



trait d'union

L'AVENIR DU BUREAU ET DU NUMÉRIQUE SE LIT ICI

DOSSIER

Où en est la transition numérique des adhérents EBEN ?

ÉCOSYSTÈME EBEN

Rentrée 2025 : bilan du marché de la papeterie

ITINÉRAIRE D'ADHÉRENT

Bernard BORASCI, dirigeant de B&B Solutions

AU FIL DU DROIT

Cybersécurité et souveraineté numérique

DANS CE NUMÉRO

04

Dossier

Où en est la transition numérique de nos adhérents ?

08

Cybersécurité

Octobre : le mois de la sensibilisation autour de la cybersécurité

11

Le marché du mobilier

Valdelia présente son barème d'éco-contribution 2026

12

Focus

Rentrée 2025 : bilan du marché de la papeterie

14

Itinéraire d'adhérent

Bernard BORASCI, dirigeant de B&B Solutions

16

Au fil du droit

Cybersécurité et souveraineté numérique

20

Retour sur événements

Les commissions de la rentrée

22

Ça se passe dans notre écosystème

trait d'union

Le magazine des professionnels du bureau et du numérique

Directeur de la publication : Arnaud Velthuisen

Rédaction : Cécile Leduc, Valentine Zabarino, Corentin Prelot

Photos : Adobe Stock

Maquette : Ad'on Communication



69 rue Ampère 75017 Paris



Tel : 01 42 96 38 99



contact@federation-eben.com

L'actualité de votre métier en continu ! à suivre sur federation-eben.com et sur les médias sociaux





L'humain au coeur du numérique

Arnaud Velthuizen, Président

Jamais la transformation numérique n'aura été aussi tangible dans nos métiers. Du mobilier connecté à la cybersécurité, en passant par les nouvelles attentes des clients et des collaborateurs, elle redéfinit nos façons d'entreprendre, de coopérer et d'innover.

Pourtant, derrière les outils et les technologies, c'est bien l'humain qui reste au centre. L'humain qui s'adapte, apprend, transmet. L'humain qui fait le lien entre performance et confiance, entre modernité et proximité.

Cette édition du Trait d'Union reflète cette conviction : la transition numérique n'est pas seulement une affaire de technologies, mais avant tout une aventure collective. Nos adhérents, nos partenaires et nos équipes incarnent cette dynamique, en conciliant innovation, responsabilité et ancrage territorial.

Qu'il s'agisse de la montée en puissance de la cybersécurité, de la souveraineté numérique ou de la transformation des modèles économiques, un fil rouge relie tous ces sujets : la volonté d'agir ensemble. Ensemble pour renforcer la compétitivité de nos entreprises, ensemble pour sécuriser les données et les talents, ensemble pour construire un écosystème durable.

À travers les commissions, les événements de la rentrée et les témoignages d'entrepreneurs engagés, ce numéro illustre la vitalité de notre fédération et la force du collectif. La Fédération EBEN reste plus que jamais la maison commune des métiers du bureau et du numérique, un espace de partage, d'influence et de solutions.

Bonne lecture à toutes et tous,

et Merci de faire vivre, chaque jour, la communauté EBEN.

Partenaires





Où en est la transition numérique de nos adhérents ?

Entre accélération et disparités, la transition numérique continue de transformer nos métiers en profondeur. À travers les enseignements du Baromètre France Num 2025, EBEN dresse un état des lieux lucide mais résolument optimiste : nos adhérents ont pris le virage digital, même si le défi de la maturité numérique reste à relever collectivement.



FRANCE NUM

C'EST QUOI ?

France Num est une initiative nationale portée par la Direction générale des entreprises (DGE) avec le soutien du ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique.

Son objectif : accélérer la transformation numérique des TPE-PME sur tout le territoire.

France Num fédère un réseau d'acteurs publics et privés (régions, chambres consulaires, fédérations professionnelles, experts du numérique) et met à disposition des entreprises des ressources, diagnostics, financements et accompagnements concrets.

Chaque année, son Baromètre dresse un état des lieux précis des usages numériques des petites entreprises françaises et mesure l'évolution de leur maturité digitale.

Les enseignements du Baromètre France Num 2025

Le numérique n'est plus un horizon lointain : c'est désormais un levier de compétitivité au quotidien. La majorité des TPE-PME françaises ont franchi une première étape de digitalisation, et le baromètre 2025 permet de mesurer le chemin parcouru. Pour nos entreprises du bureau et du numérique, ces chiffres nationaux

éclairent une réalité contrastée : une transition bien engagée, mais encore inégale selon la taille, les moyens et la culture d'entreprise.

Un ancrage numérique désormais réel

En 2025, près de 85 % des TPE-PME disposent d'une présence en ligne et plus de 70 % utilisent au moins un outil numérique pour gérer leur activité (facturation, devis, comptabilité, etc.). Nos adhérents, historiquement ancrés dans les solutions d'équipement, de bureautique et de services numériques, figurent souvent parmi les précurseurs.

Le digital est entré dans leurs offres comme dans leurs pratiques internes : télétravail, gestion documentaire dématérialisée, plateformes de support client... autant d'usages désormais installés. Mais l'usage reste parfois plus fonctionnel que stratégique : les outils sont là, sans toujours être pleinement exploités pour transformer la relation client, l'organisation ou le modèle économique.

Une fracture qui s'accroît

Le Baromètre met en lumière une forme de "bipolarisation numérique". D'un côté, des PME de plus en plus investies dans l'intelligence artificielle, l'analyse de données ou l'automatisation des processus. De l'autre, une majorité de petites structures qui s'en tiennent à un socle minimal, par manque de temps, de ressources ou de compétences internes.

Cette réalité se retrouve chez nos adhérents : les plus digitalisés gagnent en agilité et en compétitivité, quand d'autres peinent encore à franchir la marche suivante. La question n'est plus "*Faut-il se digitaliser ?*" mais bien "*Comment le faire efficacement et durablement ?*".

Un besoin d'accompagnement toujours fort

Près d'un dirigeant sur deux déclare avoir besoin d'accompagnement pour faire évoluer son usage du numérique. C'est un signal clair : les

outils existent, mais leur appropriation reste un défi.

La Fédération EBEN, votre syndicat patronal, a un rôle essentiel à jouer ici : informer, orienter, mutualiser les bonnes pratiques et valoriser les réussites. Les besoins les plus exprimés concernent la sécurité des données, la gestion des flux d'information et l'intégration des solutions cloud - autant de sujets au cœur de nos métiers.

Le numérique, une affaire d'humain avant tout

Au-delà des outils, la transformation numérique est aussi une histoire de culture et de confiance. Nos entreprises restent des structures à taille humaine, où la polyvalence et la proximité font la différence.

Réussir le virage numérique, c'est concilier performance et simplicité, productivité et relation client, innovation et ancrage local. Le digital n'est pas une contrainte : c'est une source d'opportunité business : améliorer vos services et renforcer l'attractivité de vos entreprises, notamment auprès des jeunes générations.

Vers une transition collective et positive

Le Baromètre France Num 2025 le confirme : la dynamique est bien enclenchée. La majorité des TPE-PME sont connectées, équipées et conscientes des enjeux.

La prochaine étape sera celle de la maturité numérique, celle où l'expérience et la coopération feront la différence.

C'est précisément ce que la Fédération EBEN défend : une transition numérique collective accessible à tous.

Notre ambition : que chacun de nos adhérents, quelle que soit sa taille, trouve dans le numérique un allié durable pour se développer, innover et consolider sa place sur son marché.

LES CHIFFRES-CLÉS À RETENIR

85 %

des TPE-PME françaises aujourd'hui d'une présence en ligne (site, réseaux sociaux, plateforme).



+ **6 points** en deux ans : la visibilité numérique devient un standard.

72 %

utilisent au moins un outil numérique de gestion.



Le numérique s'impose comme **levier d'efficacité et de gain de temps** au quotidien.

84 %

déclarent être équipées d'au moins une solution de cybersécurité (antivirus, sauvegarde, protection matérielle)



La **protection des données** devient une priorité dans la continuité du Cybermois.

26 %

ont commencé à expérimenter ou intégrer des solutions d'intelligence artificielle.



Un usage encore émergent mais en **forte progression** depuis 2024.

Source : Baromètre France Num 2025 - DGE / France Num



Engagés ***pour l'autonomie !***

L'OCIRP, assureur paritaire à vocation sociale, innove depuis près de 60 ans en collaborant avec ses institutions de prévoyance membres pour protéger le salarié et sa famille en les aidant à faire face aux conséquences d'un décès ou de la perte d'autonomie.

Plus de six millions d'assurés couverts par les garanties OCIRP bénéficient de cette protection face à ces risques lourds. Négociées au sein des entreprises ou des branches professionnelles, elles garantissent le versement d'une rente ou d'une aide financière ponctuelle, ainsi qu'un accompagnement social personnalisé.



Octobre : le mois de la sensibilisation autour de la cybersécurité

Octobre est le rendez-vous national pour sensibiliser aux risques cyber. Cette année, le Cybermois 2025 met l'accent sur les bonnes pratiques et les solutions concrètes pour sécuriser les environnements numériques. Pour les entreprises de notre écosystème, c'est l'occasion de guider vos clients, renforcer la sécurité de leurs outils et valoriser votre expertise.

Cybermois 2025 : à savoir pour protéger vos clients

Chaque année, le Cybermois est l'occasion de rappeler que la cybersécurité n'est plus une option. Pour 2025, Cybermalveillance.gouv.fr a mobilisé entreprises, administrations et associations autour d'un objectif simple : renforcer la vigilance et diffuser les bonnes pratiques numériques. Pour vous, membres de l'écosystème EBEN, c'est le moment idéal pour guider vos clients et leur proposer des solutions concrètes pour sécuriser leurs environnements de travail dans les mois à venir.

Des habitudes qui progressent... mais pas assez

Le dernier baromètre Ipsos pour Cybermalveillance.gouv.fr montre que les Français améliorent certains réflexes : 68 % vérifient la fiabilité d'un site avant un achat en ligne, 55 % utilisent des

mots de passe complexes. Mais seulement 35 % effectuent des sauvegardes régulières.

Pour vos clients professionnels, cela signifie que malgré une vigilance accrue, beaucoup restent vulnérables face aux attaques simples mais efficaces comme le phishing ou la perte de données. Proposer des solutions de sauvegarde automatisée ou des formations courtes sur la sécurité peut devenir un vrai différenciateur.

Les jeunes et le numérique : une double exposition

Les 18-34 ans, très présents sur les outils numériques et les réseaux sociaux, sont particulièrement exposés aux cyberattaques. Dans le monde professionnel, cela concerne surtout les jeunes collaborateurs qui utilisent souvent plusieurs appareils connectés. Il est possible de les sensibiliser via des guides pratiques ou des formations express mais également, en



les équipant de solutions sécurisées pour le poste de travail ou le cloud.

Une mobilisation collective qui se concrétise

Le Cybermois, c'est aussi plus de 1 300 partenaires mobilisés. Cela se traduit par des conférences, ateliers et événements locaux. Pour vos métiers, il s'agit d'une opportunité de vous positionner comme un acteur responsable et expert auprès de vos clients, en partageant ces ressources et en montrant que la sécurité de leurs outils et données fait partie de votre priorité.

Le CyberTour : une présence terrain

Cette année, le CyberTour fera étape dans plusieurs régions, avec des animations et ateliers pour présenter les enjeux et solutions de cybersécurité. Même si vous ne participez pas directement, suivre le calendrier et relayer les initiatives locales permet de renforcer votre crédibilité de membres EBEN auprès des clients

professionnels, en montrant que vous êtes à jour sur les bonnes pratiques et tendances.

Ressources pratiques pour vos clients

Cybermalveillance.gouv.fr propose des guides et outils adaptés à différents profils. Par exemple, le guide "Bien grandir avec les écrans" ou les livrets pédagogiques, bien que destinés aux jeunes, contiennent des messages clés que vous pouvez adapter pour vos clients adultes : gérer les mots de passe, sécuriser ses appareils, vérifier la fiabilité des sites et des applications. Ce type de contenu peut facilement être intégré dans une newsletter ou dans un accompagnement client.

Actions interactives et ludiques : un levier à ne pas négliger

Le Cybermois propose également des dispositifs interactifs, comme la chasse au trésor numérique ou les cours de sensibilisation. Dans un contexte B2B, vous pouvez vous en inspirer pour créer des initiatives simples et engageantes pour vos clients : quiz de sensibilisation, checklists sécurité, ateliers de démonstration de vos solutions... L'objectif reste le même : transformer la sensibilisation en action concrète et mémorable.

Le Cybermois 2025 n'est pas seulement un rendez-vous pour sensibiliser le grand public. Pour les membres EBEN, il s'agit aussi d'une occasion de renforcer la confiance avec vos clients et de montrer que vous êtes un partenaire proactif sur les sujets de sécurité. Utiliser ces outils, relayer les initiatives et accompagner vos clients transformera la sensibilisation en réflexes durables.

Quelles actions mener concrètement ?

1. **Former vos équipes** : elles doivent pouvoir conseiller vos clients sur les bonnes pratiques et les solutions adaptées
2. **Proposer des solutions sécurisées** : sauvegardes, antivirus, solutions cloud avec sécurité intégrée
3. **Communiquer et accompagner vos clients** : newsletters, ateliers ou mini-guides pratiques pour renforcer la sécurité de leurs postes et données
4. **Capitaliser sur le Cybermois** : relayer des initiatives, guider vos clients vers les événements et ressources disponibles, relayer votre expertise



Conçu pour vous servir pendant longtemps.

Conçu pour durer.



Châssis en
acier durable.



Composants
longue durée.



Conçu pour durer
plus de 7 ans.

Travaillons ensemble pour un avenir durable.





Valdelia présente son barème d'éco-contribution 2026

Valdelia dévoile son barème d'éco-contribution à partir de 2026 de la filière REP DEA (Déchets d'Éléments d'Ameublement) des professionnels, une évolution stratégique pour une filière plus équitable, durable et performante.

Qui est Valdelia ?

Il s'agit d'un éco-organisme agréé par le ministère de la Transition écologique depuis 2013 pour organiser la filière de collecte, de réemploi et de recyclage des Déchets d'Éléments d'Ameublement (DEA) de tous les professionnels. Engagé pour une économie circulaire concrète, Valdelia s'appuie sur un réseau de partenaires de proximité pour déployer des solutions de traitement innovantes et responsables sur l'ensemble du territoire.

Différencié, plus juste et mieux adapté

Ce nouveau barème s'inscrit dans une volonté de renforcer l'équité entre les produits, l'efficacité économique du système et la performance environnementale de la filière. Il reflète également la maturité opérationnelle de Valdelia et les avancées concrètes en matière de réemploi, de recyclage et de traçabilité.

Le barème 2026 introduit une évolution ciblée sur certains produits, notamment ceux composés à 95 % ou plus de métal, ainsi que sur quelques catégories spécifiques. Cette révision répond à trois objectifs majeurs :

- Atteindre les objectifs réglementaires de collecte, fixés à 48 % en 2026,
- Maintenir une éco-contribution inférieure à 2 % du prix de vente pour la très grande majorité,
- Assurer l'équilibre économique d'une filière mûre en constante évolution.

Quelles sont les évolutions notables ? Nous pouvons citer la création d'un barème spécifique pour certains produits comme les armoires métalliques à rideaux, les assises et tables scolaires, les sommiers ou encore les cabines acoustiques.

Une démarche concertée avec les parties prenantes

Ce barème d'écocontribution résulte d'un dialogue approfondi avec les parties prenantes de la filière. Il privilégie un ajustement ciblé sur les gisements les plus complexes à traiter, en cohérence avec les exigences réglementaires et les réalités économiques du terrain.

POUR CONTACTER VALDELIA

Manon BONA | Chef de projets communication | manon.bona@valdelia.org

Benjamin ARMENGAUD | Directeur communication | benjamin.armengaud@valdelia.org

Rentrée 2025 : bilan du marché de la papeterie

Alors que la rentrée est souvent un moment-clé pour le secteur de la papeterie, les chiffres récents montrent une dynamique contrastée. Pour les acteurs de la distribution, fabricants ou revendeurs de fournitures de bureau, comprendre ces tendances est indispensable pour ajuster offres, stocks et stratégies d'approvisionnement.

Les chiffres du marché papeterie

Selon le baromètre GfK/UFIPA (données d'août 2025), le secteur papeterie (au sens *Office/ Fournitures de bureau*) recule en cumul annuel mobile (CAM). Le chiffre d'affaires total est estimé à 4,7 milliards d'euros en CAM, soit une baisse de 3,7 % par rapport à la même période l'an passé. Pour la branche Office (hors IT/mobilier) dans le même périmètre, le chiffre s'élève à environ 3 milliards d'euros, avec une baisse de 3,4 %.

Cette tendance baissière trouve ses origines dans plusieurs facteurs : la pression sur les budgets des entreprises, la concurrence accrue des circuits en ligne et une demande scolaire moins soutenue que prévue.

Ce que ça signifie pour la rentrée

Des ventes scolaires moins porteuses

Même si les achats de rentrée donnent souvent un élan au secteur, le recul observé sur la période précédente suggère que ce "rebond"

est moins fort cette année. Les familles moins disposées à gonfler les dépenses combiné aux offres agressives des pure players, affaiblissent le potentiel de croissance.

La pression concurrentielle s'intensifie

Les circuits de vente non spécialisés (à savoir les pure players généralistes ou les grandes surfaces) continuent de gagner des parts de marché. Les acteurs traditionnels (fournituristes, spécialistes du bureau) doivent s'armer à travers un catalogue différencié, leur service client, une logistique rapide ou un conseil à valeur ajoutée par exemple.

Ajuster les stocks et la mixité produit

La prudence devient de mise côté approvisionnement. Les fournisseurs doivent calibrer les volumes selon les familles les plus résilientes (écriture-traçage, adhésifs, papier façonné) et réduire les risques sur les familles en décroissance (certaines fournitures standard ou

TENDANCES DES FAMILLES DE PRODUITS PAPETERIE - RENTRÉE 2025

Famille de produits	Tendance 2025	À savoir
Écriture (stylos, feutres, marqueurs)	Stable/En légère baisse	Maintien des ventes grâce aux usages professionnels et scolaires réguliers
Papier & blocs (A4, cahiers, blocs-notes)	Légère baisse	Impact de la digitalisation et baisse des volumes imprimés dans les bureaux
Adhésifs & correction (rubans, colles)	Stable	Produits indispensables, peu affectés par la digitalisation
Organisation & classement (classeur, porte-documents)	Légère baisse	Le télétravail et le rangement numérique réduisent la demande.
Fournitures scolaires (trousse, ciseaux, crayons)	Baisse modérée	Les familles surveillent leurs dépenses. Forte concurrence du e-commerce.
Papeterie créative / loisirs (peinture, pâte à modeler)	Croissance (+ 5 %)	Forte demande pour les activités créatives et personnalisées
Consommables IT / Bureautique (cartouches, toners, accessoires)	Stable / légère croissance	Usage régulier dans les entreprises et via le circuit OES

Sources : Baromètre GfK/UFIPA - Août 2025, synthèse presse professionnelle (Office et Culture, Le Papetier de France)

papier classique). Penser à des gammes à marge plus forte ou des produits différenciés peut aider à compenser.

Positionnement différenciant

Pour les distributeurs et fabricants, l'enjeu est de proposer plus que le produit : conseils personnalisés, packs mixtes, services associés, même conditionnement "petits volumes" pour les petites structures et tout cela, dans une logique de relation client renforcée et d'anticipation des besoins clients.

Conclusion

Si le marché de la papeterie reste sous tension, les signaux observés depuis le début de l'année confirment que les acteurs capables d'allier réactivité, différenciation et maîtrise de leurs coûts conservent une marge de manœuvre réelle. Le ralentissement des volumes n'interdit pas la performance : il impose simplement de repenser la valeur.

Au-delà des chiffres, la rentrée 2025 met en lumière un changement de posture. La logique de "stock à tout prix" laisse place à une gestion plus fine des flux, soutenue par des outils de pilotage et une meilleure connaissance client. Dans un contexte de concurrence accrue, les distributeurs et fabricants qui sauront se positionner sur la qualité de service, la disponibilité et le conseil conserveront un temps d'avance.

Les prochains mois diront si la période de fin d'année confirmera cette stabilisation espérée. Mais une chose est certaine : la filière papeterie, entre ancrage traditionnel et mutation numérique, reste un indicateur fidèle de la vitalité du marché du bureau, un secteur en quête d'équilibre mais toujours essentiel à la vie des entreprises.

Bernard BORASCI • B&B SOLUTIONS

L'humain au coeur de la transformation digitale

Dans ce numéro, nous avons rencontré Bernard Borasci, dirigeant de la société B&B Solutions créée en 2012. Il a évoqué avec nous l'importance de la proximité et d'un bon suivi client pour les accompagner dans leurs projets numériques, tout en restant agile face à l'incertitude.

• Pouvez-vous nous parler de votre cursus professionnel ?

J'ai eu la chance de construire ma carrière dans l'univers du BtoB, au sein de grandes entreprises comme Sagem, Steelcase – leader mondial de l'aménagement de bureaux – et Toshiba. Ces années m'ont permis de découvrir différents environnements, d'occuper des postes à responsabilité et, surtout, de développer un vrai goût pour le management et le développement commercial, que ce soit en réseau direct ou indirect.

En 2012, j'ai voulu donner une nouvelle direction à ma carrière, avec l'envie d'entreprendre et de mettre

mon expérience au service des entreprises de ma région. C'est ainsi qu'est née B&B Solutions, installée à Sophia-Antipolis. L'idée de départ était claire : proposer aux entreprises locales un accompagnement de proximité dans le domaine de la bureautique, avec la même exigence et la même rigueur que celles que j'avais connues dans les

grands groupes, mais en y ajoutant la souplesse et la dimension humaine d'une structure à taille humaine.

• Vous êtes le dirigeant de B&B Solutions, pouvez-vous nous présenter la société ?

B&B Solutions est une société de services bureautiques, spécialisée dans les systèmes d'impression, la gestion électronique de documents et l'affichage digital. Nous accompagnons principalement les PME, professions libérales et collectivités, en alliant proximité locale et expertise de grands groupes.

L'entreprise compte une dizaine de collaborateurs et réalise 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires. Notre force, dans ce marché très atomisé que sont les Alpes-Maritimes, est notre réseau local et notre connaissance du tissu économique, tout en intervenant sur des projets à l'échelle nationale.

• Avez-vous des projets de développement ?

Notre priorité est de fidéliser nos clients en renforçant notre offre informatique et numérique, notamment en cybersécurité, solutions collaboratives et dématérialisation, domaine où nous sommes experts avec Zeendoc.

Nous voulons aussi consolider notre ancrage local et diversifier nos services pour accompagner la transformation digitale des entreprises. Côté



commercial, nous recherchons des collaborateurs partageant une haute idée du service client, et je reste très impliqué dans les ventes pour garantir cette exigence.

Chaque appel est traité rapidement, et le suivi humain prime : nous allons voir nos clients pour nous assurer de leur satisfaction et anticiper leurs besoins. C'est ce qui fait notre force et notre fidélité : certains nous suivent depuis la création de l'entreprise. Dans ce métier, ce sont l'humain et le service qui font la différence, plus que la marque ou le produit.

• Quels enseignements tirez-vous des crises successives que l'on a connues ?

Aujourd'hui, l'incertitude est permanente, ce qui renforce l'importance de l'agilité, de la résilience et de la proximité avec nos clients. Cette année, grâce à une meilleure analyse des affaires et une politique de prix adaptée, nous avons remporté plusieurs marchés significatifs et nos clients respectent mieux la durée de leurs contrats.

Nous développons aussi des services pour les créateurs d'entreprise, en leur fournissant des machines reconditionnées pour les aider à se lancer et créer de nouvelles relations professionnelles. Malgré le contexte, nous anticipons une année 2025-2026 très positive, avec des résultats supérieurs aux exercices précédents, notamment sur la GED et les produits placés.

• Selon vous, quels sont les enjeux de votre marché ?

Aujourd'hui, les entreprises recherchent des solutions simples, sécurisées et intégrées.

Les principaux enjeux sont pour moi : la transition numérique des entreprises, la protection et la gestion des données ainsi que la capacité à offrir un service de proximité et de confiance, dans un marché qui évolue très vite.

• Pouvez-vous nous partager une anecdote professionnelle ?

Une anecdote qui revient souvent : un client m'avait sollicité pour une simple prestation technique sur un multifonction d'une marque que nous ne proposons pas. Grâce à la relation de confiance, cette demande a finalement débouché sur un projet global et

significatif.

La leçon, que je transmets à mes commerciaux, est de ne jamais négliger un prospect : chaque appel, même anodin, peut ouvrir la porte à de nouvelles opportunités.

• Durant votre carrière, quel serait votre pire souvenir ? Et le meilleur ?

Mes pires souvenirs sont liés aux moments où, malgré notre implication, un client se heurte à des difficultés insurmontables. C'est un sentiment d'impuissance frustrant, souvent lié au financement ou au contexte économique.

Mon meilleur souvenir reste la création de B&B Solutions : partir de zéro, développer l'activité, fidéliser les clients et créer de l'emploi. C'est ma plus grande fierté à ce jour !

• Vous investissez-vous dans des projets extra-professionnels ?

Oui, je suis très investi dans des projets extra-professionnels. Je suis membre de la Fédération EBEN, administrateur de l'UPE 06 et juge consulaire au tribunal de commerce, actuellement vice-président à Grasse.

Ces mandats me permettent de mettre mon expérience au service de la collectivité et de contribuer au développement économique local. C'est une expérience très formatrice et enrichissante, notamment lorsqu'on aide des entreprises à se relancer. Je recommande vivement aux chefs d'entreprise de s'y engager.

• Que vous apporte la Fédération EBEN ?

C'est un réseau d'entrepreneurs précieux. Elle permet de partager des expériences, de mutualiser des solutions mais également de défendre nos intérêts communs au niveau national.

Le Pack juridique, également, est très intéressant ; j'ai beaucoup puisé dedans pour mon entreprise. C'est une très bonne bible documentaire !

• Avez-vous une devise ?

J'ai plutôt une citation dont je fais mon principe directeur : « Le travail éloigne de nous trois grands maux : l'ennui, le vice et le besoin » - Voltaire.

Propos recueillis par Valentine ZABARINO

Cybersécurité et souveraineté numérique

Tout d'abord : Bravo !

Bravo à la Fédération d'aborder ce sujet de la cybersécurité et de la souveraineté numérique qui est « LA » question stratégique du moment mais aussi une question clivante...

Cette question touche tout le monde. Elle vous touche en tant que prestataire de service, elle touche aussi vos clients. Ainsi donc, le sous-entendu est simple : Avec qui pouvons-nous travailler ? En qui pouvons-nous avoir confiance ? Elle est d'autant plus importante dans un contexte géopolitique troublé avec des actions de déstabilisation technologique venant de la Russie (*nous allons tester vos limites*) et une tentative d'hégémonie numérique américaine (*nous allons tous vous sauver*). La réalité est souvent plus complexe, comme en témoigne la déconnexion de comptes MS 365 de certains hauts responsables de la Cour pénale internationale à la suite de sanctions américaines.

Dans un contexte plus « mesuré », que faut-il retenir de cette question de souveraineté pour les membres EBEN dans leurs relations avec leurs clients ?

Tout d'abord, il faut rappeler que cet article ne tient pas compte de contraintes particulières à certains secteurs sensibles (Défense, Sécurité, ...). Il ne traite pas des problématiques particulières des acteurs publics et de leur droit à protéger leurs intérêts vitaux en matière numérique.

Si vous travaillez avec des acteurs spécifiques : Défense, Sécurité intérieure ou encore opérateurs particuliers comme des OIV ou des entités soumises à NIS2, alors vous devez impérativement analyser cette question avec vos clients et c'est d'ailleurs à eux de répondre à cette question.

Pour les autres, il faut rappeler que :

- Il n'existe aucune disposition légale concernant

la souveraineté numérique et encore moins cyber. Certes, tout le monde en parle, y compris au niveau européen pour savoir si, et comment, légiférer sur ce point. Mais, à ce stade, il n'y a rien ;

- La réponse n'est donc pas dictée par la loi mais par un couple : technique / économique / juridique.

La question technique est une question primaire : *Le produit ou le service cyber dont mon client a besoin peut-il être rendu de manière équivalente par un acteur français ou européen ?* « Technique » voulant dire : capacités, fonctionnalités, robustesse,... mais aussi certification (ISO) ou qualification (PSCO qualifié par exemple).

Si la réponse à cette question est « non », la messe est dite. Il vous appartiendra de prévenir votre client que toute solution « souveraine » présentera des performances inférieures, à charge pour votre client de faire son choix.

Si la réponse à cette question est « oui », alors il existe des solutions souveraines mais la deuxième question de coût devra être traitée.

Généralement, les prix sont dictés par le volume. Il n'est pas besoin de faire une école de commerce pour connaître l'équation de base : plus de clients = mutualisation des coûts = diminution du prix client. Or, il est clair que les grands acteurs (notamment américains) ont une longueur d'avance sur à peu près tous les services cyber, talonnés par quelques acteurs israéliens.

De fait, le prix guidera votre choix pour la fourniture d'infra ou de services à vos clients ou pour conseiller votre client vers telle ou telle solution. Ici encore, il faudra être clair et transparent pour permettre au client de faire un choix éclairé : C'est moins cher mais plus sensible !

Sur la partie « technique », il faut cependant ajouter une composante non négligeable en termes de service cyber : la disponibilité et la proximité.

Même si beaucoup de solutions de cyber sont en mode SaaS (il y a même des solutions de type SEaaS ou CSaaS), la proximité - notamment en cas d'attaque - est un élément clé. Là encore, il est important de bien prévenir le client sur les conséquences de disposer d'une solution de proximité.

Enfin, à technique et prix équivalents, le juge de paix sera la composante juridique. Pourquoi ?

D'abord, parce que le choix d'un prestataire pourra conduire, selon sa nationalité, à l'application de telle ou telle réglementation locale. Prendre un prestataire US, c'est prendre le risque de lui voir appliquer des textes comme le Cloud Act et donc permettre aux autorités américaines d'accéder aux données de vos clients. Rassurez-vous, ce qui est vrai pour les US est vrai aussi pour la Chine, l'Inde, Israël et j'en passe.

Choisir un prestataire hors France, c'est aussi souvent se voir appliquer des CGV ou des CGS soumises à un droit étranger et à une juridiction étrangère. Cela veut dire qu'en cas de conflit, vous devez, selon les cas, aller porter votre réclamation devant le juge californien (Good luck), celui de Bangalore ou de Tel-Aviv. Quant à engager une action rapide en cas de besoin (mode référé) avec un prestataire étranger, vous pouvez oublier...

En conclusion, la question de la souveraineté n'est pas qu'une posture politique mais aussi une question de « conseil » d'un professionnel (membre EBEN) vers son client. Cette question doit donc être traitée avec soin dans vos propositions commerciales afin que le client ne vous reproche pas, à terme, de ne pas avoir choisi le « bon » prestataire ou de ne pas l'avoir suffisamment conseillé en amont.

Je rappelle que dans le monde de l'informatique, la notion « d'obligation de conseil » est une notion complexe qui comporte :

- l'obligation d'informer (*il existe ou non des produits pour répondre à votre besoin*),
- de conseiller (le ou les produits les plus adaptés à vos risques sont ceux-ci ou ceux-là),
- mais aussi l'alerte (attention, si vous choisissez

tel prestataire étranger, voici ce qui peut se passer) ;

- et la mise en garde (je ne saurais vous dire s'il y a un risque de choisir ou non un prestataire étranger, mais je vous invite à être prudent).

Je crains fort, en tant qu'avocat, de voir se développer un contentieux autour de cette question...

Eric BARBRY



Dans le monde de l'informatique, la notion « d'obligation de conseil » est une notion complexe qui comporte :

- l'obligation d'informer (il existe ou non des produits pour répondre à votre besoin),
- de conseiller (le ou les produits les plus adaptés à vos risques sont ceux-ci ou ceux-là),
- mais aussi l'alerte (attention, si vous choisissez tel prestataire étranger, voici ce qui peut se passer)
- et la mise en garde (je ne saurais vous dire s'il y a un risque de choisir ou non un prestataire étranger, mais je vous invite à être prudent).

Et si la cybersécurité commençait par les mots de passe de vos clients ?

La multiplication des cyberattaques met les entreprises, petites ou grandes, face à des risques majeurs : vols de données, arrêts de



production, perte de confiance, les impacts sont souvent dramatiques. Pourtant, de nombreuses vulnérabilités restent liées à des pratiques basiques, comme la gestion des mots de passe.

Nadine PILOTE, Directrice Générale de Septeo IT Solutions (Ex RG System), partage sa vision sur les enjeux de cybersécurité et la stratégie de l'entreprise pour accompagner durablement les acteurs du bureau et du numérique.

• **Pourquoi la cybersécurité reste-t-elle aujourd'hui un enjeu aussi critique pour les entreprises, notamment pour les TPE et PME ?**

Nadine Pilote : Parce que les menaces n'ont jamais été aussi nombreuses et sophistiquées. Les TPE et PME, souvent moins armées que les grands groupes, sont devenues des cibles privilégiées. Selon l'ANSSI, près de 80 % des failles de sécurité proviennent encore d'une mauvaise gestion des identifiants, en particulier des mots de passe. C'est un maillon faible qui expose directement les organisations, quelle que soit leur taille.

• **Comment Septeo IT Solutions (ex RG System) accompagne-t-elle ses clients dans ce contexte ?**

Nadine Pilote : La cybersécurité n'est pas un sujet nouveau pour nous : elle fait partie de notre ADN. Depuis plus de dix ans, nous proposons les solutions Bitdefender pour protéger efficacement les postes et serveurs contre les menaces. Nous fournissons également des offres de sauvegarde, indispensables pour garantir la continuité d'activité en cas d'attaque. Notre approche repose sur une idée simple : la cybersécurité doit être pensée de manière globale, depuis la protection proactive jusqu'à la résilience.

• **Vous avez récemment racheté la société UpSignOn. En quoi cette acquisition s'intègre-t-elle dans votre stratégie ?**

Nadine Pilote : Ce rachat s'inscrit dans la continuité de notre démarche. Les attaques exploitent souvent la faiblesse des mots de passe. On peut avoir les meilleurs antivirus et sauvegardes, si un collaborateur utilise « azerty » ou « 123456 », la porte reste grande ouverte. Avec UpSignOn, nous intégrons un gestionnaire de mots de passe souverain, développé et hébergé en France, qui permet de générer, stocker et partager des identifiants robustes tout en assurant une traçabilité complète. Ce n'est pas une révolution pour nous, mais une brique complémentaire qui consolide une offre déjà éprouvée.

• **Le changement de nom de RG System vers Septeo IT Solutions traduit-il une volonté de renforcer votre rôle stratégique ?**

Nadine Pilote : Absolument. Historiquement connue sous le nom RG System, notre société a accompagné pendant plus de 15 ans les acteurs du Channel avec nos solutions de supervision et de prise en main à distance ainsi que des offres de cybersécurité et sauvegarde en partenariat. Portés par nos ambitions de croissance et l'intégration d'UpSignOn, nous sommes devenus l'expert des solutions logicielles IT du groupe Septeo. Ce nouveau nom marque cette évolution : nous incarnons désormais l'offre Septeo pour les professionnels de l'IT et désirons répondre à l'ensemble de leurs besoins en matière de gestion et de sécurité.

• **Qu'apportez-vous de particulier aux adhérents d'EBEN et aux acteurs du numérique ?**

Nadine Pilote : Nous connaissons bien leurs enjeux, puisque plusieurs adhérents utilisent déjà nos solutions. Ce qu'ils attendent, ce sont des outils fiables, simples à déployer et français. C'est exactement notre positionnement : proposer aux revendeurs et prestataires informatiques, mais aussi à toutes les entreprises du bureau et du numérique, une offre complète et intégrée. Notre rôle est de leur donner les moyens de renforcer la sécurité de leurs clients sans complexifier leur quotidien.

• **Quelle est votre ambition à moyen terme ?**

Nadine Pilote : Être le partenaire de confiance des professionnels de l'IT et des entreprises pour construire une cybersécurité durable. Cela passe par l'intégration continue de nouvelles briques, comme UpSignOn, mais aussi par une vision d'ensemble : protéger, sauvegarder, superviser et accompagner la transformation numérique aux côtés de nos partenaires, dans une relation de proximité unique. La cybersécurité ne doit pas être perçue comme une contrainte mais comme une condition essentielle de la performance des entreprises.



Retour sur les commissions de la rentrée

La rentrée 2025 a rimé chez EBEN avec le retour des commissions métier, véritables lieux d'échanges et de décisions au service de nos adhérents. L'occasion pour nous de faire le point sur l'importance de ces réunions ainsi que les travaux en cours dans chacune d'elles.

Ces commissions sont les moteurs de notre vie fédérative. Elles permettent à chacun de partager ses expériences, de co-construire des solutions et de suivre l'actualité de son secteur. Elles trouvent leur origine dans les statuts de l'association. En effet, le conseil d'administration de la fédération est représentatif de l'ensemble

des métiers portés par la convention collective, et un administrateur par collège de métier est nommé. Ces administrateurs peuvent ensuite présider et animer les commissions ou groupes de travail thématiques en lien avec leur collège.

Le rythme de ces commissions est d'environ une par trimestre, sur des créneaux de deux heures. Cinq commissions sont actuellement en ordre de marche :

La commission sociale

La commission sociale est une commission transverse aux différents métiers de la convention collective. Elle réunit les dirigeants ou responsables RH de nos adhérents pour faire le point sur l'actualité sociale, échanger sur les négociations de branche en cours et réunir les besoins de nos adhérents. Elle se conclut généralement par l'intervention d'un partenaire EBEN sur un sujet connexe (QVCT, partage de

la valeur, solutions d'accompagnement pour les salariés, etc.)

La dernière commission s'est tenue le 21 octobre et y ont été abordés les accords conclus et en cours de conclusion dans la branche, avec notamment la présentation des nouveautés concernant la prévoyance. Une intervention de notre partenaire EV3 a eu lieu en deuxième partie de réunion sur le thème des risques psychosociaux.

La commission IT/Télécoms

Cette commission réunit l'ensemble de nos adhérents prestataires dans l'informatique et les télécommunications.

La précédente réunion a eu lieu le 17 septembre, et a porté sur des sujets divers, avec notamment l'enrichissement du pack juridique sur le volet cybersécurité ; une intervention de nos partenaires de l'Alliance GREEN IT (AGIT) sur les impacts environnementaux du numérique et les bonnes pratiques dans le cadre d'un numérique responsable ; un point sur le renouvellement du catalogue de formation IT/Telecom pour les entreprises de la branche ; et enfin un recueil d'avis des adhérents sur des opportunités de partenariats au sein de la filière.

La commission Mobilier de bureau

Comme son nom l'indique, elle réunit les principaux distributeurs de mobilier de bureau comptant parmi nos adhérents.

Celle-ci s'est réunie le 24 septembre, sous un format exceptionnel de table-ronde réunissant des intervenants acteurs de la filière, qu'il s'agisse de grossiste, d'éditeurs, fabricants et même de l'éco-organisme agréé dans la filière du mobilier professionnel, à savoir Valdelia.

Le thème de cette table-ronde était ambitieux puisqu'il portait sur l'avenir du mobilier de bureau. Y ont été abordés les mutations du marché, les risques de la transition pour les distributeurs mais aussi les opportunités qu'elle offre, et enfin

une réflexion sur la stratégie collective à aborder et le rôle que la fédération pourrait y jouer.

La commission Impression numérique

De retour le 25 septembre, la commission Impression numérique regroupe les entreprises adhérentes qui étaient anciennement rattachées à la convention collective de la reprographie, aujourd'hui absorbée dans celle d'EBEN.

La précédente réunion a été l'occasion de faire le point sur des sujets de droit social et fiscal propres au secteur, mais aussi et surtout de réfléchir à des synergies avec d'autres structures du secteur de l'impression.

La commission Papeterie/Fournitures de bureau

La commission papeterie fournitures de bureau joue un double-rôle. En effet, au-delà du rôle d'animation de la vie fédérative de la filière commun à toutes nos commissions, elle joue aussi le rôle d'organe de coordination de la position des distributeurs en amont des comités directeurs de l'UFIPA (Union de la filière papetière), organisation professionnelle réunissant les distributeurs et fabricants de l'univers de la papeterie.

Après une commission au mois de mai, les distributeurs de la papeterie se réuniront le 10 décembre 2025.

Nous profitons de cet article pour remercier vivement l'ensemble des adhérents impliqués dans les commissions et pleinement engagés dans la vie fédérative d'EBEN.

Vous êtes adhérent ou partenaires et vous êtes intéressé à participer à l'une de ces commissions ? N'hésitez pas à demander à être intégré à la liste des membres de la commission qui vous intéresse auprès de Corentin Prelot à c.prelot@federation-eben.com

Ça se passe dans notre écosystème

Ces dernières semaines, la Fédération EBEN a multiplié les rendez-vous avec ses adhérents et partenaires : inaugurations, conventions, tables rondes... Autant de moments qui reflètent la vitalité de la filière, la transformation du marché et la force du collectif.

ELAN inaugure ses nouveaux locaux

L'équipe de la Fédération EBEN a eu le plaisir de participer à l'inauguration des nouveaux locaux de son adhérent ELAN, à Roanne (42). Cette nouvelle implantation illustre la dynamique de développement de l'entreprise et sa volonté de placer l'humain et la collaboration au cœur de son activité. Pensés pour conjuguer confort, efficacité et convivialité, ces espaces incarnent pleinement la transformation des environnements de travail au service de la performance collective.

Kyocera Document Solutions France : un siège tourné vers l'avenir

La Fédération était également présente à l'inauguration du nouveau siège de Kyocera Document Solutions France, partenaire de longue date. Situés à Massy, ces locaux témoignent de la croissance continue de l'entreprise et de son engagement en faveur d'un modèle plus durable. Le bâtiment, moderne et éco-conçu, reflète les valeurs d'innovation et de responsabilité portées par la marque. Une belle illustration du lien fort entre performance technologique et empreinte environnementale maîtrisée.

JPG devient Mondoffice : un nouveau chapitre européen

Le monde du bureau évolue, et JPG aussi ! Le spécialiste des fournitures et de l'aménagement de bureaux adopte progressivement le nom Mondoffice, déjà présent en Italie et en Espagne. Ce changement, mené jusqu'en 2026, s'accompagne du lancement d'une nouvelle

gamme distributeur riche de plus de 1 000 références, dont la moitié éco-responsables. Même équipe, même service, mais une ambition renforcée : proposer une offre plus large, plus durable et pleinement ancrée dans une dynamique européenne.

Convention Initia : un rendez-vous fédérateur

EBEN a participé à la convention annuelle Initia, moment fort de rencontres et d'échanges entre distributeurs, fournisseurs et partenaires du secteur. Cet événement, placé sous le signe du collectif, a permis d'aborder les enjeux actuels de la filière : transformation numérique, engagement RSE et nouvelles attentes des clients professionnels. La Fédération y a réaffirmé son rôle de lien entre les acteurs, en valorisant la richesse et la complémentarité des métiers représentés.

Talk Tour Channel avec Septeo IT Solutions

Dans le cadre du Talk Tour Channel d'IT Partners, EBEN a pris part à la table ronde organisée par Septeo IT Solutions, partenaire de la Fédération. Cette rencontre a permis d'échanger sur les leviers de performance liés à la digitalisation des services et sur les nouvelles formes de coopération entre acteurs du Channel. Des discussions inspirantes, qui traduisent une même conviction : la force du collectif reste le meilleur atout pour affronter les mutations du marché.

03-05
février

C!Print

Reconnu comme l'événement de référence des métiers de la communication visuelle et des industries graphiques, le salon C!Print fédère une communauté de professionnels en quête d'inspiration et de solutions innovantes.

Plus grand salon national du secteur, C!Print propose une offre complète. Il rassemble plus de 14 000 visiteurs et 250 exposants.

04-05
février

IT Partners

Chaque année, IT Partners rassemble toute la communauté du Channel IT & Tech.

Deux jours pour faire le plein d'innovations, booster son business et cultiver ses connexions dans un lieu aussi atypique que dynamique : Paris la Défense Arena.

24-26
mars

Workspace Paris

Workspace Paris est le salon du mobilier de bureau et de l'aménagement des espaces de travail incontournable pour les architectes, designers, acheteurs et managers en environnement de travail.

Chaque année, il rassemble plus de 20 000 participants et plus de 300 exposants autour des solutions, tendances et innovations dédiées au design, à l'ergonomie et à la performance en entreprise.



EBEN vous représente

Prochains rendez-vous :

05 novembre **Convention annuelle de la CPME**

05 novembre **CPNEFP**

12 novembre **CA extraordinaire APGEB**

12 novembre **CPPNI**

27 novembre **Trophées de l'IDET**

FINANCEZ FINANCEMENT FI
NANCEMENT FINANCE **VOS**
ÉQUIPEMENTS FINANCEMENT
FINANCEMENT FINANCEMENT
FINANCEMENT **DE SÉCURITÉ**
FINANCEMENT FINANCEMENT
AVEC LA FINANCEMENT FIN
ANCEMENT **LOCATION**



Des équipements de sécurité performants,
accessibles grâce à la location.

Contactez-nous ! // marketing@grenke.fr // +33 3 90 20 85 00

grenke