



**A**ujourd'hui le marché de l'électricien est à la convergence de deux directions d'évolution très fortes :

- La première d'ordre technologique avec des perspectives inédites offertes par les nouvelles générations de matériels et systèmes électriques.

- La seconde d'ordre sociétale avec l'émergence de nouvelles exigences environnementales et particulièrement énergétiques. Nos entreprises ne pourront profiter de ces perspectives favorables autrement qu'en misant sur la qualité, l'adaptation des compétences et la valorisation de leurs prestations actuelles et futures.

La CSEEE a pour priorité d'accompagner ce changement en mettant à la disposition des entreprises des services, de l'information à valeur ajoutée et des solutions efficaces pour favoriser l'emploi et la formation. Notre conviction est que demain, les entreprises performantes et durables seront celles qui dès aujourd'hui intègrent et anticipent le développement de l'Homme au cœur de leur activité.

Partenaire de confiance mais aussi partenaire de croissance de ses adhérents, la CSEEE agit pour tous les électriciens décidés à faire du changement une opportunité.

Emmanuel GRAVIER  
Président de la CSEEE

## Plein feux sur le marketing

*Le 17 décembre dernier, la CSEEE proposait à ses adhérents une ouverture sur le marketing dans les métiers de l'électricité et du Bâtiment. Un défi important pour bon nombre de ses entreprises qui comptent moins de dix salariés. Comment en effet trouver le temps de s'occuper de marketing dans des petites structures comme les nôtres ?*

Emmanuel Gravier, Président de la CSEEE a mis l'accent sur les conditions concurrentielles que rencontrent les entreprises sur les marchés, l'évolution du comportement des clients professionnels ou le développement de la maintenance dans les métiers de l'électricité. Autant de facteurs qui favorisent l'utilisation d'outils au service de la prescription, de la vente et de la fidélisation. L'un des thèmes majeurs de la Chambre en 2008.

Ali Zarouala, consultant en Marketing opérationnel et communication commerciale, s'est proposé de répondre à ses défis, en identifiant les interrogations majeures : comprendre le marché, la situation d'une entreprise, ses enjeux et ses risques potentiels, connaître sa vision actuelle et son orientation future.

Seule une minorité d'entreprises se situe aujourd'hui dans une optique « vente » et fait l'effort de capter et de fidéliser le client. Et de surcroît cette démarche ne suffit pas, ou ne suffit plus, car la notion de fidélité n'a plus cours. Le client est en effet influencé à la

fois par le fabricant, le prestataire et le distributeur. Le distributeur est ainsi passé en une quinzaine d'années du statut de petit quincaillier à celui de super centrale, qui développe des marques propres à forte marge. Quant au prestataire, il est passé du statut d'artisan à celui de « businessman stratège ». Même s'il est reconnu par le consommateur à 80 %, comme un artisan.

Les prestataires doivent donc mener une stratégie « caméléon », c'est-à-dire faire émerger une vision centrée sur une logique Client-demandeur. Pour cela, ils doivent construire de véritables plans d'action : un plan « produit-prestation », un plan « prix-tarifification » et un plan de « communication ». Autant d'outils de conquête faciles à développer pour peu que l'on s'en donne le temps et que l'on se pose les questions clés : quel développement pour mon entreprise ?, et est-ce que je connais bien mon client ?

Et pour tous ceux qui n'ont pas le temps, même un quart d'heure par semaine est suffisant. A méditer... ■

## Formation continue

# Jamais les besoins n'ont été aussi élevés

**Omniprésentes dans notre quotidien, les installations électriques ne cessent d'évoluer avec les avancées technologiques. Les métiers d'hier n'ont plus grand-chose à voir avec ceux d'aujourd'hui et encore moins avec ceux de demain. L'enjeu de la formation est donc primordial si notre secteur veut s'imposer comme l'un des acteurs essentiels de la nouvelle donne économique.**

Les savoir-faire de l'électricien d'aujourd'hui se sont allégés de nombreuses opérations dont la maîtrise était hier indispensable. Certains exigeaient de la technique et de la réflexion, d'autres simplement de la patience. Avec l'évolution des techniques de fabrication industrielle et l'apport de l'électronique et de l'informatique, beaucoup d'opérations qui faisaient hier la valeur ajoutée de l'électricien sont déjà embarquées dans les matériels qui ne demandent plus qu'à être raccordés, connectés, paramétrés... Vu sous cet angle, on pourrait conclure que le métier s'est appauvri et pourtant ce n'est pas le cas. La qualification demandée pour être électricien augmente progressivement depuis plus de 15 ans et jamais les besoins en formation continue n'ont été aussi élevés. En réalité, l'électricien ne doit plus seulement être un bon technicien, il doit avoir d'autres cordes à son arc.

Les chantiers plus courts, exigent plus de préparation, de coordination et de logistique. Les mesures de prévention, de sécurité et désormais de protection de l'environnement demandent une implication croissante.

L'approche client et services est demandée aux acteurs à tous les étages de la pyramide et se prolonge jusqu'à la maintenance et l'exploitation. Enfin, le plus important facteur d'évolution est le rôle central qu'occupent aujourd'hui les électriciens dans le développement des réseaux d'énergie et d'information. Devenu ensemblier, l'électricien fédère des applications de plus en plus variées aux contraintes particulières et interagissant entre-elles. Il devient ainsi un véritable gestionnaire de la complexité et ce quelle que soit la taille du chantier. ■



© DR



© JLB photo

*Métier en tension, les électriciens misent de plus en plus sur la formation initiale et continue.*

*En haut à droite : l'entrée du CFA impasse Delépine à Paris.*

### Une offre élargie : TST, photovoltaïque, maintenance...

L'enquête formation menée par la CSEEE auprès de ses entreprises en 2007 reflète assez justement ces tendances. Interrogées sur leurs projets en formation en 2008, les entreprises font apparaître nettement trois domaines prioritaires. Tout d'abord, les courants communicants (contrôle d'accès, détection, réseau informatique, câblage VDI, etc.), ensuite l'habilitation électrique et la sécurité, puis l'administration et la gestion des affaires (Chantier, Affaires, commercial, juridique, bureautique). Répondre à ses demandes est une priorité d'AFORELEC qui pour accueillir les professionnels dans des conditions toujours plus optimales s'est équipée de nouvelles infrastructures, notamment deux salles dans ses locaux et une salle de Travaux sous tension. L'organisme a également élargi son offre de stage avec 4 modules de formation Photovoltaïque, la maintenance des installations électriques et les Travaux sous Tension. Il va proposer également dès 2008 des formations de préparation aux habilitations électriques en e-learning. ■

# Expérience de reconversion en alternance

**24 adultes de plus de 26 ans viennent d'être employés en CDI dans une entreprise d'installation électrique grâce à une initiative de la CSEEE. Comment ?**

**L**a CSEEE, l'AFPA et l'AREF sont partis d'un constat simple. De plus en plus de jeunes s'orientent vers des métiers sans avenir et vers 26 ans se retrouvent sans emploi ni qualification. D'un autre côté, notre profession a besoin de bras parce qu'elle connaît un développement significatif. La CSEEE avec l'AFPA et l'AREF proposent donc, depuis deux ans, une reconversion professionnelle en alternance.

Une initiative naît d'une collaboration étroite entre la CSEEE qui identifie les besoins des entreprises, l'AFPA qui apporte son expertise dans la formation et l'AREF, qui soutient financièrement le dispositif. La formation ainsi créée dure moins d'un an et permet à des jeunes qui étaient sans emploi, sans formation et sans perspectives professionnelles au début d'année de devenir « électricien d'équipement ». 12 jeunes ont ainsi été formés en 2006, 24 en 2007 et 2008 verra ce nombre augmenter de manière significative avec en projet une deuxième opération orientée vers les besoins en personnels de bureau d'études.

Une nouvelle illustration des bienfaits de la mutualisation des ressources. Quand une Chambre syndicale et un organisme de formation s'associent, ils peuvent parvenir à résoudre les problèmes que rencontrent les entreprises et les demandeurs d'emplois. Le rôle de la CSEEE dans cette formation a été déterminant à plus d'un titre : sélectionner, suivre, subvenir aux besoins et être l'interlocuteur privilégié de l'AFPA. Le succès de l'opération repose en effet sur le choix des candidats axé sur la qualité, avec des adultes de plus de 26 ans ayant déjà eu une expérience

professionnelle et animés d'une forte motivation. Mais ce sont les entreprises qui opèrent le choix final de leur nouveau salarié, à la faveur d'un entretien. Les candidats à la formation bénéficient dès le départ d'un CDI et non d'un contrat aidé, et d'une formation qualifiante qui permet d'obtenir le titre professionnel d'« électricien d'équipement ». A l'issue de sa période d'alternance, le futur salarié obtient, la position 2 d'ouvrier d'exécution. ■

## Repères emplois

**+11%** C'est la progression des emplois dans le secteur des travaux d'installation électrique de 1999 à 2005.

**21%** c'est le nombre de salariés ayant une ancienneté dans l'entreprise de moins d'un an dans le secteur de l'électricité. Le turn-over est très important puisque 37 % affirment avoir démissionné au moins une fois.

**25%** des salariés partiront à la retraite entre 2005 et 2015.

## INTERVIEW Christian ATLANI



### Habilitations : un dossier essentiel pour les professionnels

**Des nouveautés importantes en matière d'habilitation électrique vont être au cœur de l'actualité professionnelle durant l'année 2008. Pouvez-vous nous préciser les grandes lignes et les principales conséquences pour les entreprises ?**

**E**ffectivement, de nouvelles dispositions devraient prendre effet dès la parution, prévue au second semestre 2008, des 5 nouveaux décrets qui remplaceront le décret du 14 novembre 1988. Ce chantier prévoit de grands changements pour nos entreprises, notamment :

- L'habilitation devient obligatoire pour tous

les travaux électriques dès lors que les installations seront en service.

- Les organismes de contrôle devront avoir une habilitation spécifique.

- L'habilitation BR est déclinée en plusieurs habilitations spécifiques aux différents métiers.

- Les non-électriciens ne pourront plus travailler en zone de voisinage.

- La zone de tension B

devient de 0 à 1000 volts au lieu de 50 à 10.000 volts.

Conséquence de cette évolution, les entreprises doivent prévoir dès aujourd'hui une croissance du volume de formations aux habilitations. Celles qui exercent dans les courants faibles notamment devront intégrer les conséquences de la redéfinition de la zone de tension B.

## Entreprises d'électricité

# Activité soutenue mais contexte difficile

Les enquêtes économiques, salaires et formation CSEEE du second semestre 2007 nous apportent les enseignements suivants

L'année 2007 se confirme être une année d'intense activité, et se situe un cran au-dessus de 2006 pour les entreprises de la CSEEE. La bonne orientation du marché, enregistrée au premier semestre a fait plus que se confirmer pour le neuf comme pour l'entretien rénovation. La visibilité s'est améliorée en cours d'année par rapport au début 2007. D'un niveau moyen de 4,6 mois, les carnets de commande s'échelonnent de 2 mois et demi pour les entreprises dont l'effectif est inférieur ou égal à 10 salariés (33% des adhérents de la CSEEE) à 6 mois et plus pour les entreprises de grande taille. Malgré ces bons indicateurs, les conditions d'exploitation restent difficiles

pour les entreprises. Plusieurs facteurs sont en cause : la difficulté de valoriser des offres mieux disantes, la hausse des prix des matériels et matières premières, la sécurisation des chantiers face aux vols de métaux et enfin l'insuffisance de main d'œuvre adaptée pour répondre à la demande. Du côté du recrutement, les difficultés persistent pour l'encadrement de chantier et de travaux ainsi que les agents de maintenance. Elles s'accroissent encore pour les chargés d'affaires. Dans ce contexte, les intentions de formation du personnel sont en progression et 67 % des entreprises se doteront d'un plan de formation en 2008 contre 57 % en 2007.

## Colloque

# L'électricien et l'architecte

Non ce n'est pas une fable de la Fontaine. Ces deux métiers sont plus que jamais amenés à travailler ensemble.

Le colloque organisé par la CSEEE l'a démontré encore une fois. Marc Marten, architecte en charge des projets internationaux au sein du cabinet Dominique Perrault ne disait pas autre chose « dès l'étape d'avant projet, nous travaillons avec l'éclairagiste ». Le rêve de tout architecte étant de créer des bâtiments qui à terme créeront plus d'énergie qu'ils n'en consomment. Pour cela ils auront besoin d'électriciens.



La lettre de la Chambre Syndicale des Entreprises d'Équipement Électrique de Paris et sa région

**CSEEE**

10, rue du Débarcadère 75017 Paris

Tél. : + 33 (0)1 40 55 14 00 - contact@cseee.fr - www.cseee.fr

## En bref...

### Nouvelle classification ETAM

Attention, la nouvelle classification ETAM entre en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2008. Les entreprises ont jusqu'au 30 juin 2008 pour mettre en œuvre la nouvelle classification. La CSEEE tient à la disposition de ses adhérents un « guide pratique de l'employeur » et des réunions d'information sont organisées sur ce thème avec assistance directe du service social.

### Panneaux solaires

Un nouveau site de formation des électriciens à l'entretien et à la marche des cellules photovoltaïques verra prochainement le jour sur la terrasse du CFA Delépine, à Paris dans le 11<sup>e</sup> arrondissement. Le cahier des charges défini par AFORELEC prévoit une maquette parfaitement compatible avec les exigences de l'association Qualité EnR pour la qualification QualiPV Elec et permettant également d'étudier des réalisations sur des installations complexes, type tertiaire ou habitat collectif.

### Salon

AFORELEC fera stand commun avec la FFIE sur le salon Interclima+elec du 5 au 8 février 2008 (Stand J49 Hall 7.2). Également présente, la CSEEE organisera une rencontre le 6 février de 14h30 à 16h (salle LYRA hall 7.2) pour présenter la position-

**interclima  
+elec**

nement des électriciens sur le marché des énergies nouvelles. Sur un marché du bâtiment en pleine croissance et face à une profonde mutation de la politique énergétique, privilégiant notamment le recours aux énergies renouvelables, nos métiers sont au cœur des préoccupations des acteurs de la filière.