installation à la dernière version proposée par le constructeur en y associant cette offre d'assurance.

Comment l'accueillent-ils ?

Les retours sont indéniablement positifs d'autant plus que les clients ont connaissance, dans leur entourage, d'entreprises qui ont été piratées. Malgré le coût supplémentaire, nous bénéficions d'une écoute attentive de la part de nos clients. Notre démarche s'en trouve d'autant plus crédibilisée.

S'intégrant parfaitement à notre politique de veille technologique et à notre devoir de conseil et de mise en garde, j'ajoute que cela nous a permis de remporter des contrats de maintenance face à la concurrence.

Quels autres bénéfices en tirez-vous ?

Un gage de crédibilité et de sécurisation, une reconnaissance et la confiance de nos clients.

Pour plus d'informations :

- EBEN, Emmanuelle BAUVAIS : 01.42.96.38.99 /

e.bauvais@federation-eben.com

- TDO - TELEPHONE DE L'OUEST, Sarah Michaud : 02.51.37.01.96

EMPLOI et FORMATION

Une deuxième année démarre sous le prisme de la réforme profonde de la formation professionnelle. Le changement est radical et dans un contexte économique difficile, la compétence de vos collaborateurs est plus que jamais un enjeu déterminant. En 2016, à l'instar des années précédentes, la Fédération EBEN poursuit son action en matière d'emploi et de formation pour vous apporter les meilleures solutions. NEGOCIANCE, partenaire formation de la Fédération, demeure le bras armé de la politique que nous souhaitons mener.

Le maintien difficile des financements de branche

Suite à la réforme de la formation professionnelle, nous avons dû faire face à une réduction drastique des fonds disponibles et de notre marge de manœuvre décisionnelle. Malgré ces difficultés, nous avons à la fois réussi à maintenir un financement spécifique pour les parcours de techniciens ou administrateurs réseaux (40€/heure de formation), et élargi la liste des formations éligibles au Compte Personnel de Formation (CPF) tout en affectant à ce dernier une prise en charge à hauteur de 50€/heure. Enfin, les TPE bénéficient comme lors du second semestre de l'année précédente, de conditions de prise en charge intéressantes qui permettent également de couvrir le salaire du stagiaire. N'hésitez pas à nous solliciter pour obtenir la liste des critères à remplir ou contactez directement votre conseiller AGEFOS PME.

La formation des demandeurs d'emploi s'accélère

Mettre en adéquation les postes proposés avec les profils des demandeurs d'emploi est depuis 2013 le leitmotiv de la politique de Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC) me-

née par NEGOCIANCE pour le compte d'EBEN. La POEC nous permet de former des demandeurs d'emploi sélectionnés, au poste de commercial itinérant pendant 8 semaines et les affecter ensuite au sein de vos entreprises pour un stage entièrement financé par Pole Emploi et AGEFOS. Le succès de ce dispositif s'illustre par le taux de retour à l'emploi des stagiaires dépassant les 80%. Cette année nous avons reconduit notre action en région Centre, en Lorraine et en Alsace.

Vous souhaitez recruter un commercial, faites nous part de vos besoins. La demande de recrutements prononcée sur un territoire donné nous permet de solliciter nos partenaires institutionnels afin d'ouvrir une session.



Renseignez dès à présent vos projets de recrutement sur le site internet de NEGOCIANCE (www.negotiance.fr) ou contactez nous pour rencontrer les stagiaires actuellement en formation.

La convergence numérique au cœur d'une filière diplômante

La formation commerciale par le biais de la POEC aux métiers EBEN nous a naturellement amenés à réfléchir à la création d'un diplôme spécifique de commerciaux du numérique. La convergence entre les métiers de l'impression, de l'informatique et des télécoms nécessite la mise en œuvre de moyens pour former les jeunes voulant intégrer nos entreprises. Retenu par la Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi et la Formation Professionnelle (CPNEFP), NEGOCIANCE est en charge de la réalisation d'une étude et la création d'un référentiel de formation adapté à la filière du numérique. Nous ne manquerons pas de vous en communiquer les résultats et vous invitons à venir participer aux enquêtes sur le site internet de NEGOCIANCE.

Bientôt une nouvelle grille de classification

Vous êtes nombreux à nous alerter régulièrement sur la désuétude de certains textes conventionnels ou sur la difficulté d'application de la Convention Collective. Nous sommes conscients de cela et du rôle moteur que doit jouer la Fédération EBEN. A de nombreuses reprises nous avons eu l'occasion de vous informer des travaux menés par la Fédération EBEN au sein de la Commission Paritaire Nationale et souvent nous évoquions la refonte de la grille de classification de la Convention Collective. Les travaux sont quasiment finalisés.

Pas de changement majeur

Si les négociations ont été longues et fastidieuses, nous pouvons raisonnablement envisager un dénouement en 2016. Soucieux de ne pas complexifier l'application des normes sociales dans l'entreprise, nous avons opté pour une révision globale de la grille de classification tout en conservant son architecture. La grille ne



couvre pas l'ensemble des emplois pouvant exister au sein de nos métiers, c'est avant tout une grille d'emplois « repères » révisés et réactualisés. L'application se fera donc sans difficultés et nous serons là pour vous accompagner. Un guide d'application vous sera communiqué à l'occasion de l'entrée en vigueur du texte que nous pouvons estimer au plus tôt à fin 2016 après validation par la Direction Générale du Travail.

Une nouvelle grille de salaires minima à venir

Même si des négociations ont eu lieu en matière de salaires minima depuis mars 2013, nous ne sommes pas parvenu à signer d'accord. Dans le sillage de l'accord sur la grille de classification, il est prévu que les minima conventionnels soient également mis à jour pour sortir d'une situation dans laquelle plusieurs niveaux de rémunération sont devenus caduques car rattrapés par le SMIC.

LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES

Les applications des smart printers : quels usages ? Quels bénéfices ?



Dans un article précédent nous vous avons parlé des Smart Printers, les multifonctions de Samsung dotés d'une tablette Android. Cette plateforme permet l'accueil de plusieurs applications dont les usages sont dédiés au domaine de l'impression. Nous vous proposons de découvrir 3 applications qui vous apportent de nouveaux usages qui répondent à des besoins clients exprimés.

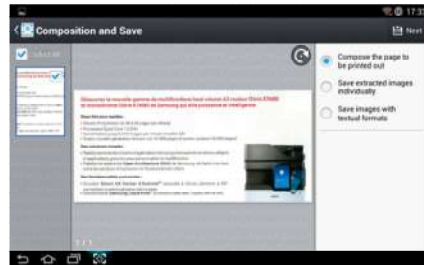
Hancom Office Editor

Cette application permet d'éditer et d'imprimer des documents de la suite Microsoft Office (Word, Excel et Powerpoint) directement depuis la tablette du multifonction. Vous vous apercevez qu'une faute s'est glissée dans votre document Word ? Plus besoin de faire l'aller-retour à votre PC, de modifier le document et de le renvoyer à l'impression. Modifiez votre document directement sur la tablette du multifonction, imprimez-le et enregistrez-le pour garder la version corrigée. Vous gagnez du temps, vous êtes plus productif et cette application simple et efficace est gratuite.



Workbook Composer

Cette application permet de sélectionner des zones à extraire dans un document et composer un nouveau document à imprimer ou à partager. Vous imprimez parfois plusieurs pages où tout le contenu ne vous intéresse pas. La dépense en papier et toner est plus élevée que si vous aviez la possibilité de n'imprimer que ce qui vous intéresse. Avec Workbook Composer, vous sélectionnez les zones qui vous intéressent, vous composez un nouveau document avec ces zones et vous imprimez ce document. Vous avez également la possibilité d'enregistrer ou d'imprimer les zones extraites individuellement. Vous pouvez agrandir ou rétrécir le texte ou les images, la qualité est assurée par l'OCR du multifonction. Un outil pratique et gratuit, qui vous permet d'imprimer des documents dont tout le contenu est pertinent tout en réduisant vos coûts (toner et papier).



Remote Call

Cette application permet au revendeur ou technicien d'avoir accès à distance à la tablette du multifonction. Depuis son PC, et avec accord du client, le technicien peut se connecter à la tablette, parcourir le système du multifonction et récupérer les fichiers logs pour identifier et résoudre les éventuels problèmes à distance. En tant que revendeur, vous gagnez du temps à identifier la source du problème sans avoir à vous déplacer et déterminer l'urgence de l'intervention. Ainsi, vous êtes réactif car si une pièce est à changer, vous vous déplacez avec le nécessaire ; et si une intervention à distance suffit, vous remettez le multifonction en état de fonctionnement. Vous assurez donc une maintenance rapide et efficace vis-à-vis de votre client qui n'a pas de perte de productivité s'il se trouve dans une période de fortes impressions. Cette application nécessite une licence payante mais s'installe gratuitement sur chaque multifonction de vos clients.



Il existe 14 autres applications et 8 widgets que vous pouvez venir découvrir sur le centre d'applications Samsung à cette adresse : <https://printingapps.samsung.com/apps>

Pour plus d'informations sur la gamme des Smart Printers et ses bénéfices pour vous et vos clients, rendez-vous sur le site Samsung Smart Printers : <http://www.samsung.com/fr/business/smart-printers/>

La mobilité en entreprise : de la contrainte à l'opportunité



Que ce soit en environnement professionnel ou pour le particulier, être mobile est devenu une évidence. C'est même devenu un mode de vie, ou en tout cas un mode d'organisation, dont le moteur principal est d'associer efficacité, simplicité et réactivité dans les échanges entre les individus.

Powering connections

Aujourd'hui en entreprise, les fonctions sont de moins en moins liées à une géographie : le collaborateur mobile, qu'il s'agisse d'un télétravailleur, d'un personnel itinérant, ou d'un agent de centre de contacts en home-shoring est en droit de disposer des mêmes outils (applications, bases de données, fonctions de collaboration évoluées) qu'un collègue dit 'sédentaire'. Derrière ces nouveaux comportements et ces nouvelles attentes se cache l'IP, une technologie connue de tous depuis de nombreuses années dans les réseaux d'entreprise, et qui investit depuis peu les réseaux mobiles.

De la convergence de ces deux mondes au travers de l'IP est en train d'émerger un nouveau modèle d'entreprise ; un modèle qui appréhende la mobilité non plus comme un risque ou une contrainte, mais comme une opportunité d'évoluer vers une organisation du travail plus efficace, tournée vers la collaboration en temps réel et sans frontière. Ainsi, de même que les outils collaboratifs démontrent chaque jour leurs bénéfices sur l'efficacité des équipes internes, de même ils s'appêtent à changer profondément les relations avec l'écosystème de l'entreprise, tant pour les fournisseurs que pour les clients.

L'entreprise mobile est un véritable état d'esprit. Elle est capable de réunir autour d'un projet commun les personnes nécessaires à son plein aboutissement, sur la seule base de leurs compétences. Elle sait mettre son client en relation avec le meilleur interlocuteur compétent afin d'apporter une réponse rapide et pertinente à sa question. Elle dispose de la souplesse indispensable pour communiquer à tout moment, par tous les moyens, sur tous les terminaux et tous les réseaux disponibles. Le tout de manière sécurisée.



Source : Didier Lambert - Marketing Manager
Mitel France

NOS PARTENAIRES

