

# TRAIT - - D'UNION



## Rencontres EBEN 2016 : inscrivez-vous vite!

N'oubliez pas de vous inscrire aux Rencontres EBEN qui auront lieu le mercredi 26 octobre, à l'hôtel Crowne Plaza, Place de la République à Paris.



### Programme

**9h30 :** Accueil

**10h :** Ouverture par le Président André VIDAL

**10h15 :** Intervention des présidents de commission

**10h45 :** Les tendances marché, par BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS

**11h20 :** Table ronde « Les marchés publics : y a-t-il encore une place pour les PME ? »\*

### Participants :

Laurent DELPLANQUE, Acheteur de la Ville de Niort

Patrick BADARD, Chef du bureau des achats informatiques, de télécommunication et d'impression de la Direction des achats de l'Etat

Marc THIERCELIN, Directeur de la qualité, de l'emploi local et des politiques publiques à l'UGAP

Marc GILLES, PDG du groupe COM6

Pascal CHAVERNAC, Président du Groupe RESADIA

**12h15 :** Déjeuner

**14h :** Atelier Papeterie : quel avenir pour la distribution papeterie et quelles opportunités à saisir ?

**14h :** Ateliers animés par nos partenaires CANON, LEXMARK, HP, KASPERSKY, LIFESIZE, ALLIANCE-COM, RICOH, KYOCERA DOCUMENT SOLUTIONS, MITEL

**16h - 17h :** Intervention de Me Alain BENSOUSSAN, « la Robohumanité, nouvelle civilisation ? »

**19h :** Soirée

Nombre de places limité, inscrivez-vous vite !

[contact@federation-eben.com](mailto:contact@federation-eben.com) ou 01.42.96.38.99

Vous pouvez aussi vous inscrire via votre application [myagenda EDI](#)



### AU SOMMAIRE...

Les Rencontres EBEN

p. 1

Bilan de la rentrée scolaire

p. 2

Cyber-sécurité : téléchargez notre flyer

p. 2-3

Marchés locaux : EBEN écrit aux régions

p. 3

Point formation Négociance / EBEN

p. 4

La Tribune de nos partenaires

p. 4-6



## Edito

**André VIDAL**  
Président

A la demande du gouvernement, le Projet de Loi "Justice du 21e siècle" actuellement au Parlement prévoit d'obliger les entrepreneurs à renseigner l'identité du salarié susceptible d'avoir commis une infraction au code de la route avec un véhicule d'entreprise.

La modification proposée par le gouvernement reviendrait à obliger un chef d'entreprise à identifier et à dénoncer systématiquement aux autorités le salarié pouvant être l'auteur de l'infraction. La non communication de cette information constituerait une contravention de 4e classe (max 750€) imputable personnellement au chef d'entreprise.

Obliger un employeur à dénoncer un salarié revêt un caractère délétère peu propice à un climat social serein à l'intérieur de l'entreprise. Il lui faudra pour cela mener une enquête interne et, en cas d'échec, c'est lui qui portera personnellement la responsabilité de l'infraction en étant sanctionné.

Non content de vouloir transformer le chef d'entreprise en perceuteur par le biais du paiement de l'impôt à la source, le gouvernement souhaite aujourd'hui en faire un auxiliaire des forces de police routière. Avec dans un cas comme dans l'autre une importante sanction financière à la clé.

La Fédération EBEN se joint à la CGPME pour demander le retrait de cette mesure.

**L'entrepreneur du 21e siècle sera-t-il perceuteur et auxiliaire de police ?**

Parce qu'ensemble  
nous sommes plus forts !

## Rentrée scolaire : une stabilité qui cache des disparités

**Timidité des ventes en juillet - août et ruée en septembre : c'est une rentrée incertaine et en demi-teinte à laquelle ont fait face les distributeurs cette année.** Si le coût moyen des dépenses pour un enfant rentrant en 6<sup>ème</sup> apparaît stable (190,24 € en 2016 et 190,42 € en 2015), l'étude de famille de France montre néanmoins de grandes disparités selon les circuits de distribution et les catégories de produits.

### Un coût moyen plus élevé chez les distributeurs spécialisés

Famille de France constate que cette année les prix ont augmenté de 2,9% : le panier moyen a coûté 212,28€ contre 206,33€ en 2015. En revanche, on constate dans les hypermarchés et supermarchés des diminutions de 0,1% à 2,6%. La tendance s'est donc inversée par rapport à l'an dernier.

### Des différences selon les catégories de produits

Le poste « fournitures papetières » est globalement plus élevé : 47,82€ (46,66€ en 2015). Il diffère selon les types de magasin : 43,03€ en hypermarchés, 50,76€ en supermarchés et 54,61€ dans les magasins spécialisés. Au contraire, les prix des fourni-

tures non papetière (équipement de la trousse, cartable...) ont diminué : 97,88€ contre 100,82€ en 2015 (91,41€ en hypermarché, 97,8€ en supermarché et 113,85€ en magasin spécialisé).

### Amélioration sensible de l'accueil en magasins

Globalement, on ne peut que se féliciter de la qualité des services déployés tant du point de vue de la disponibilité du personnel que de l'affichage des prix et de la signalétique dont les indicateurs sont en augmentation.



Malgré tout, GFK, dans son enquête annuelle, note une plus grande volatilité de la clientèle qui est moins fidèle à une enseigne et tend à se tourner vers d'autres canaux de distribution tels que le e-commerce, les superstores et les spécialistes culture.

### Sources :

- [www.GFK.com](http://www.GFK.com), « Une rentrée des classes 2016 qui finit sur les chapeaux de roue », 22 septembre 2016
- [www.famille-de-France.org](http://www.famille-de-France.org), « Stabilité du coût de la rentrée scolaire 2016/2017 », 17 août 2016

## INFORMATIQUE

# Cyber-sécurité : l'Agence nationale de sécurité des systèmes d'information (ANSSI) et la fédération EBEN unissent leurs forces

C'est en avant-première que nous vous présentons le flyer de recommandations « **Alerte aux rançongiciels\*** » (pour le télécharger, cliquez sur le lien ou rendez-vous sur notre site [www.federation-eben.com](http://www.federation-eben.com)) que nous avons élaboré en collaboration avec l'ANSSI (Agence nationale de sécurité des systèmes d'information). Il vise à donner à vos clients les règles essentielles et élémentaires de protection contre les rançongiciels.

Depuis des années, nombre d'entre nous proposent des solutions de sécurité : sauvegarde locale ou dans le cloud, antivirus, plateforme de sécurité intégrée (firewall, UTM...), politique de mot de passe, chiffrement de bout en bout, etc.

Il faut bien le reconnaître, si nos clients d'une certaine taille sont pour la plupart convaincus de l'importance de se prémunir en matière de cybercriminalité, il est en revanche plus difficile de convaincre les structures de types TPE/PME. Le soupçon de vouloir « faire du chiffre » n'est jamais loin. La sécurité ne doit pas être uniquement un moyen de faire du business, nous avons aussi, j'ose le dire, **une mission de service public**. Il est nécessaire de faire com-

prendre à nos clients que sécuriser leur équipement informatique est semblable à une alarme contre le vol ou à une assurance. C'est d'autant plus indispensable que les coûts induits par une attaque peuvent être pharamineux au point de menacer la survie même des organisations touchées.

Pour lutter contre les cyber-menaces, nos sociétés doivent être de véritables partenaires pour leurs clients. Forte de son expérience des relations b to b, la Fédération EBEN s'associe à l'ANSSI pour élaborer des actions communes à l'image de ce flyer destiné à l'ensemble des entreprises, administrations et autres structures cibles privilégiées des rançongiciels. Un document pratique qui rappelle de façon synthétique les réflexes indispensables à appliquer en cas d'attaque. Qui mieux que vous pour être les ambassadeurs de ces bonnes pratiques ? Rassemblées dans ce document elles se veulent être accessibles à tous et nous vous encourageons à les distribuer.

**Alerte aux rançongiciels**  
Vos données en otage, contre de l'argent !

Plus elles le sont, plus elles sont vulnérables à recevoir des messages hostiles sans être même prêtes à les recevoir. NE CROIREZ PAS AUCUN !

Un virus peut effacer vos données et empêcher l'accès à vos données. La police ne peut pas les récupérer et les restaurer.

Il est conseillé de faire une sauvegarde de vos données régulièrement et de les stocker sur un support externe.

**VOUS QUELQUES RÈGLES DE BON SENS QU'IL FAUT ABSOLUMENT RESPECTER :**

- Ne pas ouvrir les messages dont la provenance ou le contenu est douteux.
- Ne pas cliquer sur les liens ou télécharger des fichiers.
- Ne pas ouvrir les messages suspects (Word, Excel, PowerPoint, PDF, etc.)
- Ne pas ouvrir les messages suspects (Word, Excel, PowerPoint, PDF, etc.)
- Ne pas ouvrir les messages suspects (Word, Excel, PowerPoint, PDF, etc.)

ANSSI EBEN

De même, n'hésitez pas à aller puiser sur le site de l'ANSSI qui

## INFORMATIQUE (SUITE)

propose une multitude d'outils visant à vous informer, vous, professionnels de l'informatique :

- Catalogue de produits de sécurité certifiés et qualifiés
- Catalogue de prestataires de confiance qualifiés par l'ANSSI
- Bonnes pratiques, documents de prévention et guides méthodologiques comme par exemple <http://www.ssi.gouv.fr/guide/recommandations-pour-la-definition-dune-politique-de-filtrage-reseau-dun-pare-feu/>, <http://www.ssi.gouv.fr/guide/recommandations-et-methodologie-pour-le-nettoyage-dune-politique-de-filtrage-reseau-dun-pare-feu/>



### A PROPOS DE L'ANSSI

L'ANSSI est l'autorité nationale chargée de la sécurité des systèmes d'information de l'Etat et de contribuer à celle des opérateurs nationaux d'importance vitale. L'agence apporte conseils, expertise et assistance pour prévenir la menace et renforcer la confiance numérique. Pour mener à bien ses missions, l'ANSSI apporte également son soutien aux acteurs qui participent à la sécurité du numérique. Vous pouvez suivre l'actualité de l'ANSSI sur [www.ssi.gouv.fr](http://www.ssi.gouv.fr), [Twitter](#) et [LinkedIn](#).

chaines aux Assises de la sécurité et des systèmes d'information qui se tiendront à Monaco du 5 au 8 octobre 2016

Nous vous informerons prochainement sur la création des correspondants ANSSI en région qui permettront notamment de monter des projets locaux sur la formation et l'information sur les cyber-menaces.

En bref, le début d'une collaboration fructueuse mais aussi une amélioration tangible de la cyber-protection des forces économiques de notre pays.

A vous de les faire vôtres pour offrir à vos clients la meilleure protection possible.

Le respect de ces bonnes pratiques, et plus encore le fait de RE-VENDIQUER leur respect, apportent un plus indéniable à la fois à la qualité du discours commercial, mais aussi à la qualité technique des déploiements chez les clients.

### D'autres actions sont à venir

EBEN participera à une table ronde organisée lors des pro-

Par Olivier MARTY,  
Président de la Commission Informatique

*\* Rançongiciel : technique d'attaque courante de la cybercriminalité, le rançongiciel ou ransomware consiste en l'envoi à la victime d'un logiciel malveillant qui chiffre l'ensemble de ses données et lui demande une rançon en échange du mot de passe de déchiffrement.*

## TOUS METIERS

### Le Président d'EBEN écrit aux Présidents de Région

Le Président VIDAL a adressé un courrier à chaque Président de région afin de leur rappeler l'importance de l'achat local. En effet, EBEN poursuit son lobbying auprès des collectivités locales pour les encourager à travailler avec les entreprises de leur territoire. N'hésitez pas, vous aussi, à démarcher vos opérateurs publics locaux afin de leur présenter vos services et vos compétences. Découvrez ci-dessous le courrier adressé par le Président VIDAL :

*Monsieur le Président,*

*La Fédération des Entreprises du Bureau et du Numérique (EBEN) représente et défend les entreprises de distribution de fournitures et mobilier de bureau, solutions d'impression, informatique et sociétés de services réseaux et télécoms, soit plus de XXX entreprises qui emploient plus de XXX salariés dans votre région. Elles participent ainsi directement au dynamisme, à l'emploi et à la fiscalité de votre territoire.*

*Depuis plusieurs années déjà, ces entreprises voient les marchés publics leur échapper, au profit de l'UGAP ou de grands groupes internationaux qui parfois ne paient même pas l'impôt en France. Nous comptons donc sur vous pour apporter tout votre soutien aux PME locales en leur permettant de se porter candidates aux marchés de la région.*

*Consulter les entreprises locales, c'est faire le choix de la sauvegarde du tissu économique, de la réactivité, de la proximité, du développement durable, de la qualité de service, d'une gamme produits et services plus étendue et plus adaptée à vos besoins. C'est aussi s'adresser à des interlocuteurs visibles et disponibles que vous impliquez dans le développement local.*

*Nous venons donc, par la présente, solliciter un rendez-vous avec vos services afin de vous faire part de nos propositions et de vous apporter notre concours dans le soutien à l'activité de nos entreprises et donc de nos territoires.*

*Vous remerciant de l'attention bienveillante que vous voudrez bien accorder à notre demande, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Président, l'assurance de notre très haute considération.*

André VIDAL

## FORMATION

### Le point formation NEGOCIANCE / EBEN



Vous avez des questions concernant la formation de vos collaborateurs ? Vous êtes à la recherche de solutions de formation financièrement avantageuses ? Vous souhaitez être accom-

pagné dans le cadre de vos recrutements commerciaux ? Nous sommes en mesure de répondre à vos demandes. L'adaptation de la formation aux besoins de l'entreprise demeure le leitmotiv de la démarche NEGOCIANCE/EBEN.

#### Recrutement commercial

Depuis 4 ans NEGOCIANCE s'implique dans la politique « emploi » de la branche en déployant sur le territoire national des opérations de Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC). La POEC est un dispositif permettant la formation de demandeurs d'emploi aux fonctions de commercial ou vendeur en magasin. Formés aux spécificités de vos métiers pendant 7 à 8 semaines, les stagiaires intègrent vos entreprises pour un stage, (pris en charge par Pôle Emploi) vous permettant de jauger leur niveau de compétences. Près de 80% des stagiaires formés par NEGOCIANCE sont désormais en poste. Contactez-nous pour nous faire part de vos besoins. 3 opérations sont actuellement en cours sur la région Grand Est, à Mulhouse, Nancy et Strasbourg.

#### Formation informatique



La formation de vos techniciens ou administrateurs réseaux est un impératif coûteux. Depuis 2012, en partenariat avec EBEN, NEGOCIANCE vous propose des parcours de formation certifiants (MICROSOFT, VMWARE, CISCO etc...) à des prix défiant toute concurrence. Notre objectif ? Permettre à tous d'accéder à ces formations sans considération de taille d'entreprise ou d'implantation géographique. Nous sommes à votre disposition pour tout renseignement concernant les dispositifs de formation à mettre en œuvre (CPF, période de professionnalisation, formation continue etc...), les tarifs et les modalités de prise en charge par votre OPCA, ou encore les programmations calendaires.

#### Audit et Formation commerciale

Faire le point sur vos méthodes et votre stratégie commerciale est une opportunité que vous devez saisir. En tant que chef d'entreprise, on manque de temps pour poser les problématiques et y apporter les solutions. Vous avez besoin d'un regard extérieur, d'une analyse objective de vos process commerciaux, un état des lieux des pratiques de vos équipes commerciales ? NEGOCIANCE vous propose l'audit de votre entreprise et, le cas échéant, les solutions adaptées en matière de formation commerciale.

## LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES

### Pourquoi l'économie circulaire est source de nouveaux business



Aujourd'hui, le modèle de l'économie circulaire s'affirme comme une source de nouvelles

opportunités et de profit pour les organisations. Il offre notamment pour les clients une réduction des dépenses en matières premières, des économies financières liées à la réutilisation et à la revalorisation des ressources, ainsi qu'une plus grande disponibilité des produits. A cela s'ajoutent évidemment les bénéfices d'un tel modèle pour l'environnement et l'économie en général, avec parmi eux une réduction des émissions de CO<sup>2</sup>, la création d'emplois locaux ou encore la sécurisation des approvisionnements européens.

#### Développer des offres à valeur ajoutée favorisant l'approche circulaire

De plus en plus d'entreprises travaillent à inscrire une approche circulaire au sein de leur stratégie et dans la conception de leurs nouveaux produits. Il n'est plus suffisant de simplement annoncer

que l'on développe des produits plus « verts » mais il faut :

- D'une part, proposer des offres de services à valeur ajoutée qui vont aider les clients dans la conduite du changement avec l'intégration de nouveaux usages responsables ;
- D'autre part, développer de nouveaux services qui vont ensuite apporter une nouvelle source de revenus pour l'entreprise et lui permettre de se différencier au sein de son marché.

#### Tirer profit des innovations pour engager de nouvelles initiatives

Lexmark travaille continuellement à développer des innovations favorisant la réutilisation des matières premières et permettant de trouver des débouchés à ses déchets. En 2015, le campus de Lexmark est devenu la première application commerciale du produit TonerPave en Amérique du Nord en permettant de réutiliser la poudre de toner issue des imprimantes Lexmark pour fabriquer de l'asphalte. Les routes conçues avec TonerPave ont des caracté-

LA TRIBUNE DE NOS PARTENAIRES (SUITE)

ristiques supérieures à celle de l'asphalte classique. Cette innovation a permis de mettre à profit 91 % du toner récupéré à partir de nos cartouches d'imprimantes recyclées ou issues des déchets de fabrication.

**Commercialiser de nouvelles offres à forte valeur ajoutée**

En terme d'offres, Lexmark a évolué ces dernières années de la vente de produits avec consommables associés à la vente de services à l'usage (économie de fonctionnalité) pour désormais proposer des offres de services d'infogérance d'impression (MPS). Ces solutions ont un volet de services favorisant la réduction de l'impact environnemental qui se traduit par :

- Une politique de réduction du gaspillage papier par l'adoption de bonnes pratiques : recyclage et récupération du papier, impression recto verso, impression par badges, papier recyclé et même dématérialisation de processus papier.
- Une politique de collecte et de recyclage des cartouches au travers du programme Lexmark LCCP (Lexmark Cartridge Collection Programme). Nous établissons ainsi une boucle semi fermée avec nos clients au travers de notre usine de reconditionnement et de recyclage basée sur le sol européen, couplée à des pratiques responsables (réglage de l'intensité de toner, cartouches haute capacité) qui peuvent aussi

inclure une approche ESS (Economie Sociale et Solidaire). Cette politique s'accompagne d'une utilisation de matériaux recyclés pour la production de cartouches et imprimantes, sans affecter la qualité des produits : 91 % des cartouches Lexmark ont du contenu PCR (Plastic Consumer Recycled). D'ici 2018, notre objectif est de réutiliser 50 % des matériaux de fabrication de cartouches (36 % actuellement) et de recycler l'autre moitié en un maximum de matières secondaires utilisables par d'autres secteurs de l'industrie.

- Une politique de réutilisation des équipements en fin de vie à partir de produits éco-conçus composés à 90% de matériaux recyclables avec une durée de vie accrue des composants. Pour cela, Lexmark s'appuie sur Ecologic, société de référence en France dans le recyclage de déchets DEEE et dans laquelle nous sommes actionnaires.

L'intégration de chaque pratique en faveur de l'économie circulaire est l'occasion d'offrir un service personnalisé aux clients et de favoriser la transition de la vente de produits vers celle de

services à valeur ajoutée. La part des services d'infogérance d'impression (MPS) et solutions logicielles chez Lexmark est d'ailleurs passée en 3 ans de 26 % à 38 % de notre chiffre d'affaires.



Source : Lexmark

## Kaspersky Lab : Open Days 2016



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

Paris le 9 novembre / Lille le 16 novembre / Nantes le 7 décembre

Pour vous inscrire à l'une de ces dates, merci nous contacter à l'adresse suivante : [marketing@kaspersky.fr](mailto:marketing@kaspersky.fr)



Source : Kaspersky Lab

## Les luminaires LED, de quoi parlons-nous ?



Un luminaire LED présente aujourd'hui des caractéristiques techniques performantes : meilleur rendu des

couleurs, rendement lumineux élevé, ... Un luminaire LED convertit plus de 50% de l'énergie utilisée en lumière, contre 4% pour une ampoule incandescente. Sa puissance d'éclairage, son temps d'allumage et sa durée de vie sont autant d'avantages qui le rendent très attractif.

Avec le Li-Fi, « une sorte de morse lumineux », les luminaires LED peuvent communiquer par la lumière avec des téléphones portables ou des ordinateurs. De multiples informations (promotions en magasin, salles de réunions disponibles, dossiers des patients en milieu hospitalier, ...) peuvent être diffusées. Les luminaires LED intelligents sont pilotables par des logiciels afin d'optimiser la qualité de l'éclairage et générer des économies d'énergie.

### A chaque secteur son éclairage

Le luminaire LED s'adapte à tous les secteurs : industrie, logistique, tertiaire, grande distribution ou encore hôpital. Dans l'industrie, un bon éclairage sécurise les déplacements et diminue la fatigue visuelle des opérateurs. Dans la grande distribution, le luminaire LED met en valeur les produits, un élément clé du ROI. Le luminaire LED connecté (Li-

fi) oriente le consommateur dans un magasin et lui permet de repérer les promotions proposées. Dans le tertiaire, ce luminaire peut générer 25 % d'économie d'énergie tout en améliorant le confort des équipes.

### Un contexte favorable

Les prix des luminaires LED baissent. La réglementation favorise le développement de ce marché car le retrait des lampes les plus consommatrices d'électricité sera effectif en 2018<sup>2</sup>. Au-delà, le cadre français d'Amélioration des performances énergétiques<sup>3</sup>, les Audits Energétiques obligatoires pour les entreprises (ETI)<sup>4</sup> et la COP 21 mettent « à la une » les actifs liés à la transition énergétique.



### BENEFICES CLIENT : BIEN-ÊTRE, SECURITE, ECONOMIE D'ENERGIE<sup>1</sup>

Coca-Cola a décidé de réduire d'ici 2020 d'1/3 son empreinte carbone et de 50 % sa consommation énergétique. Pour cela, des actions sont en cours dont le déploiement de luminaires LED. Ainsi, Coca-Cola installe depuis 2013 avec Digital Lumens des luminaires LED intelligents dans ses usines françaises. Avec cette technologie, Coca-Cola annonce 1.488.000 kWh d'économie d'énergie sur un an tout en ayant amélioré la performance de son éclairage, la sécurité et le confort de son personnel.

**Le luminaire LED, une diversification potentielle pour tous les acteurs de la technologie.**

<sup>1</sup> Pour en savoir plus : Coca-Cola Entreprise sur Youtube à <https://www.youtube.com/watch?v=1d66ejCS8qo>

<sup>2</sup> Directive Européenne de 2009

<sup>3</sup> RT 2012

<sup>4</sup> Loi DDADUE

Source : BNP Paribas Leasing Solutions

## NOS PARTENAIRES

