

TRAIT - - D'UNION



AU SOMMAIRE...

Les Rencontres EBEN	p. 1
Le Groupement Momentané d'Entreprises	p. 2-3
Les Rencontres partenaires BNP Leasing	p. 3
Quels collaborateurs pour demain ?	p. 4-5
La Tribune de nos partenaires	p. 5-6

Inscrivez-vous aux Rencontres EBEN

Nous avons le plaisir de vous inviter aux « Rencontres EBEN » qui auront lieu le mercredi 26 octobre, à l'hôtel Crowne Plaza, Place de la République à Paris.



Programme

8h30—Assemblée Générale

10h—Ouverture par le Président VIDAL

10h15— Intervention des Présidents de commission

10h45— Les tendances marchés par BNP LEASING SOLUTIONS

11h20— Table ronde « Quelle place pour les PME dans la commande publique »

Avec la participation de l'UGAP, la DAE, l'Acheteur de la ville de Niort, des entreprises titulaires de marchés UGAP

12h15—Déjeuner

14h—Ateliers métiers

CANON— « Contractualiser de manière digitale »

KASPERSKY— « La nouvelle offre Kaspersky Endpoint Security Cloud »

LIFESIZE — « Pourquoi il n'a jamais été aussi compliqué de communiquer dans l'Entreprise !! »

MITEL— « communications unifiées dans le cloud, véritable relais de croissance complémentaire à vos activités actuelles »

Et d'autres thèmes par LEXMARK, ALLIANCE.COM, HP, HUMANIS, ...

16h30— M^e Alain BENSOUSSAN « la Robohumanité, nouvelle civilisation ? »

20h—Soirée

Nombre de places limite, inscrivez-vous vite !

contact@federation-eben.com ou 01.42.96.38.99



Edito

André VIDAL
Président

Audace, inventivité, agilité, souplesse, ... Tout le monde s'accorde à dire que nos entreprises doivent se réinventer pour se différencier.

Quand on parle d'innovation, on pense en premier lieu aux innovations technologiques, à la création de nouvelles offres, à la stratégie, mais très rarement à l'innovation managériale.

Pourtant depuis plusieurs années la notion d'entreprise 2.0 fait l'objet de réflexions. On nous informe régulièrement que l'organisation du travail sera différente : travail à distance, travail décalé, travail mobile, travail en réseaux, plus d'information disponible, plus de collaboration au sein de l'entreprise, ... Ces nouvelles façons de travailler demandent sans doute plus de confiance, plus d'autonomie et moins de contrôle, l'organisation est moins hiérarchisée, plus horizontale. Un changement radical en perspective dans l'organisation du travail ! Comment diriger cette nouvelle façon de travailler ? Quelle logique pour le manager de demain ?

Notre commission solutions d'impression s'est posée ces questions et vous apporte quelques éléments de réponse.

Parce qu'ensemble
nous sommes plus forts !



Le Groupement Momentané d'Entreprises (GME) ou comment se regrouper pour répondre à un marché



Un GME est un accord momentané entre des entreprises pour élaborer une offre commune en réponse à un marché. Cet accord privé, qui s'organise dans le cadre de la liberté contractuelle n'obéit à au-

cune réglementation spécifique quant à sa constitution ou son fonctionnement.

Il permet aux entreprises de s'organiser pour répondre à un marché auquel elles ne pourraient soumissionner seules et n'existe donc que pour une durée déterminée.

Le GME n'a pas la personnalité morale et chaque entreprise membre dispose de la qualité de cotraitant, c'est-à-dire qu'elles accèdent toutes en direct au marché et non en tant que sous-traitantes.

Les avantages de la cotraitance

La cotraitance permet à l'entreprise :

- la mise en commun de leurs moyens humains et matériels donc la réunion des capacités financières et des savoir-faire ;
- D'accéder à des marchés auxquels séparément elle n'aurait pas eu la capacité technique et/ou financière de répondre ;
- D'avoir accès à des plus gros marchés ;
- D'augmenter le nombre et la qualité de ses références ;
- De s'associer pour un marché public donné.

Les types de GME les plus courants

Le groupement momentané d'entreprises **conjoint**, avec mandataire commun solidaire ou non des membres du groupement. Les travaux sont divisés en prestations, chaque entreprise est engagé uniquement pour son lot. Toutefois, la convention peut prévoir que le mandataire est solidaire, auquel cas, en cas de défaillance de l'un d'entre eux, il appartient au mandataire de faire réaliser la prestation ou les travaux au prix initialement prévu dans le marché.

Le groupement momentané d'entreprises **solidaire** avec mandataire commun. Dans ce cas, chaque entreprise est solidairement engagée en cas de difficulté d'exécution, peut être amenée à pallier la défaillance de l'un des partenaires.

Qu'est-ce que le principe de solidarité ?

La solidarité permet d'assurer au maître de l'ouvrage que, quelle que soit la défaillance de l'un des cotraitants dans l'exécution de ses obligations (dépôt de bilan, maladie, retards, ...), le marché sera exécuté au même prix et sera garanti :

- par le mandataire commun (si la convention le prévoit) en cas de GME conjointes,
- - par l'ensemble des cotraitants, en cas de GME solidaires.

Le rôle du mandataire

Dans tous les cas, un mandataire doit être désigné par le groupement.

- Il le représente vis-à-vis du donneur d'ordre. Il remet les offres et signe le marché uniquement s'il a été expressément habilité par le groupement dans la déclaration de candidature—DC1. Il coordonne les prestations dans le cadre de l'exécution du marché et assure la gestion administrative et financière.
- Il est le seul interlocuteur du donneur d'ordre

Les obligations de cotraitants

Ils ont pour obligation de :

- réaliser les travaux ou prestation correspondant à leur part du marché ;
- Respecter l'ordre et les délais d'exécution des travaux prévus ;
- Communiquer au mandataire commun toute information de nature à faciliter la réalisation du marché ou de la prévenir d'un éventuel problème.

La constitution d'un GME

Le groupement se constitue au stade des candidatures.

Le formulaire DC1 peut servir de convention de mandat. Il est cependant conseillé d'établir une convention écrite, identifiant les responsabilités de chaque entreprise, les règles de fonctionnement du groupement et la mission détaillée du mandataire commun.

La convention doit notamment préciser :

- la nature juridique du groupement conjoint ou solidaire ;
- L'étendue et la durée de la solidarité ;
- La désignation, la mission et la rémunération du mandataire ;
- La gestion financière et bancaire du groupement (paiement direct de chacun des membres du GME, paiement du mandataire et reversement aux cotraitants) ;
- Les assurances demandées ;
- La durée de la convention.

TOUTS METIERS

Le Groupement momentané d'entreprises (GME) (suite)

Comment soumissionner à un marché en GME ?

Le GME est présenté à l'aide d'un formulaire DC1 « lettre de candidature ».

Il doit présenter pour tous ses membres les pièces exigées par la personne publique à l'appui des candidatures.

Les modalités de règlement dans un GME

Les entreprises ont un statut de cocontractants et sont donc cotitulaires du marché. Les dispositions de celui-ci leur sont directement applicables.

Les modalités de règlement diffèrent selon la forme du groupement :

- si le groupement est conjoint, le règlement est effectué à chacun des cotraitants.
- Si le GME est solidaire, et si les prestations respectives des membres du groupement sont individualisables, le règlement peut être effectué sur des comptes distincts pour chacun des opérateurs.

Dans le cas contraire, le versement des sommes dues n'est possible que sur un compte unique, ou sur le compte du

mandataire s'il a été habilité à ce titre par les membres du groupement, à charge pour lui de reverser les sommes dues à chacun d'entre eux.



Que se passe-t-il en cas de défaillance d'une entreprise ?

Pour un groupement conjoint :

- si le mandataire est solidaire : le mandataire réalise ou fait réaliser la prestation, au prix et dans les conditions prévues par le marché.
- Si le mandataire n'est pas solidaire : chacun étant responsable de sa prestation, l'acheteur devra passer par une autre entreprise pour faire exécuter la prestation relevant de la responsabilité de l'opérateur économique défaillant.

Pour un groupement solidaire : le groupement exécuté ou faire exécuter les prestations.

N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir des compléments d'informations ou pour obtenir des exemples de conventions de groupements.

Les Rencontres Partenaires BNP Paribas Leasing Solutions de l'automne 2016 se dérouleront en partenariat avec EBEN



**BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS**

Chaque année, BNP Paribas Leasing Solutions reçoit ses partenaires dans 5 villes majeures en France, afin d'échanger, de faire un bilan, de regarder vers l'avenir ensemble... dans une atmosphère toujours conviviale.

Cette année, les villes et les dates sont d'ores et déjà choisies :

- Nantes, le 8 septembre
- Paris, le 14 septembre
- Lyon, le 27 octobre
- Marseille, le 23 septembre
- Bordeaux, le 6 octobre

Fort de la qualité de son partenariat avec EBEN, BNP Paribas Leasing Solutions a décidé d'associer la fédération lors de chaque étape des Rencontres Partenaires 2016.

C'est pourquoi EBEN et le cabinet Bensoussan y sont associés afin d'évoquer des sujets d'actualités business.

Le format des Rencontres sera identique dans chaque ville : l'accueil des participants par les équipes BNP Paribas Leasing Solutions sera suivi de courtes prises de parole sur des sujets d'enjeux business et d'innovation. EBEN et le cabinet Bensoussan interviendront sur la refonte du code civil et les impacts sur les contrats commerciaux, BNP Paribas Leasing Solutions interviendra sur la signature électronique des contrats, les outils de la mobilité...

Un cocktail déjeunatoire ou dînatore clôturera chaque étape. Gageons que ces temps d'échanges et de partage, seront riches et fructueux pour tous les participants.

Vous êtes adhérents d'EBEN et ces rencontres vous intéressent : vous recevrez prochainement une invitation.



Source : BNP Paribas Leasing Solutions

Quels collaborateurs pour demain ?



Les distributeurs de solutions d'impression ont su, avec l'avènement du numérique et la commercialisation des MFP ces 15 dernières années, capter le volume sensible des imprimantes et multiplier de fait au moins par 3 leur facturation de service au travers d'un coût page intégrant une prestation complète.

Ils ont su pérenniser ce savoir faire avec l'arrivée des systèmes full color et dynamiser dans des proportions encore supérieures leurs résultats et leur chiffre d'affaires.

Ils ont su s'adapter et rebondir.

« Ces 15 glorieuses » sont derrière nous .

La commission solutions d'impression a engagé une réflexion sur l'avenir de ce métier et notamment sur le profil des collaborateurs. Voici la restitution de leurs travaux.

Quel constat faisons nous les uns et les autres aujourd'hui ?

La démocratisation de la couleur, la sensibilisation générale de l'opinion publique en faveur de la dématérialisation, l'influence des nouvelles générations occultant complètement le support papier dans leur fonctionnement ainsi que dans le cheminement de l'information, nous conduisent inéluctablement tous les jours vers une facturation qui s'érode aussi bien en volume qu'en coût unitaire.

Notre métier est aujourd'hui au cœur d'une nouvelle révolution ; celle d'un monde qui se rassemble et se responsabilise autour de valeurs écologiques et pose la question de notre propre responsabilité sociétale et environnementale.

En revanche de réelles opportunités s'offrent à nous autour du Numérique et de la Technologie

Une profonde remise en question s'impose. Nous devons penser et élaborer de nouvelles sources de croissance autour de solutions à valeurs ajoutées.

Nos entreprises sont-elles prêtes pour ces changements ?

Quelle est la cartographie réelle de notre personnel ?

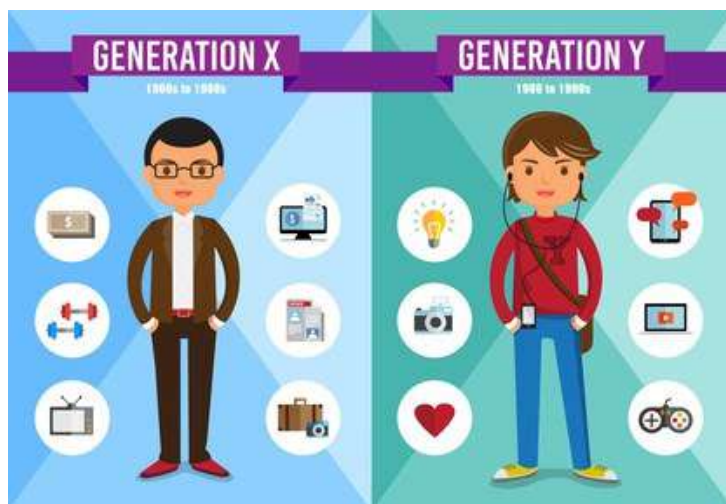
Nous distinguons 4 générations ⁽¹⁾ :

Les babyboomers (1945-1965) ils ont connu les 30 glorieuses, un mode managérial porté par la croissance, un mode de vie pressé, tendu, engagé. Ils ont confiance en l'entreprise et lui sont fidèles; Ils croient en l'ascenseur social.

La génération X (1965-1980) La vision de parents licenciés crée une cassure, une désillusion. Ils sont peu tentés par la création d'entreprise (10%) et veulent être fonctionnaires.

La génération Y (1980-1995) Elle a besoin de sens et veut débattre. Elle cherche un équilibre entre la vie privée et la vie professionnelle, a pris du recul par rapport à la société de consommation et plus orientée vers la création d'entreprise (35 %)

La génération 4C (1998-2000) Connexion- Communication- Créativité – Collaboration. Pour elle les médias ne servent à rien. Leur langue naturelle c'est internet; Elle évalue les entreprises à leur capacité à utiliser ces outils. Elle communique sans tabou, l'intensité relationnelle est plus forte, a besoin de réciprocité, veut innover, participer, être autonome sans pour autant se considérer comme indépendant.



Quels sont les profils types de demain ? Et si nous parlions des jeunes ?

Les jeunes sont le symbole de l'évolution des salariés dans l'entreprise. L'intensité de leurs réactions change nos repères. Mais ce que l'on découvre chez les jeunes va progressivement s'appliquer aux autres générations. Les vieux vont devenir jeunes !

Les ressorts sociologiques sont identiques chez les diplômés et les non diplômés. Ils trouvent aisément l'information mais ce n'est pas suffisant, ce qu'ils cherchent c'est d'établir leur sens et relier les choses les unes aux autres.

Il est important d'analyser 2 dimensions chez nos collaborateurs :

La dimension sociale : elle est individuelle et consiste à accepter les contraintes tout en attendant un retour.

La dimension sociétale : elle est collective, ce sont les convictions, l'expression de la personnalité.

Quels collaborateurs pour demain ? (suite)

L'avenir d'une entreprise repose sur sa capacité à exploiter cette part sociétale: Elle donne de l'agilité, permet de se sublimer mais il faut qu'elle sache aussi gérer la dimension sociale, les intérêts. Elle doit travailler sur le plaisir, les passions, les convictions ⁽¹⁾

Quelles sont les actions majeures à mener pour bien intégrer et manager nos collaborateurs ?

- Rappeler le cadre de référence et exprimer la vocation de l'entreprise, le sens de l'activité
- Organiser un parcours d'intégration
- Mettre en place un environnement
- Favoriser la mise en confiance et le travail collectif
- Offrir une qualité d'écoute et assurer un lien personnel du dirigeant
- Remettre en chantier et en perspective le projet d'entreprise régulièrement

Quelles sont leurs perceptions de l'entreprise ?

L'intérêt de leur job se répartit en 3 tiers :

- Bon salaire
- Intérêt du poste occupé
- Ambiance

Les principaux reproches formulés concernent les promesses non tenues et la mauvaise ambiance.

Les principales préoccupations mettent en avant :

- l'équité et la réciprocité
- L'intérêt du travail
- L'employabilité : c'est leur passeport, leur valeur marchande. Plus elle progresse, moins ils sont tentés de partir
- L'équilibre entre le vie professionnelle et la vie privée
- La co-construction : ils veulent participer à la construction de l'avenir de l'entreprise

Pour conclure :

Dans nos organisations, quelles sont les populations à nécessairement impliquer demain dans la commercialisation de Solutions à valeurs ajoutées ?

Tous les collaborateurs ont-ils le profil ou la volonté pour aller vers la vente de ces solutions ?

Sinon quels seraient les critères pour évoluer: Niveau de Formation, expérience, certifications particulières....?

Ne serait-il pas nécessaire de réaliser des fiches-métiers spécifiques à la commercialisation de ces Solutions ?

Si écart vis à vis des attendus, comment combler l'écart ? Formation, coaching ? Comment par qui ?

Enfin quels délais faut-il envisager pour avoir des équipes opérationnelles ?

Ces travaux ont été réalisés par Bruno PEYTAVI et Raphaël PETIT JEAN, membres de la commission Solutions d'impression.

(1) source :APM Nîmes JC Ancelet 19/09/13

Kaspersky Lab lance son offre Cloud, découvrez-la en avant première !



Venez découvrir en exclusivité les nouvelles opportunités commerciales qui vous sont proposées avec le lancement de la nouvelle offre Kaspersky Endpoint Security Cloud lors d'une matinée de conférence dédiée aux revendeurs.

Au programme

Comment contrer les cryptovirus

Bonnes pratiques, chiffres clés et solutions. Vous repartirez avec la boîte à outils indispensable pour vous prémunir contre les virus de type CryptoLocker et protéger efficacement vos clients.

NOUVELLE SOLUTION ! Kaspersky Endpoint Security Cloud

Découvrez notre nouvelle solution Cloud. Sa simplicité d'utilisation en fait notamment l'outil idéal pour administrer à distance la sécurité de vos clients.

Découvrez également les nombreux outils mis à la disposition de nos partenaires.

Dates

Bordeaux le 29 juin / Lyon le 5 octobre / Paris le 9 novembre / Lille le 16 novembre / Nantes le 7 décembre

Pour vous inscrire à la date de Bordeaux, merci de cliquer [ici](#).

Pour vous inscrire aux autres dates, merci de nous contacter à l'adresse suivante : marketing@kaspersky.fr



Source : Kaspersky Lab

Franfinance et le secteur public



FRANFINANCE

FRANFINANCE élargit les contours de son offre commerciale vers les acteurs publics pour mieux accompagner ses partenaires. Vanessa Hellio (responsable des marchés publics) nous présente les types d'intervention dédiés aux acteurs publics.

« Nous nous attachons à répondre aux besoins des différents acheteurs publics avec une cellule dédiée et aguerrie aux procédures spécifiques d'achat. Les cycles de vente y sont plus longs et l'approche commerciale est très différente de celle des clients/prospects du secteur privé ».

La cellule « Marchés Publics » offre donc une prestation de services globale à ses futurs clients et de ce fait, à ses partenaires : un accompagnement commercial lors de la démarche d'achat, la structuration des réponses aux appels d'offres, la coordination des offres faites aux acheteurs publics et le suivi de la bonne mise en œuvre des dossiers chez FRANFINANCE. « Nous pouvons être amenés à rencontrer les acheteurs publics en amont pour étudier avec eux les solutions de financement les plus adaptées à leur situation et leurs besoins ».

Les contrats passés avec les acheteurs publics respectent les règles de la commande publique en général et des marchés publics en particulier. Quand FRANFINANCE choisit de répondre aux besoins particuliers des acheteurs publics (achat de matériels et financement), elle le fait en accompagnement du fournisseur de matériels. D'ailleurs, ce dernier est fréquemment partenaire de FRANFINANCE, d'ores et déjà, pour la clientèle privée.

« Aux côtés de notre partenaire, nous intervenons dans le financement des équipements sous forme de location financière, simple ou avec option d'achat. Nous proposons des offres financières complètes qui peuvent intégrer, à côté du financement, d'autres prestations telles que l'assurance, la maintenance et/ou la fourniture de consommables. Ces contrats de location présentent un intérêt financier fort pour les acheteurs publics: ils impactent leur budget de fonctionnement par le passage en charge des loyers. Ainsi, la valeur d'usage du matériel est privilégiée pour une durée définie. Les contraintes financières que connaissent notamment les collectivités locales leur imposent d'étudier toutes les solutions pour optimiser leur gestion financière (et réduire leurs coûts) et nous sommes présents pour leur trouver des solutions adaptées » conclut Vanessa Hellio. »



Source : Franfinance

NOS PARTENAIRES

