

# PROFESSION **ELEC**TRICICIEN TRONICIEN

N°20-3. DIGITAL  
NOVEMBRE 2020

FEDELEC vous offre ces extraits de la revue en avant-première sous format électronique. Vous pourrez retrouver sous format imprimé l'intégralité de ces articles (et bien d'autres) dans le numéro 20-3 à paraître prochainement...



## Retours sur le congrès FAITS D'ELEC 2020

Chaque année, le congrès FAITS D'ELEC est un moment privilégié d'information, de rencontres et d'échanges des adhérents FEDELEC et des partenaires de la filière. En 2020, crise sanitaire oblige, l'événement s'est tenu à la fois en présentiel, en Provence/Camargue, et en distanciel.

De nombreux thèmes ont été évoqués lors de tables rondes et d'ateliers, avec des points d'étape sur des sujets d'avenir et des marchés porteurs : le chauffage électrique 20.20 ; la réparation des appareils en électronique grand public ; le point sur la formation ; les IRVE (Infrastructures de Recharge des Véhicules Electriques) ; les installations RVDI (Réseaux, Voix, Données, Images)...

Ce numéro de Profession Electricien Electronicien présente la synthèse de certains de ces sujets. Les autres sont à suivre dans nos prochaines parutions.



P.2

Quel avenir pour la réparation en électronique grand public ?  
**Les coups de pouce pour la réparation**



P.4

**Opcommerce** : agir pour l'emploi et les compétences du commerce



P.6

Partenariat **CEE FEDELEC-EDF** : bilan et évolution



P.8

**Installateurs** : le choix d'un système de chauffage efficace et adapté passe par vous !



P.9

**Étic**, une nouvelle ligne de radiateurs à chaleur douce intelligente pour des logements bas carbone



P.10

Audit de protection sociale et patrimoniale **AG2R-La mondiale** : la retraite, ça s'anticipe, mais ça ne se calcule pas en un clic !



P.11

**Deux Ministres** au congrès FAITS D'ELEC



P.12

**Ecosystem** vient d'éditer un guide sur la collecte et le recyclage des DEEE

## QUEL AVENIR POUR LA RÉPARATION EN ÉLECTRONIQUE GRAND PUBLIC ?

Une table ronde sur la réparation a été organisée lors de la dernière rencontre FAITS D'ELEC, réunissant des experts du sujet :

- L'**Ademe**, représentée par Marie Hervier COLLAS, en charge du dossier réparation ;
- La **Chambre de Métiers et de l'Artisanat France** représentée par Benjamin MATTELY, en charge du développement durable et notamment du dossier Répar'Acteurs ;
- **Agora +**, portail d'accès pour les électroménagistes, représenté par son Président Emmanuel BENOIT ;
- **Star SAV**, réseau de réparateurs agréés en électroménager, représenté par Emmanuel BENOIT (Gilles DAGUSÉ, son Président était excusé) ;
- Les éco-organismes : **Ecologic**, représenté par Bertrand REYGNER, Directeur des relations techniques et institutionnelles, et **Ecosystem**, représenté par Nathalie YSERD, Directrice déléguée.

Plusieurs thèmes ont été abordés : les actualités du secteur, avec notamment les nouveautés de Répar'Acteurs ; les « coups de pouce » pour la réparation, avec la mise en place de l'indice de réparabilité et celle du fonds de la réparation imposés par la Loi anti-gaspillage pour une économie circulaire (LAGEC) votée en février 2020.

La table ronde peut être vue sur YouTube : <https://www.youtube.com/watch?v=QgusNKBIYMg>

# Les coups de pouce pour la réparation

## Première partie : l'indice de réparabilité

La réparation hors garantie répond depuis toujours à la problématique de réduction des déchets d'équipements électriques électroniques (D3E).

Elle est devenue depuis plusieurs années un sujet de débats au plus haut sommet de l'Etat, en particulier dans le cadre de l'élaboration de la loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire, qui vise à accélérer le changement des modèles de production et de consommation afin de réduire les déchets et préserver les ressources naturelles, la biodiversité et le climat.

FEDELEC y a pris une part active : Gilles SAINT-DIDIER, vice-président FEDELEC délégué à l'électronique et Joël COURET, délégué FEDELEC à la promotion de la réparation ont participé aux nombreux échanges en défendant la réparation dans son ensemble.

Un important « coup de pouce » en faveur de la réparation repose sur la création de l'indice de réparabilité des produits.

### Un double objectif

La volonté de mettre en place cet indice de réparabilité répondait à un double objectif. Le premier, partant du constat d'un manque d'information entre les fabricants et les consommateurs sur le caractère réparable ou non des produits, était donc de permettre au consommateur de bénéficier de cette information au moment de l'acte d'achat. Le second avait pour but d'inciter les fabricants à intégrer ces critères de réparabilité dès la conception de leurs produits, afin de favoriser par la suite la réparation des équipements électriques et électroniques.



Joël COURET et Véronique SOVRAN, FEDELEC

## Un affichage immédiatement repérable

Le principe retenu pour la visibilité de l'indice est simple : une note de réparabilité attribuée au produit est affichée en magasin (ou sur internet pour les ventes en ligne). Elle permet au consommateur de savoir si le produit qu'il envisage d'acquérir sera peu réparable, réparable ou très réparable. Cette note peut aller de 1 à 10 (une décimale possible) et le pictogramme utilisé change de couleur en fonction de la valeur, allant du rouge (très peu réparable) au vert foncé (les meilleures possibilités de réparation).

Afin de savoir plus précisément sur quoi reposent les points additionnés qui ont permis d'obtenir la note affichée, le consommateur aura la possibilité de consulter un document lui permettant de connaître les notes obtenues pour chacun des cinq critères définis dans l'indice : documentation, démontabilité, disponibilité des pièces détachées, prix des pièces détachées, critères spécifiques à l'appareil.



## Une mise en œuvre dans la concertation

La mise en place de l'indice de réparabilité est l'aboutissement d'un travail de longue haleine et de nombreux échanges entre les différentes parties prenantes. Les travaux préparatoires ont commencé dès la fin 2017. En avril 2018 a été publiée la feuille de route de l'économie circulaire, actant l'affichage d'un indice de réparabilité. Puis ont été organisés des comités de pilotage et des réunions sectorielles (par type de produit concerné), des réunions de concertation, de négociation, de consultation entre représentants du ministère, fabricants, distributeurs, réparateurs, associations environnementales et de consommateurs... Prochaine échéance : l'indice de

réparabilité sera affiché à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021 sur cinq produits, à savoir les lave-linge à ouverture frontale, les ordinateurs portables, les téléviseurs, les smartphones et les tondeuses à gazon électriques.

## Pour en savoir plus sur la note de réparabilité

Sur le site du Ministère de la transition écologique peuvent être téléchargés les documents mis en ligne au moment de la consultation publique. Ils apportent notamment des informations complémentaires sur la nature des grilles d'évaluation de la réparabilité d'un produit.



**Quel avenir pour la réparation Electronique / Electrodomestique ?**

**À suivre dans le prochain numéro digital de PEE.**

**ÉLECTRONIQUE : COMMERCE ET FORMATION**

Le vendredi 2 octobre, un atelier FAITS D'ELEC traitait du commerce et de la formation pour le secteur électronique. Deux thèmes principaux ont été abordés :

- Avenir et diversification, avec l'intervention de Serge DELFAUT (SD-Formation) et Jean-Pierre GAUBERT (Groupe Ducretet)
- Les coups de pouce, avec Marta LEHNEN (Opcommerce) et François MOUTOT (Equilibre des énergies)

Ce numéro donne des extraits de la présentation de l'Opcommerce. Les autres thèmes seront abordés dans les prochaines parutions.

Pour en savoir plus : <https://youtu.be/Eud3StmeV6M>

# Opcommerce

## Agir pour l'emploi et les compétences du commerce

**Lors des rencontres FAITS D'ELEC, Marta LEHNEN, conseillère de la branche des commerces et des services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, est venue préciser les missions de l'Opcommerce et les projets en cours.**

Depuis le 1<sup>er</sup> avril 2019, 11 OPCO (opérateurs de compétences) ont fait leur apparition dans le secteur de la formation professionnelle, se substituant ainsi aux anciens OPCA (organismes paritaires collecteurs agréés) avec de nouvelles missions visant à faciliter l'accès à la formation professionnelle et à renforcer l'investissement des entreprises dans le développement des compétences de leurs salariés.

Dans ce contexte, l'OPCommerce a été désigné par 19 branches professionnelles pour être leur partenaire. Avec 14 implantations régionales et 300 collaborateurs, l'Opcommerce est le partenaire Alternance-Compétences des entreprises du commerce. Il accompagne, en proximité, la performance des entreprises, contribue à l'évolution professionnelle des salariés et favorise l'insertion professionnelle des jeunes dans le secteur du commerce, grâce aux formations en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation). L'Opcommerce conduit l'ensemble de ses actions en synergie avec les acteurs emploi-formation présents dans les territoires.

« *La formation reste le cœur de notre métier* », précise Marta LEHNEN. « *Nous informons les entreprises et leurs salariés sur les dispositifs et les outils de la formation professionnelle. Quand une entreprise a un projet de formation, nous l'accompagnons dans la réalisation de ce projet. Nous orientons les entreprises sur leur investissement formation.* »

### La prospective pour garder une longueur d'avance

Le monde du travail est en pleine mutation, avec la transition numérique, la transition écologique et les évolutions d'organisation.

Face à ces transformations rapides, l'Opcommerce veut garder une longueur d'avance grâce aux travaux de l'Observatoire prospectif du commerce, qui réalise des études et développe des outils pour anticiper et accompagner l'évolution des métiers et des compétences.

« *Nous anticipons et analysons les facteurs d'évolution des métiers et des compétences*, explique Marta LEHNEN. *Nous voulons faciliter le développement des compétences en simplifiant l'accès des entreprises et des salariés à une offre de formation diversifiée, innovante et de qualité.* »

**l'opcommerce**  
Opérateur de compétences

**Votre performance comme exigence**

L'Opcommerce vous accompagne au quotidien sur chaque territoire pour faciliter la gestion des compétences de vos équipes.

- Ils imaginent et mettent en œuvre avec vous les solutions qui répondent à votre besoin de réactivité et d'efficacité.
- Ils simplifient les démarches administratives pour que vous soyez concentrés sur la performance de votre entreprise et celle de vos salariés.
- Ils s'appuient sur les données de votre observatoire des métiers et des qualifications et de l'Observatoire prospectif du Commerce pour que vous restiez connectés avec les évolutions de votre secteur d'activité.

**En savoir +**  
Contacter votre conseiller de l'Opcommerce  
<https://www.lopcommerce.com/nous-connaître/nous-contacter/>

## L'Observatoire prospectif du Commerce

L'Observatoire prospectif du Commerce conduit des études, développe des outils pour les branches professionnelles et met à disposition des informations et des ressources sur l'emploi et la formation. Ses missions :



- Réaliser** un état des lieux socioéconomique des différents secteurs d'activités du Commerce et de la Distribution.
- Adapter** l'offre de formation et faire évoluer l'offre de certification en fonction des besoins des branches et des entreprises.
- Assurer** une veille sur l'évolution des métiers, des qualifications et détecter les métiers en tension ou émergents.
- Aider** les salariés à s'orienter et à construire leur parcours professionnel dans les métiers du Commerce et de la Distribution.

## Les règles de financement de l'Opcommerce

### L'étude d'une demande de prise en charge, phase dite d'instruction

Les demandes de prise en charge faites par une entreprise adhérente relevant du champ d'intervention de l'Opcommerce doivent être saisies sur le Web services Entreprises pour étude qui peut donner lieu à :

- L'accord** de financement
- La demande** de pièces ou d'informations complémentaires
- Le refus** de prise en charge



### La facturation des actions réalisées, phase dite de réalisation

L'Opcommerce honore les demandes de paiement adressées dans les conditions stipulées dans l'accord de prise en charge. À ce titre, conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur :

- Seules** les actions prévues, réalisées et dûment justifiées ouvrent droit au financement.
- L'Opcommerce** s'engage, au titre notamment des frais relatifs aux contrats de professionnalisation et d'apprentissage, à régler les sommes dues après réception de la facture, sous réserve que la demande de paiement soit complète et conforme au regard des conditions prévues par l'accord de prise en charge notifié par l'Opcommerce.
- Si l'accord** de prise en charge mentionne une subrogation de paiement, l'organisme de formation dépose les pièces justificatives prouvant la réalisation de l'action de formation.
- L'Opcommerce** peut, en cas de défaut de justification, refuser de régler les frais de formation.
- En cas de** pièces manquantes ou non conformes, l'Opcommerce relance le tiers concerné. Sans réponse de sa part après trois relances successives, le dossier est soldé en l'état et considéré comme définitivement clôturé.

**ELECTRICITÉ : LE CHAUFFAGE - LES RÉSEAUX COMMERCIAUX**

Le jeudi 1<sup>er</sup> octobre s'est tenu un atelier sur le thème du chauffage électrique V20.20 et sur les réseaux commerciaux, avec les interventions de :

- Philippe MARIOTTI, EDF
- Eric BAUDRY, Groupe MULLER
- Florence DELETTRE, PROMOTELEC
- Christine PLAUD, IZI by EDF
- Yves GILET, FAIR FAIR
- Dominique VERHAEGHE, explore HAGER

Parmi les thèmes abordés : le coup de pouce CEE, la transformation du parc de chauffage électrique, la dernière enquête Promotelec sur les Français et le chauffage électrique, la plateforme IZI by EDF, le réseau FAIR FAIR et le label Depanethic, l'offre de formation explore Hager...

En voici quelques extraits.

Visionnez la table ronde sur Youtube : <https://youtu.be/cE3PoKK4YiY>

# Partenariat CEE FEDELEC-EDF



## Bilan et évolution

**Un an après la mise en place du partenariat entre FEDELEC et EDF, signé lors du congrès de Paris, quels ont été les résultats et quelles en sont les perspectives ? Le point avec Philippe MARIOTTI, Responsable relations Partenaires institutionnels - Filière Bâtiment.**



Philippe MARIOTTI

Rappelons que le dispositif Coup de pouce a été mis en place en 2018 avec pour objectifs de développer massivement le dispositif des CEE dans les logements, d'aider les particuliers à sortir des énergies fossiles et de remplacer de vieux matériels de chauffage par des plus efficaces.

En juillet 2019, le Coup de pouce Chauffage a été étendu aux émetteurs électriques à régulation électronique à fonctions avancées en remplacement de d'émetteurs fixes à régulation électromécanique. Dans ce contexte un partenariat a été signé entre FEDELEC et EDF. Il s'agit d'un partenariat d'apport d'affaires pour la promotion du portail de prime directe d'EDF (<https://www.prime-energie-edf.fr>). Le professionnel fait la promotion du portail auprès de son client et en contrepartie il est rémunéré pour apport d'affaire. C'est le client particulier qui remplit son dossier CEE et l'adresse après travaux à EDF (voir encadré page suivante).

### Premier bilan et évolutions

Au niveau national, tous acteurs confondus, on comptait au 31 août seulement 3 586 dossiers initiés pour 16 843 émetteurs électriques engagés.

Côté FEDELEC, 41 entreprises se sont conventionnées.

Ce bilan mitigé ne peut s'expliquer par la seule situation sanitaire et nous prévoyons avec FEDELEC de lancer prochainement une opération de communication.

A noter deux éléments nouveaux. Le Coup de pouce Chauffage a été reconduit par les pouvoirs publics jusqu'au 31 décembre 2021, et à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2021 une qualification avec mention RGE sera nécessaire pour pouvoir faire bénéficier ses clients des aides financières CEE pour l'installation d'émetteurs électriques.



Signature du partenariat en 2019

## Le processus du partenariat d'apport d'affaires

### Le rôle de FEDELEC

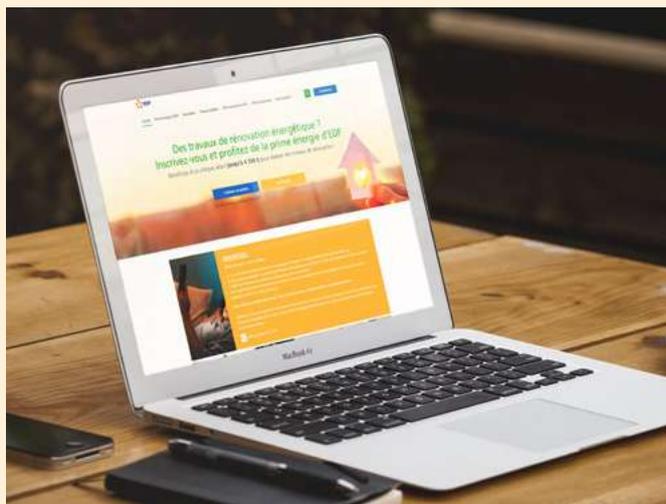
- FEDELEC communique auprès de ses régions et de ses adhérents, en leur communiquant une URL d'inscription dédiée à FEDELEC.

### La démarche du professionnel

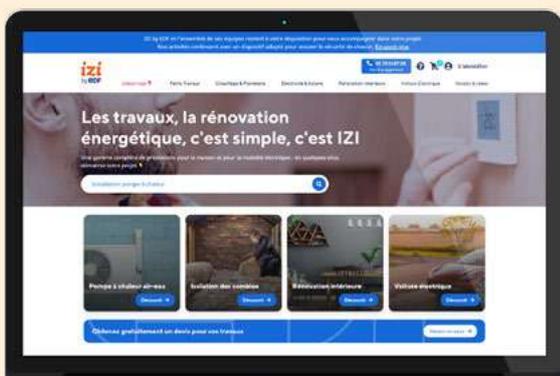
- Le professionnel se connecte sur l'URL dédiée . Il signe électroniquement une convention d'apport d'affaires et se voit attribuer un code personnel lui permettant d'identifier les dossiers le concernant sur le site EDF.
- Le professionnel fait ensuite la promotion du site prime-energie-edf.fr auprès de ses clients et leur communique son code personnel.

### La démarche du client

- Le client s'inscrit sur le site <https://www.prim-energie-edf.fr>
- Il signe le devis des travaux (attention : le devis doit impérativement être signé après l'inscription sur le site).
- Il crée un dossier travaux et renseigne le code personnel du professionnel effectuant les travaux.
- Une fois les travaux terminés, il envoie le dossier par courrier à EDF.
- Après validation du dossier, il reçoit sa prime sous forme de lettre-chèque.



## D'autres partenariats pour les professionnels avec EDF



IZI by EDF



Synerciel

**Les groupements et les réseaux de professionnels.**  
**À suivre dans le prochain numéro digital de PEE.**



# Installateurs : le choix d'un système de chauffage efficace et adapté passe par vous !

Face aux multiples offres qui fleurissent sur internet, le particulier est très souvent perplexe ; le prix barré mis en avant constitue l'essentiel de l'argumentaire au détriment des qualités du produit et de la sécurité que constitue son origine.

Cette perplexité est à son comble lorsque l'utilisateur souhaite profiter d'une nouvelle installation pour bénéficier des énormes progrès des appareils de chauffage de nouvelle génération et s'orienter vers la maison intelligente.

L'installateur est alors là pour guider le particulier dans son choix : c'est le « tiers de confiance » qui dispose de toutes les compétences requises pour conseiller, orienter, rassurer et installer.

## L'installateur est le garant du respect des règles de sécurité électriques

Avant tout chose, même si le diagnostic de sécurité électrique n'est pas obligatoire dans un logement, l'installateur s'assure que l'installation électrique est conforme aux règles en vigueur et ne recèle pas de danger pour les occupants d'un logement.

Il préconise des mises en conformité en cas de défaut, avant même toute installation d'un nouvel appareil. Cela s'avère particulièrement nécessaire pour les installations datant de quelques années.

## L'installateur dispose de l'expertise pour recommander la meilleure solution de chauffage

L'installateur étudie les meilleures solutions possibles en intégrant les contraintes techniques, réglementaires, économiques et environnementales afin d'offrir la solution personnalisée correspondant le mieux aux attentes de son client.

Soucieux de la qualité de ses services, il propose des produits qu'il connaît, dont l'origine est garantie, et dont les performances sont vérifiées. Il devient l'ambassadeur naturel de l'offre Muller Intuitiv et de la certification Origine France Garantie.

Expert de la maison « intelligente », l'installateur préconise des appareils intelligents, communicant les uns avec les autres et connectés pour une solution optimisée de gestion d'énergie bas carbone et de pilotage à distance centralisé.

## L'installateur propose une mise en service personnalisée

Les appareils Muller Intuitiv bénéficient d'une ergonomie de fonctionnement remarquable, mais la mise en service par l'installateur pour la prise en main des nouveaux radiateurs est une véritable valeur ajoutée.

L'installateur délivre des conseils personnalisés et des astuces pour optimiser le confort des occupants au quotidien tout en optimisant la consommation.

## L'installateur assure un service récurrent auprès de ses clients

Le choix d'un installateur reconnu et certifié, à proximité du domicile du client, offre des années de tranquillité et de conseils « éclairés ». Naturellement l'installateur assurera la garantie légale de conformité pendant 2 ans, mais il sera toujours là en cas de nouveaux besoins ou de nouvelles interrogations pour faire profiter de ses connaissances et des améliorations proposées par les fabricants.

## L'installateur permet à ses clients de bénéficier d'une réduction de la TVA et d'aides financières

Si le logement a plus de deux ans, passer par un installateur permet de bénéficier de la TVA réduite à 10%.

Si le client ou l'installation sont éligibles, l'installateur lui fait bénéficier de la prime gouvernementale « Coup de pouce » et des offres promotionnelles exclusives.

## L'installateur Muller Intuitiv est un ambassadeur de valeurs écocitoyennes

Muller Intuitiv se veut porteur de valeurs écocitoyennes notamment du produire en France et de la lutte contre le réchauffement climatique. Vendre ou acheter des produits Muller Intuitiv c'est adhérer à ces grandes causes françaises ou planétaires qui concernent tout un chacun.



Texte extrait du document Muller Intuitiv : Prise de parole - La révolution décarbonée est en marche. Elle passe par vous.







# Une nouvelle ligne de radiateurs à chaleur douce intelligente pour des logements bas carbone

**NOIROT, APPLIMO et AIRELEC, les marques leader du Groupe Muller, présentent ensemble ETIC Muller Intuitiv : une nouvelle gamme commune de radiateurs électriques design, intelligents et certifiés Origine France Garantie.**

Conçue pour répondre aux enjeux de la décarbonation du logement, la ligne ETIC se compose de 15 nouveaux radiateurs à surface plane qui diffusent une chaleur douce, spécialement adaptée aux logements contemporains (rénovations thermiques en remplacement des anciens convecteurs ou équipements des logements neufs). ETIC Muller Intuitiv valorise l'électricité bas carbone produite en France : une solution idéale pour se substituer aux énergies fossiles en remplacement des chaudières.

Avec ETIC Muller Intuitiv, le groupe Muller invente un nouveau segment, le radiateur chaleur douce intelligent avec priorité façade.

ETIC est un concentré de technologies de pointe au service de l'utilisateur : montées en température rapide grâce à la résistance mono-bloc en aluminium et sensation de chaleur immédiate assurée par un émetteur surfacique qui favorise le rayonnement doux.

L'intelligence Muller Intuitiv pilote ce double élément chauffant en fonction des besoins tout en privilégiant le rayonnement de la façade.



## Un design adapté et des fonctionnalités avancées

Composée de 15 nouveaux radiateurs au design soigné et contemporain, ETIC propose des façades lisses avec une signature design commune. Ces radiateurs existent en 4 versions pour 4 usages : compact, vertical, "slim" et bain.

Dotée de l'intelligence Muller Intuitiv, la nouvelle gamme de radiateurs ETIC embarque ainsi des fonctions d'économies d'énergie avancées pour traquer au quotidien la moindre source de gaspillage tout en optimisant le confort.

## Une gamme 100% certifiée Origine France Garantie, réparable et durable

La gamme Etic est certifiée **Origine France Garantie**. La conception, le prototype, les opérations de préparation, de transformation et de conditionnement se déroulent en France. La qualité est ainsi maîtrisée, les emplois et savoir-faire sauvegardés, la traçabilité est assurée. Favoriser les circuits courts signifie aussi une réduction de l'empreinte carbone.

En outre, la gamme ETIC est faite pour durer ! Partie intégrante de la philosophie et de l'engagement écologique et citoyen de l'entreprise, l'obsolescence programmée est un combat mené depuis plusieurs années par le groupe Muller. En cas d'incident, la conception modulaire et accessible des différents composants en autorise facilement le remplacement par leurs partenaires installateurs qualifiés. La disponibilité des composants est garantie sur le très long terme. La gamme ETIC utilise un nouvel emballage entièrement en carton recyclable issu d'une filière française afin d'éliminer tous les plastiques jetables et faciliter le recyclage sur les chantiers.

## Les plus

- La gamme ETIC répond aux prescriptions de la fiche réglementaire BAR TH158 qui la rend éligible aux opérations coups de pouce chauffage gouvernemental.
- La gamme ETIC sera certifiée NF Performance 3 étoiles CEil.

## Audit de protection sociale et patrimoniale



# La retraite, ça s'anticipe, mais ça ne se calcule pas en un clic !

**FEDELEC et AG2R-La Mondiale ont mis en place un partenariat pour permettre aux adhérents de la Fédération de dresser un état des lieux de leur protection sociale. Pourquoi ? Comment ? Entretien avec Laurent COMBEAU, Responsable Partenariats Groupements Professionnels à AG2R-La Mondiale.**



Laurent COMBEAU et Héliène FRAVAL, AG2R-La Mondiale

### Pourquoi avoir mis en place cet audit ?

Depuis plus de 110 ans, notre Groupe s'est construit pour protéger la vie, la santé, la retraite, les proches, le patrimoine de nos assurés, et rester présent à leurs côtés en toutes circonstances.

Deux facteurs impactent les retraites aujourd'hui. D'une part, l'évolution de l'espérance de vie, qui ne cesse d'augmenter en France et dans le monde. D'autre part, la dégradation du rapport cotisants/retraités : lui ne cesse de diminuer, passant de 4 cotisants pour un retraité en 1960 à 1,8 en 2006 ; les projections estiment ce rapport à 1,4 en 2020 et 1,15 en 2050.

La conjonction de ces deux paramètres a déjà nécessité diverses réformes pour préserver notre système de retraite intergénérationnel : les réformes Balladur en 1993, Fillon en 2003, Woerth en 2010, Touraine en 2013 ont successivement impacté les durées de cotisation et les âges de départ à la retraite des assurés, impliquant perte de droits mais aussi perte de visibilité. 70% des générations qui ont aujourd'hui entre 40 et 45 ans n'auront pas la durée d'assurance nécessaire à l'âge d'ouverture des droits retraites.

Il est néanmoins possible d'optimiser sa situation retraite et nous proposons un modèle d'accompagnement à nos clients, qui pourra être mis en œuvre après une phase d'audit.

### De quoi se compose cet audit ?

Il consiste d'abord à se poser les bonnes questions : à quel âge vais-je partir à la retraite ? Puis-je prendre ma retraite avant l'âge légal ? J'ai eu ou élevé des enfants, quelles sont les incidences ? Sous quelles conditions puis-je poursuivre mes activités ? ...

Puis il permet de faire un bilan sur les cotisations, les étapes de la vie professionnelle, les régimes obligatoires et complémentaires de retraite et de prévoyance. Certains points doivent alerter, comme un écart d'âge avec son conjoint, des enfants issus de plusieurs mariages, un début de carrière après 20 ans, un seul revenu dans le foyer, plusieurs statuts, un fort niveau d'imposition ou des revenus supérieurs au plafond de la sécurité sociale (PASS), par exemple. Sont ensuite envisagés les différents scénarios suivant l'âge de cessation d'activité, les leviers fiscaux et sociaux, l'optimisation des régimes facultatifs...

Grâce à cet audit de protection sociale et patrimoniale, le « cotisant » découvre le montant estimatif de ses prestations sociales (retraite, arrêt de travail...) issues de ses régimes obligatoires et complémentaires. Il identifie les carences actuelles de sa protection sociale et patrimoniale, en fonction de sa situation professionnelle et personnelle, de ses besoins et de ses priorités. Il découvre les solutions à sa disposition pour améliorer sa protection sociale, leurs avantages et contraintes, et qui tiennent compte de ses priorités. Il prend connaissance des avantages fiscaux et sociaux propres à sa situation professionnelle et personnelle. Il a donc la possibilité de prendre des décisions en toute connaissance de cause.

### Deux rendez-vous d'une heure pour savoir et décider

- Un bilan confidentiel réalisé dans le cadre de l'adhésion à FEDELEC
- Un conseiller expert à vos côtés
- Une visualisation de votre situation actuelle
- Une visualisation de votre situation optimisée
- Un accompagnement selon l'évolution de votre situation

# Deux Ministres au congrès FEDELEC

La clôture du congrès a été marquée par l'intervention de deux personnalités, l'une en distanciel, l'autre en présentiel : **Alain GRISET**, actuel Ministre délégué du ministre de l'économie, des finances et de la relance, chargé des PME ; **Brice LALONDE**, ancien ministre de l'écologie et actuel Président d'EdEn (équilibre des énergies).

Alain GRISET a évoqué la « crise sanitaire profonde, dure, qui touche l'économie » et a évoqué les mesures gouvernementales « inédites et uniques dans le monde » mises en place pour accompagner les entreprises et visant à maintenir le tissu économique. Il a également abordé les perspectives et souligné les évolutions très fortes de notre société : « Le plan de relance est là pour accompagner les entreprises mais aussi leur transformation et celle de la société, la rendre plus propre, plus écologique ». Il a évoqué une mission pour les professionnels de FEDELEC : « Vous avez un rôle essentiel à jouer sur les modifications de comportement du consommateur en permettant de passer à une consommation plus responsable, avec en particulier la partie réparabilité des matériels ». Il a conclu son intervention sur les questions de l'environnement des entreprises (fiscalité, réglementation, simplification) et invité une délégation à lui rendre visite afin d'examiner les conditions « de se projeter dans un avenir meilleur ».



Alain Griset



Brice Lalonde

Brice LALONDE est intervenu en tant que Président de l'association Equilibre des énergies (EdEn), dont l'objectif premier est de promouvoir l'usage de solutions décarbonées pour combattre le réchauffement climatique. Il a souligné que l'électricité est la meilleure manière d'y parvenir. « Vous êtes les soldats de la défense de la planète », a-t-il déclaré, expliquant qu'EdEn a besoin de convaincre les pouvoirs publics avec l'appui de tous les professionnels de la filière. Il a présenté les évolutions en cours dans l'industrie, les transports et le bâtiment. Il a également évoqué la question du coefficient d'énergie primaire défavorable à l'électricité et les luttes de pouvoir entre les différentes parties prenantes : « celui qui gagne en politique, c'est celui qui est le plus fort. Il faut donc il se battre pour que nous soyons écoutés ». Il a conclu son intervention en déclarant que les professionnels doivent convaincre les politiques : « Avec EdEn, nous devons porter votre parole, porter vos convictions, porter vos combats, porter vos compétences au niveau national et au niveau international. Et ensemble, nous allons gagner, ensemble, nous pouvons vaincre le changement climatique, grâce à l'électricité, grâce à vos compétences et à votre savoir faire. »

Visionnez le discours de clôture d'Alain GRISET : <https://youtu.be/8Kxl6MYRO2U>

# Vient de paraître

Ecosystem vient d'éditer un guide sur la collecte et le recyclage des DEEE. Pourquoi recycler ? Quels sont les équipements concernés ? Quelles sont les différentes solutions de collecte ? Comment procéder ? Comment sont traités les DEEE ? Telles sont les principales questions traitées par cet ouvrage, un outil pratique qui permet en outre au professionnel de noter ses informations utiles.

Le guide est disponible en téléchargement sur simple demande auprès de FEDELEC :  
**secretariat.general@fedelec.fr**



## LES ÉQUIPEMENTS CONCERNÉS

### Lampes et tubes



Les Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques concernés par la réglementation sont répartis selon 14 catégories. **ecosystem** est agréé pour 9 d'entre elles. Liste non exhaustive, pour en savoir plus : [contacteznous@ecosystem.eco](mailto:contacteznous@ecosystem.eco)

### 1 Gros équipements professionnels



### 2 Petits équipements professionnels



### 5 Matériels d'éclairage professionnels (hors lampes et tubes)



### 6 Outils électriques et électroniques professionnels



### 8 Dispositifs médicaux professionnels



### 9 Instruments de surveillance et de contrôle professionnels



### 10 Distributeurs automatiques professionnels



### 12 Appareillages d'installation



### 13 Équipements de production, stockage et conversion d'énergie





Fonds d'Assurance Formation  
des Chefs d'Entreprise Artisanale

## Artisans et Commerçants de l'électronique et de l'électroménager

**Plus seulement les stages techniques pointus**, car la maintenance de second niveau se réduit et se concentre.

**Mais aussi des formations techniques plus larges sur les nouvelles gammes de produits**, afin de permettre à l'artisan de connaître l'utilisation, la connectique et le premier diagnostic du maximum de produits.

**Des formations pour répondre aux marchés** développés par le numérique, la TNT, les opérateurs Internet.

Les techniques de **vente spécifiques aux produits** de l'électronique et de l'électroménager, en magasin, mais aussi chez le client et en collectivité.

La valorisation et la **vente des services** proposés par l'artisan.

**La stratégie des entreprises** : comment faire les bons choix pour l'avenir de son entreprise ?

**Face à des telles mutations :**

**NE PAS ÉVOLUER, C'EST DISPARAITRE !**

Forte de cette conviction, **FEDELEC se mobilise sur une priorité :**

**LA FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS**



14 Rue Chapon  
CS 81234  
75139 PARIS CEDEX 03  
Tél. : 01 53 01 05 22  
[www.fafcea.com](http://www.fafcea.com)

### **Pourquoi ?**

Se former, c'est acquérir les nouvelles compétences **nécessaires au maintien et au développement de votre entreprise.**

### **Comment ?**

Grâce au FAFCEA, **le fonds qui aide au financement de vos stages** et de ceux de votre conjoint.

**PRENEZ CONTACT AVEC VOTRE PÔLE FEDELEC DANS VOTRE RÉGION**