

# TRAIT - - D'UNION



## AU SOMMAIRE...

|   |         |
|---|---------|
| IT Partners 2017                                  | p. 1    |
| L'Association de portabilité des numéros fixes    | p. 2    |
| Actions envers les opérateurs : dernière chance ! | p. 2    |
| La Commission Mobilier « hors les murs »          | p.3     |
| Point sur les déchets d'éléments                  | p.3     |
| L'agenda EBEN                                     | p.4     |
| La Tribune de nos partenaires                     | p. 4- 6 |

## IT Partners : rendez-vous sur notre stand



Le salon IT Partners ouvrira ses portes **mercredi 8 mars** à Disneyland Paris. Vous aurez 48 heures pour rencontrer vos relations d'affaires, découvrir et rencontrer des nouveaux contacts source de débouchés commerciaux, déceler et tester les solutions porteuses d'investissement.

Comme chaque année nous aurons plaisir à vous retrouver sur **notre stand (T06)**. Nous serons ravis d'échanger avec vous sur nos actions, répondre à vos questions et recueillir vos suggestions.

**Vous participez à la soirée du Numérique EBEN...**

Raison de plus pour venir sur notre stand et récupérer le jour-même **vosre pass** qui vous permettra l'accès à la soirée du Numérique.



### Rappel des informations pratiques

Nous vous attendons le **mercredi 8 mars, dès 20h, au Billy Bob's** au cœur de Disney Village. La soirée débutera par un apéritif puis se prolongera avec un dîner. Un cadre idéal pour rencontrer vos confrères et l'ensemble de nos partenaires\* !

### \*LES PARTENAIRES DE LA SOIRÉE



## Edito

**André VIDAL**  
Président

Deux études récentes dressent un même constat : le manque de préparation des dirigeants lors de la transmission de leur entreprise. À trop tarder dans leur décision de passer les rênes de la société qu'ils dirigent et dont ils sont propriétaires, ils sont trop souvent contraints à faire des choix par défaut, au mauvais moment et dans des conditions inadéquates. Souvent le chef d'entreprise que vous êtes ne voit plus de manière objective dans quel état se trouve son entreprise. Vous avez la tête dans le guidon, n'arrivez plus à prendre du recul, vous ne voyez plus les faiblesses et menaces qui pèsent sur votre entreprise mais parfois vous ne voyez pas non plus les valeurs ajoutées, les forces, les opportunités de développement de l'entreprise.

Selon l'étude du CNCFA, syndicat des professionnels des fusions et acquisitions, la mauvaise préparation des cédants est, pour 37 % des répondants, le principal frein à la cession. Ce constat est également celui de l'étude du cabinet Deloitte de janvier 2017 sur les entreprises familiales : si 66 % des dirigeants se disent soucieux de garantir la pérennité de l'entreprise, 59 % d'entre eux n'ont pas de plan de succession défini.

La Fédération EBEN a mis au point des outils pour vous accompagner dans votre projet de cession : vous trouverez notamment des tutos abordant les différentes phases de la cession d'entreprise sur notre chaîne Youtube ainsi qu'un livre blanc vous donnant les éléments déterminants pour valoriser une entreprise de l'IT.

Parce qu'ensemble, nous sommes plus forts !



TELECOMS

## ***Vous êtes opérateur ? Vous pouvez rejoindre l'Association pour la Portabilité des Numéros Fixes***



Pour réduire les délais de mise en œuvre de la portabilité et améliorer la qualité de service, neuf opérateurs (B3G, BOUYGUES TELECOM, COLT, COMPLETEL, FRANCE TELECOM, FREE, PROSODIE, SFR, VERIZON) ont créé en janvier 2009 l'Association de la Portabilité des Numéros Fixes (APNF).

Ainsi, les principaux opérateurs ont centralisé les informations nécessaires au traitement de la portabilité, quels que soient l'opérateur et le type de numéro fixe concernés, dans une base de référence commune. Cette démarche a permis d'assurer le bon acheminement des communications et de fiabiliser la facturation entre opérateurs.

L'APNF a donc pour objectif de :

- constituer et exploiter la base de données de référence des numéros portés fixes,
- permettre à ses membres d'alimenter cette base de données et d'informer l'ensemble des opérateurs de leurs opérations de portages.

L'APNF propose différents services à ses membres tels que :

- l'alimentation de la base de données des numéros pour son propre compte ou pour le compte d'un opérateur tiers,
- l'échange de messages inter opérateurs pour la mise en place de la portabilité sur la plate-forme MIT (MOP),
- la mise à disposition des informations à des fins de routage, la mise à disposition d'informations permettant aux opérateurs qui le souhaitent de savoir à quel opérateur facturer l'appel dans le cas des Services à Valeur Ajoutée,
- la mise à disposition de données de références alimentées par des informations collectées à l'ARCEP (fichier des opérateurs, ressources de numérotation, ...),
- la possibilité d'être raccordé à la Plateforme de Localisation des Appels d'Urgence (PFLAU), ...

***Vous êtes opérateur de communications électroniques déclaré à l'ARCEP ?***

***L'accès aux services et informations de l'APNF vous intéressent ?***

Contactez la Fédération EBEN, nous vous communiquerons le catalogue des services et tarifs ainsi que les modalités d'adhésion.

## ***Action envers les opérateurs : dernière chance !***

Comme nous vous l'avons indiqué dans de précédentes communications, EBEN souhaite engager une action auprès de l'ARCEP à l'encontre des opérateurs "majeurs". En effet, nombre d'entre vous ont déjà alerté la fédération sur les difficultés que vos équipes rencontrent au quotidien dans leur relation avec les opérateurs (retards, erreurs, rendez-vous ou services non honorés, difficultés pour accéder au portail DVI, ...).

***EBEN AGIT POUR VOUS, EBEN A BESOIN DE VOUS POUR AGIR !***

Pour pouvoir conduire une action, être pris au sérieux par nos interlocuteurs et obtenir des résultats, nous ne pouvons plus nous contenter de déclarations orales, nous devons monter un dossier solide constitué d'exemples et de situations concrètes.

***A cet effet, nous vous sollicitons une nouvelle fois :*** si vous êtes confrontés à de telles difficultés, un tableau est à votre disposition [sur notre site](#). Nous vous invitons à le compléter et à nous le retourner



***au plus tard le 30 avril.*** N'hésitez pas à transmettre ce document à vos collaborateurs qui se feront un plaisir de relater les désagréments qu'ils subissent au quotidien.

***ATTENTION ! VOTRE PARTICIPATION EST DETERMINANTE !***

Malgré nos précédentes communications, nous n'avons reçu, à ce jour, que 6 témoignages d'adhérent, ce qui n'est pas suffisant pour étayer nos propos.

Par conséquent, il s'agit là de notre dernière relance et si nous ne recevons pas suffisamment d'éléments d'ici le 30 avril, nous considérerons que cette problématique ne nécessite pas d'action de notre part et nous clôturerons ce dossier.

Nous nous tenons à votre disposition ainsi qu'à la disposition de vos collaborateurs pour tout complément d'information.

MOBILIER

## Workspace Expo : votre commission « hors les murs »

WORKSPACE  
expo

Bureaux Expo devient  
Workspace Expo



Comme annoncé le mois dernier, votre fédération est partenaire du **salon du mobilier et de l'aménagement des espaces de travail, Workspace Expo 2017**.

Nous aurons donc plaisir à vous y retrouver et à échanger avec vous notamment lors de la **commission qui se réunira pour l'occasion**. Nous vous donnons donc rendez-vous le **mercredi 29 mars, de 10h à 12h30, à l'hôtel Mercure Paris Porte de Versailles Expo** (face à l'entrée du salon)

**Vous souhaitez y participer**, confirmez-nous votre présence :  
e.bauvais@federation-eben.com / 01.42.96.38.99

**Informations pratiques**  
**Workspace Expo**  
**28, 29 et 30 mars 2017**  
**Paris Porte de Versailles**  
**Pavillon 3**

## Déchets d'éléments d'ameublement : faisons le point

### Du changement pour janvier 2018

La mise en place de l'éco-contribution et de l'obligation qui vous est faite de déclarer vos mises sur le marché auprès de l'éco-organisme VALDELIA est une préoccupation constante de la Commission Mobilier.

A compter du **1er janvier 2018**, de nouveaux agréments pour la gestion des déchets d'éléments d'ameublement (DEA) seront délivrés par le ministère de l'Environnement. La rédaction d'un **nouveau cahier des charges** est donc à l'étude et **votre fédération participe aux échanges et négociations** (voir l'agenda en page 4).

Les décisions qui seront prises seront cruciales pour l'ensemble de la filière à commencer par vous. Notre objectif est donc **d'améliorer ce qui pose actuellement problème afin de vous permettre de remplir vos obligations avec plus de facilité et de sérénité**.

### Sensibiliser aussi les fabricants étrangers

Il nous faut pour cela agir sur tous les plans et échanger avec l'ensemble des acteurs. C'est la raison pour laquelle EBEN et VALDELIA sont entrés en contact avec les **fabricants d'ameublement étrangers** seuls absents autour de la table des négociations et pourtant interlocuteurs essentiels pour vous.

En effet, vous n'êtes pas sans savoir que la gestion des déchets répond à une réglementation purement française qui ne s'applique donc pas aux fabricants étrangers. En tant que distributeurs de leurs produits sur le territoire français, **vous devenez des «metteurs en marché»** et devez donc déclarer l'éco-contribution pour ces meubles que vous faites entrer sur le territoire.

Une solution existe : **faire adhérer ces fabricants à VALDELIA** afin qu'ils déclarent eux-mêmes l'éco-contribution. On ne peut certes pas les y obliger mais en tant que porte d'entrée de leurs produits sur notre territoire, il est dans leur intérêt de vous faciliter les choses. Nous vous encourageons donc vivement **à inciter vos propres fournisseurs à déclarer l'éco-contribution**. N'hésitez pas à vous appuyer sur notre courrier que nous vous transmettrons sur demande.

### QUELQUES RAPPELS

#### Obligations :

- vous devez déclarer les mises en marché avec déclaration de véracité signée et certifiée par un expert-comptable soit par un commissaire aux comptes.
- L'éco-organisme doit auditer chaque année les données déclarées par ses adhérents représentants au moins 20% des tonnages d'éléments d'ameublement mis sur le marché par ces derniers

#### En contrepartie :

- Mise à disposition de points d'apport volontaire pour les déchets d'ameublement (PAV, pour des dépôts de moins de 2,4T ou 20m<sup>3</sup>, environ un par rayon de 50km)
- A partir de 2,4T ou 20m<sup>3</sup>, VALDELIA récupère gratuitement tous les meubles sur site.
- Devenir soit même centre de massification volontaire pour ses clients et mettre en place les offres de service liées.

Pour plus d'informations : [www.valdelia.org](http://www.valdelia.org)

ACCÉDEZ À TOUT VOTRE BUSINESS IT EN TEMPS RÉEL



Retrouvez aussi votre fédération  
sur My Agenda EDI

Téléchargez dès à présent l'application  
et gardez un œil sur nos événements,  
annonces et publications :  
<http://myagenda.network/>

## TOUTS METIERS

### EBEN vous défend et vous représente

#### A G E N D A

|          |  |
|----------|--|
| 20/02/17 | Commission Informatique  |
| 21/02/17 | Rendez-vous avec l'Association de la Portabilité des Numéros Fixes   |
| 23/02/17 | Réunion au Ministère de l'Environnement—Groupe de travail Déchets des éléments d'ameublement<br>RV pour le dispositif ACYMA— Secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale |
| 28/02/17 | Commission Solutions d'impression  |
| 01/03/17 | RV avec l'Union Nationale des Entreprises de Télécommunications (UNETEL)   |
| 08/03/17 | IT Partners—soirée du Numérique<br>Commission Solutions d'impression   |
| 09/03/17 | Commission Télécoms  |
| 14/03/17 | Réunion au Ministère de l'Environnement—Groupe de travail Déchets des éléments d'ameublement<br>Comité de labellisation Neticien   |
| 15/03/17 | Commission Informatique<br>Comité Directeur CGPME  |
| 22/03/17 | RV avec la région Centre-Val de Loire  |
| 24/03/17 | Réunion avec la Direction générale de la prévention des risques—Ministère de l'Environnement   |
| 29/03/17 | Présence à Workspace Expo<br>Commission Mobilier   |
| 12/04/17 | Comité Directeur CGPME   |
| 20/04/17 | Réunion au Ministère de l'Environnement—Groupe de travail Déchets des éléments d'ameublement   |



Une de ces réunions ou groupe de travail vous intéresse ? Vous souhaitez y participer ? N'hésitez pas à nous contacter préalablement : [contact@federation-eben.com](mailto:contact@federation-eben.com) ou 01.42.96.38.99

## LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES

### Epson vous attend sur le salon IT Partners

**EPSON**  
EXCEED YOUR VISION

**SAVE THE DATE**  
8 & 9 mars 2017  
Disneyland Paris • Stand M15

**ITPartners**

Cher Partenaire,

Nous vous attendons à l'IT Partner, salon annuel majeur dans les domaines de l'informatique, des télécommunications et de l'audiovisuel. Pour cette édition 2017, Epson vous présentera ses toutes dernières innovations :

- solutions d'impression jet d'encre professionnel, appuyées par la technologie éco-responsable PrecisionCore et par un ensemble de services tels qu'Epson Print Admin
- solutions de projections mobiles, interactives et tactiles
- solutions de coût à la page et en particulier le programme Print 365 qui propose des forfaits d'impression dédiés aux TPE / PME
- imprimantes sans consommable EcoTank pour TPE / PME
- solutions de gestion de la documentation



Nous sommes impatients de vous retrouver à cette occasion et de vous présenter ces différentes nouveautés.

L'équipe Epson France

Source : Epson

LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES

## La gestion documentaire pour les TPE PME

**OKI** Spécialiste des solutions d'impression professionnelles et pionnier dans la technologie innovante LED, depuis sa création OKI s'est positionné sur le marché B2B, et offre une large palette de solutions répondant aux besoins des grands comptes mais aussi à ceux des TPE/PME. En effet, pourquoi en matière de gestion documentaire, les TPE/PME n'auraient-elles pas la possibilité de bénéficier des mêmes fonctionnalités que les plus grandes ?

A l'écoute de leurs besoins et attentes, OKI propose de nouvelles solutions qui répondent directement à la demande du marché en matière d'impression, d'automatisation de nombreuses tâches manuelles, de numérisation et rationalisation des flux de travail liés aux documents. Associant logiciels sophistiqués, technologie avancée et architecture ouverte, ces imprimantes et MFP intelligents s'intègrent de manière transparente aux systèmes existants et sont compatibles avec la plupart des logiciels du marché comme Sendys Explorer, Papercut MF, Drivve Image. Leur coût abordable les rendent accessibles à toutes les TPE/PME et non plus seulement aux grands comptes.

Il est ainsi possible aux TPE/PME de bénéficier d'une technologie d'impression de qualité professionnelle et de fonctionnalités étendues, qui peuvent les aider à développer leur business, à

gagner du temps et de l'argent, à optimiser leur productivité et à s'adapter plus rapidement aux changements du marché.

Ces solutions peuvent également faciliter la mise en place d'une gestion documentaire intelligente et sécurisée, offrant ainsi tous les avantages d'une organisation numérique.

Ces imprimantes et MFP disposent :

- de systèmes d'authentification par Code PIN ou par carte, garantissant la confidentialité des documents et d'attribuer des droits aux différents utilisateurs en fonction de leur profil
- d'un grand écran tactile afin de faciliter leur utilisation et leur maintenance. L'utilisateur est guidé par les instructions sur l'écran par exemple pour sélectionner le format du papier, changer facilement un toner, détecter un brouillage papier et y remédier...



*Ces solutions d'impression intelligentes avec des fonctionnalités de gestion des flux documentaires perfectionnées, auparavant réservées aux grandes entreprises, sont à présent accessibles aux TPE/PME, en termes de coûts, de simplicité d'utilisation, et visent à améliorer la connectivité, la mobilité et la sécurité.*

Source : OKI

## Retrouvez Kaspersky lors d'IT Partners 2017 !



Kaspersky Lab sera présent lors d'IT Partners 2017, l'événement leader du Channel IT, Télécoms et Audiovisuel, qui se tiendra les 8 et 9 mars prochains à Disneyland Paris, et notre équipe sera présente pour vous présenter nos dernières solutions, actualités et offres.

Prenez rendez-vous et venez nous rencontrer sur notre stand (**L40**) : en tant qu'adhérent à la fédération EBEN, un cadeau vous sera remis, et vous aurez également l'opportunité de tenter votre chance à notre jeu-concours, où le gagnant se verra offrir une place VIP aux 24h du Mans !

### Tentez de gagner une place VIP aux 24 Heures du Mans\*

Remplissez le bulletin de jeu disponible en répondant correctement aux questions et en le faisant tamponner sur les stands de Kaspersky Lab (**L40**) et Watsoft (**L25**), puis déposez-le dans l'une des urnes prévues à cet effet. Le vainqueur du lot sera tiré au sort et vivra une expérience unique lors des mythiques 24h du Mans : accès aux paddocks, visite des stands, accueil à l'Hospitality Ferrari... Venez à notre rencontre et tentez votre chance !



Pour convenir d'un rendez-vous, merci de nous contacter par email : [senaporak.lam@kaspersky.fr](mailto:senaporak.lam@kaspersky.fr)  
Pour obtenir votre badge, merci d'en faire la demande sur le site d'IT Partners : [www.itpartners.fr/](http://www.itpartners.fr/)

\* Une place à gagner par société et par personne uniquement. Les frais d'hébergement et de déplacement ne sont pas pris en charge

Source : Kaspersky

LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES

## Locam : construisons ensemble votre offre de financement



Afin d'aller à la rencontre de nouveaux partenaires, LOCAM a initié en 2016 un partenariat avec la Fédération EBEN.

tion EBEN.

Cette collaboration doit permettre de créer du lien avec les adhérents EBEN et les accompagner dans leur business

### Le métier de LOCAM

Depuis 40 ans, LOCAM accompagne le développement des entreprises en apportant **des solutions de financement** originales incluant des **services associés**.

Fidèle à son positionnement de « **designer de solutions** », LOCAM est reconnue pour sa capacité à s'adapter aux besoins des ses partenaires, de la conception de l'offre jusqu'à sa mise en œuvre.

Filiale d'un grand groupe bancaire\*, elle compte aujourd'hui plus de **3000 partenaires** et un réseau de **18 agences de proximité** réparties sur toute la France.

Grâce à son expertise et son savoir-faire reconnus sur le marché financier, elle est la première société de financement à être certifiée ISO 9001:2015 sur l'ensemble de ses activités.



### L'accompagnement personnalisé LOCAM

Comme l'explique Alexandre COPPIN, Responsable Avant Vente & Solutions, « *En partenariat avec EBEN, LOCAM souhaite aller à la rencontre des adhérents, en leur proposant la solution la plus adaptée pour booster leur business et développer leurs ventes.*

*Pour construire une solution pertinente, nous devons comprendre comment fonctionne le partenaire, partir des besoins et attentes qu'il exprime, et au final « designer » une solution 100% individualisée.*

*C'est également pour eux que nous avons créé un laboratoire*

*d'idées : l'Atelier des solutions by LOCAM.*

*Un atelier qui permet aux participants d'expérimenter des approches innovantes et d'intégrer le financement dans leur business model. »*

### Les solutions de crédit pour animer les ventes et les challenges commerciaux

LOCAM ne propose pas uniquement des financements locatifs (Location & Crédit Bail) : son statut de société de financement lui permet de proposer aussi, via sa structure SIRCAM, une gamme de solutions de crédit !

Pour Alexandre COPPIN, « *Le crédit est un formidable outil d'animation des ventes et un vrai levier de conquête commerciale pour nos partenaires d'affaires ! Ils proposent à leurs clients des solutions de paiement sur des durées très courtes (exemple : paiement échelonné en 6 ou 10 fois) sans aucuns frais de dossiers et sans passer par leur banque. L'acte d'achat est facilité, simplifié et plus rapide.*

*Souple et parfaitement adapté à la mise en place de challenge commerciaux ou d'incentive, le crédit est une solution complémentaire, et non alternative, à la location ou au crédit bail. »*

Et si on rajoute notre offre de signature électronique, **Clic To Sign**, tout devient plus rapide !

Les démarches se font exclusivement en ligne dans un environnement sécurisé. En face à face ou même à distance, la vente se conclut facilement !

**Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter sur le [www.locam.fr](http://www.locam.fr) (rubrique « Devenez notre partenaire »).**

\*LOCAM est une filiale à 100% du Crédit Agricole Loire- Haute-Loire.

Source : Locam

## NOS PARTENAIRES

