

FDME • ALAIN FRAGNAUD, PRÉSIDENT

« Les distributeurs pros au cœur du smart home »

Évolution au sein de la fédération, bilan conjoncturel sur fond de tensions tarifaires, point sur Fab.Dis, maison connectée, BIM... : panorama des principaux dossiers d'actualité au sein de la filière électricité et multi-énergies.

CHANGEMENT D'IDENTITÉ

Alain Fragnaud : L'année 2017 a marqué un tournant pour notre fédération, avec l'évolution de son nom et de son identité : la substitution du G de "Grossiste" par le D de "Distributeur"* matérialise l'évolution de notre métier du commerce de gros dans un monde de l'énergie concurrentiel, dynamique et de plus en plus digitalisé. Ce fut une fierté de présenter cette transformation à l'ensemble de la filière lors des "Rendez-vous de la Distribution connectée", fin novembre 2017. L'événement a rencontré un vif succès et a fait l'objet de nombreux remerciements et félicitations.

Notre nouvelle identité incarne encore plus nos valeurs et fondamentaux. Ce qui fait notre "Force", c'est notre capacité à répondre aux problématiques et enjeux de nos adhérents avec rapidité, efficacité dans une totale équité de traitement. La "Défense" des intérêts de nos entreprises adhérentes et de la

spécificité du mode de fonctionnement du BtoB est au cœur de nos actions quotidiennes, grâce à notre double affiliation : en amont avec la filière au travers de la FIEEC**, et métier au travers de la CGI***. Cela passe nécessairement par la "Mobilisation" des professionnels adhérents, renforcée par les fédérations d'installateurs et autres organisations de la filière. Cet ensemble d'acteurs engagés pour la croissance des entreprises de leur secteur décuple cette "Énergie" qui caractérise la proactivité de la FDME.

CONJONCTURE 2017-2018

A. F. : Nous pouvons nous réjouir d'avoir terminé 2017 à +4,17 % (valeur), confirmant l'inversion de tendance observée en début d'année. Ces résultats sont liés notamment au dynamisme du marché de l'habitat, mais aussi pour partie à l'évolution des prix du cuivre dont l'impact est estimé à +2 %. Au cours des cinq dernières années, notre marché s'était fortement contracté. En données comparables, ce sont près de 10 % en valeur qui se sont évaporés dans un contexte de forte réduction des marges des entreprises adhérentes, en raison d'une tension concurrentielle

accrue. La reconstitution de ces marges pourrait prendre plusieurs années en passant, notamment, par le développement de nouveaux services. Par ailleurs, pour la première fois dans notre profession, nous avons observé que plusieurs entreprises adhérentes ont déposé le bilan.

DÉPLOIEMENT DE FAB.DIS

A. F. : L'année 2018 sera celle de la consolidation des projets au sein de la filière, au premier rang desquels le format Fab.Dis s'inscrit pleinement. Avec près de 1000 utilisateurs fabricants et distributeurs de la filière électrique (vs 500 mi-2017), du génie climatique et désormais de près de l'ensemble de l'appro-Bâtiment, ce format est un vrai succès grâce à sa simplicité d'utilisation, avec un référentiel commun sous Excel, structuré et accessible à tous via un guichet unique. Notre fédération peut être fière du travail qu'elle a initié avec le syndicat Ignes en œuvrant pour faire de ce référentiel simple, universel et évolutif un marqueur clé de différenciation et de valeur ajoutée pour notre filière. En 2018, une version 2.3 du format entrera en vigueur, intégrant un script de contrôle et de conformité. Cette version permettra une attractivité et une universalité accrue. Et ce



À la tête de la FDME depuis le 1^{er} janvier 2018, Alain Fragnaud rappelle que la nouvelle identité de la fédération s'accompagne de la signature "Force, Défense, Mobilisation & Énergie".

grâce à trois principales améliorations : identification des fichiers validés par le script de contrôle ; intégration des exigences réglementaires et attentes sectorielle, appropriation facilitée du référentiel et exploitation marketing des données. Cette version sera déployée au cours du 2^e semestre 2018.

En parallèle, nous continuons de soutenir les actions de l'association ETIM France – en lien avec son nouveau président José Prétot – afin qu'ETIM soit reconnu et adopté par toute la filière et puisse être imposé dans le cadre de la structuration et de l'enrichissement des données techniques, éléments indispensables à la mise en place du BIM.

SMART HOME

ET CONCEPTS DE VENTE

A. F. : Dans un contexte environnemental et technologique en pleine mutation, la filière du Bâtiment doit faire face aux différents enjeux sociétaux tels que l'efficacité énergétique, la mutualisation des équipements, la protection des biens et des personnes, le confort et l'adaptation aux nouveaux usages, la qualité de l'air et de l'acoustique ou encore la santé à domicile. Le

distributeur BtoB doit identifier, sélectionner le meilleur des offres pour élaborer des solutions connectées qui, en général, prennent leur place dans le quotidien de chacun via la mobilité pour s'intégrer progressivement à l'habitat. Le distributeur se situe dans l'écosystème en tant qu'apporteur de solutions (produits et services) auprès des intervenants de la chaîne de valeur (bureaux d'étude, architectes, installateurs, intégrateurs, fabricant...). Cette démarche repose également sur l'approche multicanal du distributeur dont le point de contact physique s'appuie sur un réseau d'agences mettant à disposition les spécialistes et techniciens nécessaires aux informations et à la formation technique. Ce sont des éléments indispensables à la commercialisation de ces nouveaux produits, solutions techniques et services associés. De plus, de nouveaux formats sont en cours d'étude pour répondre pleinement à ces attentes. ●

Recueilli par S. Vigliandi

* La FGME a été rebaptisée Fédération des distributeurs de matériel électrique (FDME) - ** Fédération des industries électriques, électroniques et de communication - *** Confédération du commerce de gros et international