

Publié sur *CBP (Channel Business Partners)* (<http://www.channelbp.com>)

[Accueil](#) > Représentativité : le patron de l'Eben monte au créneau

Représentativité : le patron de l'Eben monte au créneau

publié le jeudi 02/07/2015

[Envoyer](#) (1) [Imprimer](#) (2) [Commenter](#) (3) [Flux RSS](#) (4)



Réélu en juin président de l'Eben, André Vidal augmente les services rendus aux 2000 professionnels de l'IT membres de sa fédération et il renforce sa représentativité. D'ailleurs, il invite l'Etat à définir les missions « *de certaines organisations professionnelles qui ne sont que des facilitateurs* ». Enfin, André Vidal nous explique pourquoi ce sont les bureauticiens qui rachètent des revendeurs IT, et jamais l'inverse.

Magazine CBP (www.channelbp.com) (5) : Quelles sont les priorités de votre nouveau mandat à la tête de l'Eben ?

André Vidal, président de l'Eben, une fédération patronale qui regroupe quelques 2000 professionnels dans les secteurs de l'IT, des Télécoms et de la Bureautique notamment : J'ai défini quatre axes stratégiques. Je prévois d'augmenter la visibilité de notre fédération professionnelle, avec le support de la presse spécialisée notamment, de maintenir et d'accélérer les actions de lobbying auprès du Gouvernement et de la fonction publique, mais aussi d'élargir notre convention collective EBEN aux représentants des télécoms, secteur qui représente environ 250 sociétés. Pour y parvenir, nous venons de classifier les missions des cinq métiers que représente l'Eben. Enfin, notre fédération désire mieux sécuriser et accompagner les dirigeants des entreprises du numérique dans leur transformation.

Comment l'Eben prévoit-elle de mieux accompagner les dirigeants des entreprises du numérique dans leur transformation ?

L'Eben a mis en place des outils d'accompagnement pour les aider à mieux gérer leurs relations avec leurs fournisseurs, leurs collaborateurs, etc. Par exemple, nous avons fait développer par le Cabinet Bensoussan des conditions générales de vente et d'achat pour chaque métier de notre fédération. Elles tiennent compte de leurs spécificités respectives. Ainsi que des conditions annexes sur les contrats pour gérer la libre utilisation des moyens numériques par leurs collaborateurs. Concrètement, l'utilisation d'un kit main libre par un salarié peut-elle, par exemple, déboucher sur des risques de maladie professionnelle, peut-on récupérer les mails d'un salarié malade ?, etc. Enfin, nous développons un index de révision de tous les contrats de service avec un indice EBEN. Cet outil a été créé là aussi par le Cabinet Bensoussan.

Ce kit est-il gratuit pour vos adhérents ?

Non, ce kit est vendu au tarif promotionnel de 500 euros HT au lieu de 30.000 euros HT.

Tous ces nouveaux services ont-ils fait augmenter le montant des cotisations ?

Non, bien au contraire, nous ne faisons que les baisser depuis 3 ans. Ces cotisations représentent moins de 50% du budget de fonctionnement de la fédération Eben. Les 50% restants proviennent des fonds du paritarisme, de la formation, etc.

Combien l'Eben compte-t-elle adhérents ?

Plus de 2000 adhérents.

Prévoyez-vous d'étendre le nombre d'adhérents de l'Eben en 2015 ?

Ce n'est pas une priorité. Les adhésions augmentent de manière régulière. Les nouveaux adhérents sont attirés par les vraies contreparties et services offerts par l'Eben.

Comment l'Eben réagit-elle au fait que le Gouvernement prévoit de réduire le nombre d'organisations professionnelles jugées pas assez « représentatives » en France ?

Ce n'est pas notre préoccupation première. Il serait déjà souhaitable que l'Etat définisse, une bonne fois pour toute, les missions des uns et des autres, dont celles de certaines organisations qui sont uniquement des facilitateurs. Etre « représentatif » ne signifie pas de monter un club pour avoir le plaisir de se rencontrer de temps à autre. Il faut tout d'abord porter des conventions collectives et cela a un coût, surtout pour les organisations qui ne représentent que quelques centaines d'entreprises. Pour information, l'étude de représentativité des syndicats menée en 2015 par le Gouvernement fixe ce taux à 8% minimum des acteurs d'un secteur d'activités. Or, à l'Eben, il avoisine 20% des quelques 10.000 entreprises du secteur IT, du mobilier, de la bureautique, etc. L'Eben attire aussi des associations IT plus petites. Par exemple, la FRP2i (220 entreprises) souhaite nous rejoindre.

L'Eben pourrait-elle rejoindre le Syntec ?

Non, car le Syntec Numérique représente surtout les SSII alors que l'Eben représente des sociétés vendant des produits IT destinés aux clients finaux. Nos deux organisations étant représentatives, l'Eben n'a rien à lui envier en termes de services. Comme en témoigne l'obtention de la certification Quali'OP de l'Afnor, qui récompense les organisations professionnelles dotées de processus et de services mesurables, et dont les projets stratégiques sont portés par des permanents, huit en l'occurrence. En outre, notre convention collective ne cesse d'évoluer de même que nos relations avec les syndicats de salariés, qui sont plutôt harmonieuses.

Ne redoutez-vous pas que le Gouvernement ne force les associations et syndicats de l'IT à fusionner dès 2015 ?

Les directives ministérielles vont accélérer effectivement la concentration entre les organisations professionnelles. Ce n'est pas pour autant que nous devons accueillir d'autres corps de métiers qui ne sont pas représentatifs dans notre secteur d'activités. Toutefois, l'Eben réfléchit à la possibilité d'accueillir d'autres spécialistes, des robots ou des objets connectés par exemple.

L'Eben intervient-il dans les projets de fusion ou d'acquisition de ses adhérents, lesquels sont de plus en plus nombreux ?

Ce phénomène est issu de la limitation du nombre de sous-traitants chez les clients finaux et de la mise en place de politiques de distribution de plus en plus sélectives chez les fournisseurs IT. Cette concentration dans le channel et cette massification au niveau des achats est irréversible. Même le clergé a créé un groupement pour regrouper ses achats. L'Eben prend donc très au sérieux cette tendance car elle accélère la concentration entre certains acteurs en région. Par exemple, l'Eben a créé une cellule pour faciliter la vente ou la

reprise de sociétés. Ce service est réservé à nos adhérents. En outre, nous prévoyons de signer une charte avec la Cedap, une association qui regroupe tous les acheteurs des grands groupes privés, afin de travailler sur les conditions d'accès des PME à ces comptes en région.

Vos adhérents sont-ils tous logés à la même enseigne en matière d'acquisition ou de transmission d'entreprises ?

Les nouvelles exigences du marché mettent à mal les petits distributeurs IT, dont certains ne veulent ou ne peuvent pas évoluer, tant sur les prix que la qualité de services offerts. Résultat, certains de leurs dirigeants n'ont pas envie de se remettre en cause et ils préfèrent vendre leur entreprise... Dans le même temps, des acteurs de taille plus importante réaliseront un nombre croissant d'acquisitions dans les deux ans à venir.

Les grandes entreprises tirent donc mieux parti, selon vous, de cette massification et concentration du marché IT ?

Pas forcément, même si les entreprises les plus rentables sont celles qui possèdent une certaine taille, car elles mutualisent leurs coûts, et elles peuvent aussi se doter de services recherchés par les clients, dont les attentes leur imposent de proposer des coûts toujours plus bas. En outre, les modèles économiques se sont complexifiés avec la vente croissante de solutions et de services, parfois plus complexes eux aussi. Toutes ces tendances imposent aux entreprises de l'Eben une remise à jour des contrats des commerciaux et des différents collaborateurs.

Tous vos adhérents ont-ils déjà revu les contrats de leurs différents collaborateurs commercialisant des services, dans le Cloud notamment ?

Leur problématique actuelle de nombre de nos adhérents est de faire évoluer le commissionnement de commerciaux rémunérés jusqu'alors sur la marge. Il est souvent à deux chiffres dans le « print », surtout quand il est couplé avec des contrats de financement sur les produits. Or, leurs commerciaux vont toucher moins d'argent à l'avenir en vendant ces solutions IT, en raison de l'accélération de la baisse du coût copié, du nombre d'impressions, etc.

Les bureauticiens sont-ils bien armés pour réagir face à la baisse du coût copié et du nombre d'impressions ?

Historiquement, les bureauticiens ont toujours su rebondir en s'appropriant de nouvelles technologies (copie couleur, copieurs connectés, etc.) et en montant des packages produits associés à des contrats de services et de financement leur permettant de créer des marchés captifs. En outre, ils figurent actuellement parmi les bénéficiaires de la convergence numérique en cours et ils s'approprient les savoir-faire de nouveaux métiers, comme la vidéo surveillance par exemple. Ils ont les ressources nécessaires pour évoluer car ils ont bien sécurisé leur activité et ils ont su capitaliser sur les revenus récurrents de leurs sociétés.

Qui des informaticiens ou des bureauticiens sont les mieux placés pour prendre le virage des services et solutions IT managés ?

Dans ce domaine, les informaticiens ne sont pas aussi bons commerçants que les spécialistes du « print » et de la bureautique. Historiquement, ces derniers ont toujours commencé par étudier en premier les besoins exprimés par leurs clients avant de tenter d'y répondre avec des solutions ou des services. Aujourd'hui, c'est donc plutôt le modèle de l'impression qui empiète sur celui de l'informatique, même si celui-ci s'est mis à vendre aussi des solutions. Résultat, ces bureauticiens rachètent des acteurs de l'IT et jamais l'inverse, car leurs sociétés sont plus profitables.

Biographie d'André Vidal :

1973 : Commercial en bureautique dans une PME

1974 : Formation en management / formation en stratégie d'entreprise / formation en gestion d'entreprise

1975 : Création d'entreprise : développement d'un groupe d'entreprises dans le centre et le sud de la France dans les secteurs de l'informatique, solutions d'impression, mobilier et fournitures de bureau, téléphonie – courants faibles

1983 : Membre d'or des jeunes entrepreneurs

1990 : Trophée AGEFOS de la formation en Languedoc Roussillon

2005 / 2008 : cession et revente des différentes sociétés

2006 : Président de FNEBIM, syndicat de la bureautique

2009 : Regroupement de différents syndicats et création de la FEB (Fédération de l'Equipement du Bureau) – président de la FEB

2012 à 2015 : Regroupement de la FICOME et de la FEB pour créer la Fédération EBEN – président

Mots clefs :

[Info du jour \(rédaction slt\)](#) [6], [Interviews \(rédaction slt\)](#) [7], [Prestataires IT](#) [8], [André Vidal](#) [9], [Bureauticiens](#) [10], [Cabinet Bensoussan](#) [11], [Eben](#) [12], [Représentativité](#) [13]

Le 1er portail collaboratif des professionnels des services et du négoce High Tech



[Ikoula Serveur dédié](#) | [Infogérance Ikoula](#)

[Haut de page](#)

URL source: <http://www.channelbp.com/content/repr%C3%A9sentativit%C3%A9-le-patron-de-l%E2%80%99eben-monte-au-cr%C3%A9neau>

Liens:

[1] <http://www.channelbp.com/forward/24006?path=node%2F24006>

[2] <http://www.channelbp.com/print/24006>

[3] <http://www.channelbp.com/print/24006#comment-form>

[4] <http://www.channelbp.com/asposts/feed>

[5] <http://www.channelbp.com>

[6] <http://www.channelbp.com/category/rubrique/info-du-jour-r%C3%A9daction-slt>

[7] <http://www.channelbp.com/category/rubrique/interviews-r%C3%A9daction-slt>

[8] <http://www.channelbp.com/category/rubrique/prestataires-it>

[9] <http://www.channelbp.com/category/mots-clef/andr%C3%A9-vidal>

[10] <http://www.channelbp.com/category/mots-clef/bureauticiens>

[11] <http://www.channelbp.com/category/mots-clef/cabinet-bensoussan>

[12] <http://www.channelbp.com/category/mots-clef/eben>

[13] <http://www.channelbp.com/category/mots-clef/repr%C3%A9sentativit%C3%A9>