



De gauche à droite : **Roland Mongin**, délégué général de la FDME, **Lionel Brunet**, délégué général du Syndicat de l'éclairage, et **Philippe Perrin**, président de l'Ifep.

Électro Magazine – Roland Mongin, comment la FDME a-t-elle décidé d'investir dans la formation en éclairage ?

Roland Mongin – Nos conseils d'administration respectifs ont décidé de participer à la nouvelle aventure de l'Ifep, perçu comme une institution avec une image, une qualité. Nous avons donc présenté à l'ensemble des adhérents de la FDME le sérieux de l'Ifep et, en tant qu'actionnaires, avons souhaité lui insuffler un nouveau dynamisme pour en faire une start-up moderne très réactive, l'opérateur d'aujourd'hui et de demain pour la formation sur l'éclairage.

Comment cette nouvelle mouture de l'Ifep se présente-t-elle ?

Roland Mongin – Dans un premier temps, nous avons procédé à une analyse de la disponibilité des distributeurs et de la durée des stages. Nous avons remouliné, en quelque sorte, les formations afin de les adapter au temps de travail de nos adhérents. Ainsi, l'Ifep a réduit certains modules de deux jours à une seule journée et a travaillé avec les entreprises pour redéfinir le contenu des modules. Ce côté start-up sous-entend à la fois une grande mobilité et surtout une capacité d'adaptation aux besoins de nos adhérents. C'est cette flexibilité qui caractérise aujourd'hui l'Ifep qui propose du cousu main pour chaque entreprise. Les formations sont colorisées à l'étiquette des produits de l'entreprise, l'Ifep réagit en fonction des régions, du nombre de personnes, etc., cette grande mobilité fait sa force aujourd'hui.

Lionel Brunet – Le pari reposait effectivement sur l'idée de devenir indépendant et « autoportant » en matière de résultats. Un an après, on peut constater que nous sommes sur la bonne voie avec un programme à l'écoute des besoins, avec des formations personnalisables comme le soulignait Roland Mongin. Sans oublier les formateurs eux-mêmes, dont le savoir-faire pédagogique constitue la force vive de l'Ifep et ses ambassadeurs au quotidien.

Quelles sont les attentes des distributeurs ?

Roland Mongin – Leurs besoins couvrent un champ très vaste : d'une part, parce qu'il y a de nouveaux entrants qui ne connaissent pas très bien l'éclairage et, d'autre part, parce que ce secteur évolue très vite. De plus, pendant quelques années, l'objectif a davantage

L'Ifep sur le mode start-up

En 2018, l'Ifep prenait son indépendance, toujours sous la direction de Philippe Perrin. Entrent alors au capital à ses côtés, trois formateurs, la Fédération des distributeurs de matériel électrique (FDME) et le Syndicat de l'éclairage. Après un an, leurs délégués généraux, respectivement Roland Mongin et Lionel Brunet, dressent un premier bilan et expliquent les enjeux du nouveau centre de formation en éclairage.

été centré sur le chiffre d'affaires que sur la mise à niveau des connaissances en éclairagisme. Par conséquent, se former devient une nécessité et il faut remonter en puissance pour pouvoir être performant, puisqu'il y a de nombreux canaux de distribution qui existent mais la différence, c'est la qualité du service, de l'explication du produit, du conseil, etc.

Lionel Brunet – La réforme du financement de la formation continue n'a pas arrangé les choses et a même contribué à faire baisser le temps que les entreprises sont prêtes à y consacrer. Mais conseiller en matière d'éclairage devient difficile aujourd'hui, car la LED a ouvert le champ des possibles avec une palette de choix incroyable avec une perte du référentiel traditionnel. Les gens ne parlaient pas de lumière, mais de consommation électrique. Or, aujourd'hui, on leur demande de parler lumière tant en termes de qualitatif d'ambiance, que de temporalité. La valeur ajoutée du conseil et de la pluralisation est devenue plus complexe, mais aussi plus gratifiante. Il faut donc retrouver le bon tempo : des stages plus courts, plus intenses, un rapport coût/efficacité amélioré qui ne visera pas l'entière de la connaissance, mais qui devra se focaliser sur les besoins spots, à court terme, bien ciblés.

Cette diversité est l'ADN de l'Ifep...

Philippe Perrin – En effet, les modules ont été élaborés pour permettre aux installateurs et distributeurs de mieux conseiller. Nous disposons d'une structure qui peut organiser des stages à la demande non seulement en matière de contenu, mais aussi de localisation : nous sommes en mesure de nous déplacer au plus proche des entreprises, mais aussi de proposer des formations à distance, notamment grâce à notre écran interactif. Nous envisageons par ailleurs de recruter des distributeurs et des installateurs pour notre pôle formateurs.

Roland Mongin – La pluralité de notre structure en fait aussi sa réactivité : il est tout aussi important de bénéficier de matériel issu de différents fabricants que de faire intervenir des formateurs venant d'horizons très différents. C'est ce qui fait notre force d'adaptabilité. ■

Propos recueillis par Isabelle Arnaud