

TRAIT - - D'UNION



EBEN à la rencontre des acheteurs locaux



Comme nous vous l'indiquions dans nos numéros précédents, EBEN poursuit ses actions pour **augmenter la surface de contact entre nos PME et les acheteurs** afin de professionnaliser notre réseau et démystifier l'accès aux marchés publics pour les chefs d'entreprise qui pourraient penser que tout est joué d'avance.

A cet effet, nous avons pris rendez-vous avec les directions de la commande publique dans chacune des Régions. Lors de nos premiers rendez-vous (Régions Bourgogne Franche-Comté, Occitanie, Normandie et Provence Alpes Côte d'Azur), nos interlocuteurs nous ont fait part de leur préoccupation constante de travailler avec les entreprises locales, notamment en allouant ou en ayant recours au **Marchés Publics Simplifiés (MPS)**. Ce dispositif phare du programme «Dites-le-nous une fois», permet aux entreprises de candidater aux marchés avec, pour unique donnée administrative, leur numéro SIRET. L'entreprise candidate n'a plus qu'à joindre son offre technique et commerciale, ce qui facilite largement le dépôt de candidature puisqu'on évalue le gain de temps pour l'entreprise à environ 2 heures par marché.

Les services rencontrés nous ont indiqué qu'ils étaient tout à fait disposés à apporter une assistance aux entreprises qui souhaitent candidater à des marchés régionaux. Par conséquent, nous ne pouvons que vous encourager à vous faire connaître des donneurs d'ordre locaux, à leur présenter votre entreprise, votre offre et vos services, d'autant plus que le décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics encourage largement les pratiques de sourcing.

Au-delà de ces rendez-vous, la Fédération envisage de créer un groupe de travail sur les marchés publics qui aura pour objectif de faciliter l'accès de nos PME à la commande publique en conduisant différentes actions telles que :

- des formations à la réponse aux marchés publics
- des rencontres régionales avec les acheteurs locaux
- la signature d'un accord de bonnes pratiques avec le CDAF (Conseil National des Achats).

AU SOMMAIRE...

<i>EBEN à la rencontre des acheteurs locaux</i>	<i>p. 1</i>
<i>Quelle convention collective j'applique ?</i>	<i>p. 2</i>
<i>Erosion du chiffre d'affaires, quelles opportunités à saisir ?</i>	<i>p. 3</i>
<i>CGV papeterie—fournitures</i>	<i>p. 4</i>
<i>La Tribune de nos partenaires</i>	<i>p. 5-6</i>



Edito

André VIDAL
Président

Tout est possible !

Brexit, élection de Donald Trump aux États-Unis, qualification de François Fillon pour la primaire à droite : l'enchaînement pose la question de la fiabilité des instituts de sondages.

Ces études d'opinion sont des photographies partielles de la situation et ont une durée de vie très courte. Dans un monde qui fonctionne à la vitesse de la lumière, il peut être difficile, même à quelques jours du scrutin de prévoir le résultat final. Le marketing politique joue plus sur les aspects émotionnels que sur les programmes précis et les points techniques. « *En politique, ce qui est cru devient plus important que ce qui est vrai.* » disait Talleyrand. Ainsi, dans une élection soumise à de tels effets de campagne, un débat télévisé, la communication sur les réseaux sociaux, un meeting (...) peuvent faire changer des intentions de vote et ce, d'autant plus lors d'une primaire mettant en concurrence des candidats appartenant à la même famille politique.

Si cette volatilité est logiquement de moindre ampleur dans la campagne présidentielle elle-même, elle ne doit néanmoins pas être sous-estimée. Les sondages ne sont pas à jeter par les fenêtres, mais ils ne sont pas non plus la vérité, car la seule vérité sera celle des urnes. Il faut donc garder à l'esprit qu'en politique, comme dans les affaires, rien n'est joué d'avance, tout est possible pour les audacieux !

TOUTS METIERS

Quelle convention collective j'applique ?

A l'aube d'une réforme majeure du dialogue social au sein des branches professionnelles, notamment par la mesure de la représentativité des organisations professionnelles, le rôle de la Fédération se renforce et vous êtes nombreux à nous interroger sur les problématiques de Convention Collective Nationale (CCN) applicable. Nous vous proposons de faire le point sur le cadre et les enjeux de ce sujet majeur pour vos entreprises. Le Code du travail encadre très explicitement l'application, au demeurant obligatoire, des CCN de branche et ne fait aucunement référence au code APE attribué par l'INSEE (ou les Centres de Formalités des Entreprises) à votre entreprise.

Le code APE, quelle utilité ?

La Nomenclature des Activités Françaises (Code APE des entreprises) a été élaborée principalement en vue de faciliter l'organisation de l'information économique et sociale. Il s'agit d'un outil statistique sans incidence sur la Convention Collective applicable au sein d'un établissement. Le rattachement à une Convention Collective de branche s'opère en fonction de l'activité principale réelle de l'entreprise, appréciée en termes de chiffre d'affaire (lorsque que l'entreprise a plusieurs activités).

Article L2222-1 du Code du travail

« Les conventions et accords collectifs de travail, ci-après désignés "conventions" et "accords" dans le présent livre, déterminent leur champ d'application territorial et professionnel. Le champ d'application professionnel est défini en termes d'activités économiques. »

Souvent utilisé dans les conventions collectives, le code NAF n'a aucune valeur juridique et n'entraîne aucune obligation sociale, il sert simplement d'indicateur.

Comment lire le champ d'application de la CCN EBEN ?

« Commerces de détail de papeterie, fournitures et mobilier de bureau, bureautique et informatique »

La notion de commerce de détail implique que vous commercialisez auprès d'utilisateurs finaux, qu'ils soient des particuliers ou des professionnels. Dès lors que vous n'êtes pas grossiste (vente à un revendeur), peu importe le code APE qui vous a été attribué, vous dépendez de la CCN EBEN.

Vous pouvez, par exemple, avoir un code NAF 46.51 « Commerce de gros d'ordinateurs, de périphériques et de logiciels » sans pour autant être « grossiste ». Il n'y a donc aucune raison dans ce cas d'appliquer la CCN du commerce de gros qui ne concerne en rien votre activité réelle. Le commerce de gros au sens de l'INSEE pouvant également s'entendre comme « gros » volume.

Informatique ? Matériel et solutions ?

La question revient fréquemment : « nous vendons surtout des logiciels ou des solutions, sommes-nous tenus d'appliquer la CCN EBEN ou le Syntec ? »

Le champ d'application de la CCN EBEN ne fait aucune distinction entre la vente de biens matériels ou immatériels, les deux étant bien évidemment couverts. La nuance avec une convention collective comme le Syntec par exemple se situe au niveau du « développement », du conseil, de la création et du développement de solutions par des ingénieurs. Pour illustrer le propos, il suffit de lire l'intitulé exact de la CCN Syntec qui est la « Convention Collective Nationale applicable au Personnel des Bureaux d'Études Techniques, des Cabinets d'Ingénieurs-Conseils et des Sociétés de Conseils ». S'il est vrai que de nombreuses SSII dépendent du Syntec, c'est avant tout parce que leur activité est quasiment entièrement centrée sur la vente d'études et d'analyses. Une solution logicielle, bien qu'accompagnée de développement ou d'un contrat de maintenance demeure la vente d'un bien informatique « immatériel ». Où s'arrête le conseil et où commence la maintenance d'un système ?

Quels sont les enjeux en matière d'application de CCN ?

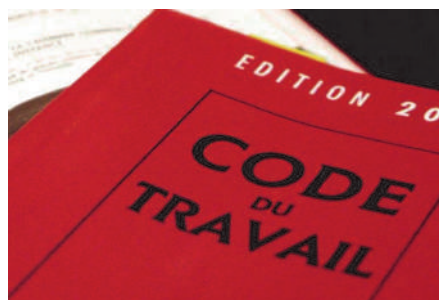
Outre le fait que vous soyez adhérent à la Fédération EBEN et bénéficiez de ce fait d'un accès direct à l'information et d'un support relatif à la CCN EBEN ou toute autre question juridique,

la mauvaise application d'une CCN est susceptible de vous pénaliser sur le plan social. En cas de contentieux, si vous appliquez à tort une convention collective, vos salariés auront la faculté de prétendre au bénéfice des avantages des deux CCN, celle que vous appliquez à tort et celle que vous devriez appliquer. En outre, il est indispensable, quel que soit la taille de votre structure de maintenir un bon niveau de dialogue social et cela commence par une assise conventionnelle juridiquement fondée.

Entreprises des télécoms, la métallurgie vraiment ?

Nombreuses sont les entreprises issues des télécoms et réseaux à nous indiquer appliquer la, ou plutôt, les conventions collectives de la métallurgie, un cadre conventionnel complexe dans lequel on se perd vite entre les accords départementaux, régionaux ou nationaux. Cette application tient à l'histoire même de ce secteur d'activité et à la nature métallique des anciens systèmes mais qu'en est-il aujourd'hui ? D'autres dépendent de la convention collective du BTP en raison d'une activité, bien que mineure, de câblage. Plus que jamais la Fédération EBEN souhaite prendre en main cette problématique afin de clarifier le statut conventionnel de votre métier. Un métier qui n'est plus celui d'hier.

Nous sommes à votre disposition pour échanger sur ces problématiques et répondre à vos interrogations. N'hésitez pas à nous solliciter.



Erosion du chiffre d'affaires : quelles opportunités saisir ?



Avec la dématérialisation, une profonde mutation du métier s'opère, jusque-là, rien que vous ne sachiez déjà. Le temps du constat est donc révolu et beaucoup d'entre vous ont déjà réfléchi à de nouvelles pratiques afin d'endiguer

l'érosion du chiffre d'affaires et de répondre à de nouveaux besoins.

Cependant, nombre d'entreprises hésitent encore à s'emparer pleinement de ces nouvelles opportunités. Différentes raisons l'expliquent :

- toucher à des métiers qui ne sont pas originellement les nôtres ;
- « faire le jeu du tout dématérialisé » et prendre le risque de se « tirer une balle dans le pied » ;
- S'attirer les foudres de son client qui ne comprendrait pas pourquoi il devrait payer un service supplémentaire ;
- être plus cher que la concurrence.

Pour la Commission Solutions d'impression, il est temps de « tordre le cou » aux préjugés et faire comprendre que la profession se doit de prendre ce virage qui est non seulement nécessaire pour nos entreprises mais aussi profitable aux clients.

Facturer les scans ou le soupçon de malhonnêteté

Pour nos administrateurs, les scans représentent aujourd'hui en moyenne **30% de l'utilisation des machines**. Si certains le facturent systématiquement, d'autres hésitent encore par crainte de se faire « taxer de voleur ». Or, les constructeurs ont compris l'importance de ce nouvel usage et ont développé des produits adaptés. Ainsi, **avec son intensification, le scanning devient un important facteur d'usure de la machine** : « ne pas en tenir compte ce serait comme entretenir une voiture sans prêter attention aux kilomètres parcourus », explique-t-on. En outre, on ne vend plus de « copieurs » (le terme lui-même est de moins en moins utilisé) mais de véritables « plateformes de numérisation » telles que le souhaite les clients.

Etendre son offre de services MPS et de formation

Des bureauticiens proposent la gestion totale du parc d'impression et cela inclut aussi les imprimantes bureautiques. Ainsi, ils assurent la maintenance de ces machines mais aussi la gestion de leurs consommables ce qui a deux vertus pour le client :

- il va enfin **pouvoir connaître leur impact sur sa consommation et ses budgets**.
- le prestataire bureautique va lui garantir un meilleur suivi de ses déchets ce qui n'est pas négligeable puisque **tout détenteur de déchets est responsable de ceux-ci¹**.

S'ouvrir à de nouveaux métiers : informatique, solutions workflow et/ou GED, gestion du courrier...

Plus que de simples outils d'accroissement des marges, **ces nouvelles opportunités sont synonymes d'avenir pour la profession**.

Bien évidemment, cela demande d'avoir les **compétences en interne** ou de les développer. Il y a aussi un manque à gagner sur l'impression mais on peut le récupérer par ailleurs.

La Commission le confesse : « C'est anoblissant pour nous, on fait autre chose que du coût à la copie. Il y a un intérêt intellectuel et financier. On devient des consultants pour nos clients qui portent un autre regard sur nous ». Ces nouvelles offres permettent **un gain de productivité indéniable et entrent en adéquation avec la notion de mobilité** qui caractérise de plus en plus les entreprises et leurs salariés.

Les usages de la profession inscrits dans la réforme du droit des contrats

L'article 1163 de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations entré en vigueur le 1er octobre 2016 stipule : « L'obligation a pour objet une prestation présente ou future. Celle-ci doit être possible et déterminée ou déterminable. La prestation est déterminable lorsqu'elle peut être déduite du contrat **ou par référence aux usages** ou aux relations antérieures des parties, sans qu'un nouvel accord des parties soit nécessaire. »²

Il est donc essentiel de nourrir les réflexions et de déterminer ces usages afin de défendre au mieux les intérêts de la profession.

Notes :

¹ [Article L 541-2 du Code de l'environnement](#)

² [Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016](#)

Fournituristes : vos conditions générales de vente

Pour répondre aux problématiques juridiques liées à votre activité et sécuriser vos documents juridiques et commerciaux, la Fédération EBEN vous propose des Conditions Générales de Vente adaptées (CGV).

La forme des conditions générales de vente est particulièrement importante en raison des obligations d'information et de conseil qui pèsent sur les professionnels. C'est pourquoi la commission Papeterie de la Fédération EBEN, dans sa volonté d'aider ses membres dans l'exercice quotidien de leur activité, est en mesure aujourd'hui de proposer aux adhérents Papeterie des CGV adaptées et conçues en réponse aux interrogations exprimées par ses membres. Ce modèle générique, qui répond aux prescriptions légales en la matière, doit être adapté par chaque utilisateur afin de répondre à ses besoins spécifiques.

Vous pouvez télécharger ces documents sur le site www.federation-eben.com ou nous contacter 01.42.96.38.99

TOUS METIERS

EBEN vous défend et vous représente

A
G
E
N
D
A

09/11/16	Club des Fédération patronales AGEFOS PME « La loi El Khomri et la négociation de branche »
10/11/16	RV avec M. PYRONNET, Sous-direction des relations individuelles et collectives du travail Réunion du COS ADEIS
16/11/16	Comité Directeur CGPME RV Région Bourgogne Franche-Comté
17/11/16	Journée de conférence TECHNOLEX dédiée aux enjeux couplés des technologies et du Droit RV Région Occitanie
22/11/16	Réunion Ministère de l'Environnement —Groupe de travail Déchets des Eléments d'Ameublement
23/11/16	Commission Télécoms
29/11/16	Conseil d'Administration APGEB Section Professionnelle Paritaire Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi et la Formation Professionnelle (CPNEFP) RV Région Normandie
30/11/16	Commission Mixte Paritaire (CMP) Réunion de Bureau
01/12/16	Petit déjeuner EBEN / UFIPA « La fin du monde » avec Marc TOUATI Comité Directeur UFIPA
08/12/16	Commission sociale CGPME
13/12/16	RV Région Provence Alpes—Côtes d'Azur Commission solutions d'impression
14/12/16	Commission Télécoms Comité Directeur CGPME
16/12/16	Réunion Ministère de l'Environnement —Groupe de travail Déchets des Eléments d'Ameublement
05/01/17	Comité Directeur CGPME
10/01/17	Commission Télécoms
11/10/17	Commission Mobilier
12/01/17	Commission Informatique
18/01/17	RV Région Pays de la Loire

Une de ces réunions ou groupe de travail vous intéresse ?
Vous souhaitez participer à l'un de ces rendez-vous ?
N'hésitez pas à nous contacter préalablement :
contact@federation-eben.com ou 01.42.96.38.99



LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES

Profitez de la loi Macron pour financer vos investissements



La mesure de déduction fiscale exceptionnelle publiée dans le cadre de la loi Macron est effective jusqu'au 14 avril 2017. Il s'agit d'une mesure de soutien à l'invest-

tissement productif des entreprises pour accélérer la modernisation de leur outil de production et leur permettre ainsi de gagner en compétitivité.

Comment ça marche ?

Lorsqu'une entreprise investit dans un matériel, elle a la possibilité de l'amortir fiscalement, c'est-à-dire d'étaler 100% de son coût sur sa durée d'utilisation.

Grâce à la Loi Macron, l'entreprise a, en plus, la possibilité de

déduire de son résultat 40% de la valeur du matériel financé réalisant ainsi une économie d'impôt. L'avantage est définitivement acquis à l'entreprise, contrairement aux amortissements classiques qui n'ont qu'un effet de trésorerie.

A quelle période ?

L'investissement est éligible s'il intervient jusqu'au 14 avril 2017, dernier délai. La date prise en compte correspond :

- > **A la date de la commande** pour les biens acquis
- > **A la date d'achèvement**, pour les biens construits par l'entreprise elle-même
- > **A la date de conclusion du contrat**, pour les biens faisant l'objet de contrats de crédit-bail ou de location avec option d'achat.

SOLUTIONS D'IMPRESSION, INFORMATIQUE & TELECOMS

Quelles entreprises sont concernées ?

Toutes les entreprises sans distinction de secteur ou de taille sont concernées, à la seule condition qu'elles soient soumises à l'impôt sur les sociétés ou au régime réel d'imposition de l'impôt sur le revenu : de la PME à la grande entreprise industrielle, des artisans aux agriculteurs.

Quels investissements sont éligibles ?

Parmi les équipements éligibles, on trouve :

- > Matériels agricoles et forestiers
- > Matériels du bâtiment et travaux publics
- > Matériels de manutention
- > Matériels du secteur industriel : machines-outils...
- > Logiciels : lorsqu'ils contribuent aux opérations industrielles

de fabrication et de transformation ;

- > Les appareils informatiques prévus pour une utilisation au sein d'une baie informatique
- > Les véhicules roulant au GNV (pour lesquels la Loi Macron est prolongée jusqu'au 31 décembre 2017).

Pour en savoir plus :

Téléchargez le [document](#) du ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique

Source : BNP Paribas Leasing Solutions

5 raisons pour lesquelles les cybercriminels adorent s'attaquer aux imprimantes professionnelles



La plupart des entreprises ne considèrent pas -à tort- les imprimantes comme une cible prisée des cybercriminels. Pourtant, elles s'exposent à plusieurs risques qu'il ne faut pas sous-estimer.

Qui a des soupçons sur son imprimante ? 56 % des entreprises n'incluent pas les imprimantes dans leur stratégie de sécurité¹. Certaines imprimantes reliées à un réseau sont si vulnérables que même le plus mauvais cybercriminel pourrait la pirater sans difficulté. Une recherche menée par le Ponemon Institute a révélé que 60 % des entreprises interrogées avaient déjà subi une violation de données mettant en cause des imprimantes et avaient mis en moyenne 46 jours pour se remettre de la cyberattaque². Voici cinq exemples de risques liés à la sécurité d'impression qui peuvent potentiellement faire des ravages au sein de votre entreprise :

1. La vulnérabilité du réseau

Même protégés par un pare-feu, de nombreux périphériques sont susceptibles de créer un point d'accès à l'ensemble d'un réseau. Lorsque les imprimantes sont négligées au sein d'un plan de sécurisation du réseau global, elles peuvent devenir des brèches ouvrant grand la porte aux cybercriminels. Les conséquences peuvent être catastrophiques une fois que ces derniers se sont introduits au sein du réseau.



2. Les attaques

Une fois que les cybercriminels ont forcé l'accès aux imprimantes non sécurisées, ils ont un pouvoir de destruction absolu. Votre imprimante peut alors devenir incontrôlable, imprimant des documents au hasard, transférant des fax étrangers ou modifiant l'ensemble des paramètres sans votre intervention. Les imprimantes sont aussi les cibles privilégiées des attaques par déni de service (denial-of-service, DoS).

3. Les fuites de données

Les données d'impression non chiffrées sont le rêve de tout cybercriminel. Si les données transmises à une imprimante ne sont pas chiffrées, elles sont alors entièrement lisibles. Ainsi, les cybercriminels souhaitant accéder à ces données n'ont plus qu'à les capturer et les lire à l'aide d'un simple lecteur de fichiers PRN.

4. Les pilleurs d'imprimantes

Les impressions oubliées peuvent rester des jours dans le bac à documents de l'imprimante ou bien terminer dans la poubelle de la salle de reprographie. Des employés indiscrets peuvent alors obtenir des informations confidentielles. Ces fuites d'informations peuvent rendre une entreprise responsable de défauts de conformité à la réglementation. Des solutions de sécurité peuvent alors être mises en place pour pallier ce problème comme par exemple l'authentification de l'utilisateur devant le point

d'impression à l'aide de son badge ou d'un code personnel.

5. Les appareils mobiles aggravent ce problème

Plus nous introduisons d'appareils dans un réseau connecté, plus nous créons des vulnérabilités et des opportunités de piratage. Le chiffrement intégré est une nécessité pour toute impression depuis un appareil mobile.

Il existe des règles de précaution et de sécurisation des imprimantes. Pour les lire, rendez-vous sur le site EBEN.

Notes :

¹ « The Business Value of Printer Security » (la valeur commerciale de la sécurisation des imprimantes), IDC, novembre 2015.

² « The Insecurity of Network-Connected Printers » (l'insécurité des imprimantes connectées au réseau), Ponemon Institute, octobre 2015

Source : HP France

LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES

Avec les nouveaux imageRUNNER ADVANCE CANON, une nouvelle génération de multifonctions est en marche

Canon

L'année 2016
aura été une
année riche en
innovations et

en lancements chez Canon sur sa gamme de multifonctions professionnels imageRUNNER ADVANCE.

Fort d'une gamme complète autant sur les produits noir et blanc que sur les produits couleur, Canon a lancé dès Mars 2016 une toute nouvelle génération de multifonctions équipés des dernières innovations en terme de mobilité, de sécurité, d'intégration, de design et d'imagerie grâce au savoir-faire Canon.

Conçus pour répondre jusqu'aux exigences les plus élevées en matière de volume d'impression et de qualité de nos clients, ces nouveaux multifonctions inaugurent un tout nouveau design, moderne et attrayant et se dotent des dernières technologies imageRUNNER ADVANCE :

- > Un écran tactile capacitif couleur de 10 pouces et inclinable
- > Un détecteur de présence (Motion Sensor) pour sortir du mode veille plus rapidement
- > WiFi Direct pour l'impression mo-

bile

- > **Eco agrafage : possibilité d'agrafer sans agrafes**
- > **Une sécurité élevée** pour protéger au maximum les données
- > **Une personnalisation avancée** pour offrir aux clients l'expérience la mieux adaptée à leur utilisation
- > **Des vidéos de maintenance pour aider les utilisateurs** à changer les toners ou les agrafes

Ces nouveaux produits offrent aussi une **large gamme d'options de finition** allant de l'agrafage standard jusqu'à la finition brochure professionnelle en passant par l'insertion de documents et la perforation afin de produire des documents d'une qualité supérieure.

Le tout avec une **qualité d'impression optimale** pour les modèles couleur, même dans des environnements à forte productivité, grâce à la technologie d'imagerie Canon V² Color, d'une résolution pouvant aller jusqu'à 2400 x 2400 dpi et au toner hérité des presses numériques Canon.

Cette nouvelle gamme a été inaugurée en Mars 2016 avec la sortie de 2 modèles noir et blanc haut de gamme : **imageRUNNER ADVANCE 6500** et **imageRUNNER ADVANCE 8500**, elle s'est poursuivie en septembre 2016 avec la sortie du produit phare de la gamme couleur, **l'imageRUNNER ADVANCE C5500** et enfin sur Novembre 2016 avec **l'imageRUNNER ADVANCE C7500**, le haut de gamme couleur.



Ces produits proposent une **expérience utilisateur moderne, connectée et intuitive** tout en offrant une **forte productivité**.

Ils offrent une **rentabilité optimale** aux Partenaires Distributeurs qui **optimisent leur maintenance** et

les plébiscitent très largement depuis leur lancement.

Pour découvrir l'imageRUNNER ADVANCE C5500 en vidéo et les nouveautés apportées par cette nouvelle génération de produit, n'hésitez pas à regarder la vidéo de présentation sur notre [chaîne YouTube](#) !

Source : Canon

NOS PARTENAIRES

