

Lancez et développez votre entreprise

# L'e-book business des électriciens



**:hager**

# Hager, partenaire des électriciens entrepreneurs

Depuis 60 ans, l'histoire d'Hager s'écrit avec les installateurs. Cette proximité est notre ADN. Elle nous permet chaque jour de mieux comprendre les besoins des électriciens aux différents stades de vie de leur entreprise.

Que vous soyez en pleine réflexion pour créer votre entreprise ou que vous ayez déjà passé le cap, ce document vous livre des conseils, outils et services pour réussir votre projet.



**Cet e-book est interactif,  
c'est-à-dire qu'en cliquant  
sur les zones comportant  
ce signe  vous pourrez  
directement accéder  
à la partie du e-book qui vous  
intéresse.**



## Je souhaite devenir électricien à mon compte.

Vous voulez créer votre entreprise d'électricité mais vous ne savez pas vraiment par quoi commencer ? Notre e-book est votre plus grand allié ! Il vous accompagnera pendant toutes les étapes de votre projet en réunissant toutes les informations dont vous avez besoin.



## Mon entreprise existe déjà, je veux la développer.

Vous venez de lancer votre entreprise d'électricité et vous cherchez à la développer en renforçant votre visibilité et en développant vos compétences ? Notre e-book sera pour vous une réelle mine d'informations et de conseils !

## Trucs et astuces pour améliorer son quotidien d'électricien.

Profitez de quelques trucs et astuces qui vous faciliterons le quotidien à moindre coûts.



# Je souhaite devenir **électricien** à mon compte.

 **01**

**Définir**  
son marché potentiel  
p. 6

**02**

**Chiffrer et financer**  
son projet  
p. 7

**03**

**Choisir**  
sa forme juridique  
p. 8

**04**

**S'assurer**  
p. 10

**05**

**Se conformer**  
aux réglementations  
p. 11

**06**

**Développer**  
sa clientèle & communiquer  
p. 12

**07**

**Répondre**  
à des marchés publics  
p. 13

**08**

**Créer**  
son réseau de contact  
p. 14

**09**

**Calendrier de progression**  
de mon projet  
p. 15

# 01 Définir son marché potentiel

La première chose à savoir avant de vous lancer à votre compte en tant qu'électricien est de valider la viabilité de votre projet.

Dans quelle zone géographique souhaitez-vous vous installer ?

Y a-t-il un besoin d'électriciens dans ce secteur ?

Avez-vous déjà identifié vos clients potentiels ?

Pour répondre à ces questions, il est indispensable de faire un business plan.



## Le business plan

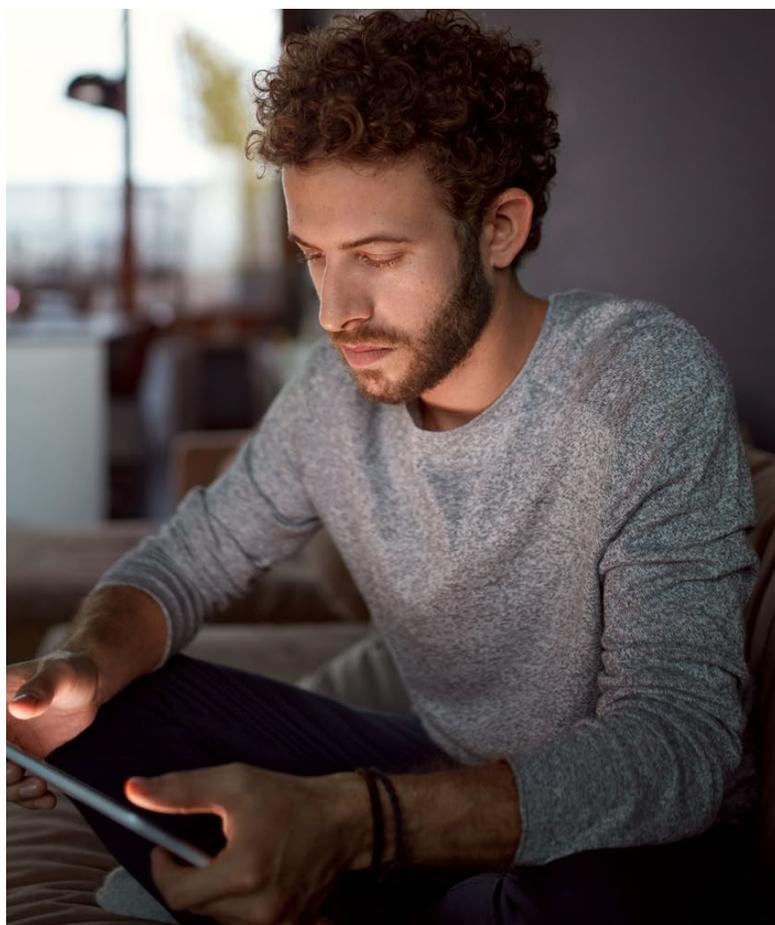
Le business plan est un document qui permet de structurer son projet d'entreprise : étude du marché, de la cible, votre offre, votre positionnement, vos avantages concurrentiels, les besoins identifiés, vos objectifs, et bien sûr, la rentabilité de votre future entreprise d'électricité. Si vous n'arrivez pas à y voir clair, vous pouvez vous faire aider par la Chambre des Métiers de l'Artisanat, par un expert-comptable ou venir échanger avec vos interlocuteurs Hager en centre de compétence.

### **Votre business plan vous amènera forcément vers la question du financement**

- votre secteur
- le marché
- la clientèle
- votre offre
- le financement

Il existe de nombreuses manières de réaliser un business plan. La méthode CANVAS a fait ses preuves et jouit d'une bonne notoriété auprès des partenaires comme les banques.

Réussir son business plan CANVAS



## Avez-vous pensé à la reprise d'entreprise ?

Plutôt que de partir de zéro, il existe de nombreuses entreprises d'électricité à reprendre, parfois même gratuitement. Jetez un œil aux offres dans votre région.

[Consultez les offres](#)



# 02 Chiffrer et financer son projet

## Quels sont vos besoins financiers ?

Avez-vous les ressources personnelles suffisantes ou avez-vous prévu de contracter un prêt ? Mieux vaut se laisser une marge de manoeuvre et contracter un prêt qui vous aidera à couvrir les frais d'installation, l'achat de matériel, l'assurance, etc. tout en parant aux éventuels imprévus. N'hésitez pas à mettre en concurrence et faire des simulations en ligne.

## Entourez-vous

### L'expert-comptable

Afin de pouvoir vous concentrer pleinement sur votre métier, mieux vaut s'entourer de professionnels fiables qui vous aideront sur la gestion. Un expert-comptable est non seulement un bon allié, mais il est aussi indispensable pour gérer l'aspect économique et réglementaire de votre société. Choisissez un expert-comptable qui connaît votre domaine ou au moins les métiers du bâtiment. Préférez un expert-comptable qui joue pleinement son rôle de conseil et qui sera à vos côtés pour prendre les bonnes décisions et pas seulement un expert-comptable qui se contente

de faire votre bilan. Dès votre 1<sup>ère</sup> rencontre il doit être à votre écoute et vous poser des questions. Et pour encore plus de simplicité, choisissez un cabinet qui est passé au tout numérique, pour vous éviter les déplacements inutiles.

N'hésitez pas à demander à d'autres dirigeants avec qui ils travaillent pour vous conseiller quelques noms d'expert-comptable. Business story est un dispositif proposé par l'ordre des experts comptables. Il permet de bénéficier de 3 rendez-vous conseils offerts avec un expert comptable pour réussir son projet.

[Rencontrer un expert comptable](#)

### Les autres partenaires

Choisissez des partenaires de proximité avec lesquels vous pourrez établir une relation de confiance. Qu'il s'agisse de vos fournisseurs ou distributeurs comme d'un réseau d'artisans avec lesquels vous pourrez travailler. Les différents syndicats du métier peuvent aussi être un atout

pour les créateurs et repreneurs d'entreprises. C'est le cas de :

- la CAPEB
- la FFIE
- la FEDELEC

[Découvrir comment optimiser la gestion administrative de votre entreprise](#)

# 03 Choisir la forme juridique adaptée

Votre business plan est ficelé et vous êtes prêt à officialiser votre tout nouveau statut d'électricien indépendant.

**Oui, mais... quel statut choisir ?**

## Voici quelques-unes des possibilités

### Électricien autoentrepreneur

C'est peut-être la voie à suivre au début, surtout si vous prévoyez de travailler sur des contrats (travaux) de moindre importance avec des particuliers. Cela signifie également que vous devrez payer vos propres charges sociales (cotisations).

Voici une ventilation de ce que cela signifie en termes pratiques :

- Vos cotisations sociales s'élèvent à 22 %. Elles sont calculées en fonction de votre chiffre d'affaires (combien d'argent liquide vous encaissez chaque mois en travaillant – à ne pas confondre avec la facturation). Elles sont payées mensuellement ou trimestriellement, selon votre choix.
- Certains travaux plus importants seront hors de votre portée car ce statut a une limite annuelle. En d'autres termes, votre chiffre d'affaires ne peut pas dépasser 70 000 euros HT par an. Cela signifie donc qu'il vous serait difficile de répondre à des appels d'offres pour des marchés publics et des clients plus importants.
- Qu'est-ce qu'un appel d'offres ? Si quelqu'un lance un appel d'offres, il demande aux gens de faire des offres pour l'exécution des travaux. Les projets mis en adjudication proviennent généralement des centres administratifs locaux. Contenu adaptable localement, le cas échéant
- Vous ne pouvez pas déduire la TVA et les frais professionnels tels que la récupération de la TVA sur les véhicules achetés, les outils, le matériel de bureau ou les déjeuners d'affaires avec les clients.
- L'avantage est que les formalités de création puis de gestion comptable sont très simplifiées.

### Électricien en entreprise individuelle

Semblable à l'option de l'électricien autoentrepreneur, ce statut est réservé aux électriciens travaillant avec des particuliers dans le cadre de petits contrats avec des honoraires moins élevés, ou comme premier moyen de tester son entreprise. Mais c'est là que s'arrête la ressemblance.

Il existe de grandes différences :

- Votre responsabilité personnelle est engagée. En cas de difficultés financières, vos biens personnels peuvent être saisis. Autrement dit : si vous accumulez des dettes, vos effets personnels, y compris votre maison, pourraient vous être retirés. Cela peut paraître un peu effrayant, mais ce statut présente de grands avantages si tout va bien. Votre business plan initial déterminera ce choix. Les points clés à retenir sont les suivants :
  - Les formalités de création sont un peu plus denses. Vous devez conserver
  - un registre quotidien détaillé de votre entreprise : journal général, comptes d'inventaire (stocks de produits) et compte de résultat.
- Et :
- Votre impôt est calculé sur vos bénéfices et donc sur le résultat réel de votre entreprise.
  - Votre chiffre d'affaires n'est pas limité, vous pouvez donc « toucher » le ciel !
  - Vous pouvez embaucher.
  - Vous pouvez facturer et récupérer la TVA sur les dépenses et le matériel.
  - Vous pouvez répondre aux marchés publics, les grands travaux où vous pouvez vraiment vous faire une réputation.



### **Électricien en SASU** (société par actions simplifiée unipersonnelle) **ou en SAS** (société par actions simplifiée)

Ce statut est recommandé si vous cherchez à développer considérablement votre entreprise. C'est l'option appropriée lorsque :

- Vous souhaitez embaucher rapidement des personnes. En général, vous le ferez en sachant que vous avez de grands projets à l'horizon.
- Vous créez ici une société. Si vous êtes le seul associé c'est une SASU, si vous êtes plusieurs, c'est une SAS. Pour en avoir plusieurs, vous devrez présenter votre business plan aux investisseurs, leur faire part de toutes vos merveilleuses idées !
- Vous êtes dirigeant assimilé salarié. Ne vous inquiétez pas, vous êtes toujours le patron.
- Votre responsabilité est limitée aux apports.
- Vous définissez les règles de fonctionnement de votre SAS.
- Actionnaire : personne qui possède des actions dans une société et qui reçoit donc une partie des bénéfices de la société et le droit de vote sur la manière dont la société est contrôlée.
- Il s'agit d'un statut juridique très souple.

### **Électricien en EURL** (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) **ou SARL** (société à responsabilité limitée)

- Vous créez ici une société. Si vous êtes un actionnaire unique, la société est une EURL, s'il y a plusieurs actionnaires, c'est une SARL.
- Vous devez déposer des statuts et effectuer un certain nombre de formalités. Vérifiez en ligne quels sont les statuts de la société ou demandez à votre comptable.
- Votre comptabilité doit être méticuleuse, c'est-à-dire qu'elle survivrait à un examen à la loupe du fisc ! Conservez tous vos reçus et assurez-vous que vos clients sont solides.
- Votre responsabilité est limitée aux seuls apports.
- Vous êtes imposé sur les bénéfices de l'entreprise, directement sur votre impôt sur le revenu.
- Vous devrez peut-être aussi payer l'impôt sur les sociétés – là encore, interrogez votre comptable à ce sujet ; prenez votre temps et prenez des notes, il faut tenir compte de beaucoup de choses.
- Vous devrez payer l'impôt sur les sociétés – là encore, interrogez votre comptable à ce sujet ; prenez votre temps et prenez des notes, car il faut tenir compte de beaucoup de choses.

### **Électricien en coopérative**

Il existe des coopératives d'activité et d'emploi (CAE) pour les artisans travaillant dans le secteur du bâtiment. Cette option pourrait être très réalisable et mérite d'être envisagée afin de vous tester au moment de démarrer ou si vos ressources ne vous permettent pas d'envisager les autres options. Entrer dans une coopérative signifie que vous pouvez être un employé tout en conservant votre indépendance en tant qu'entrepreneur, un environnement moins pressurisé dans lequel vous pouvez vous faire une idée des choses et une bonne source de contacts pour commencer.

Quelques coopératives spécialisées dans le secteur du bâtiment :

<https://coobatir.com>

<http://www.coopaction.com>

# 04 S'assurer

Assurez-vous! Plusieurs assurances doivent être souscrites dès le lancement de votre entreprise afin de démarrer votre activité d'électricien conformément à la législation.

- La garantie décennale est obligatoire, elle couvrira vos travaux effectués sur une durée de 10 ans. Une attestation doit être remise avant chaque ouverture de chantier.
- La garantie biennale concerne les équipements et s'étend sur 2 ans.
- La garantie de parfait achèvement couvre tous types de désordres susceptibles d'apparaître dans l'année qui suit la réception des travaux.
- La responsabilité civile professionnelle est également obligatoire, elle vous protégera personnellement en cas d'accident ou dommage sur votre lieu de travail.

Comme pour votre financement, n'hésitez pas à comparer les offres des différents assureurs de votre réseau ou sur internet.

**En savoir plus**





## 05 Faire le point sur les normes techniques et réglementations

Vous êtes diplômé électricien ou vous avez travaillé au moins 3 ans en tant qu'électricien dans une entreprise ?  
Vous pouvez prétendre à la création d'entreprise !

Vous devrez également effectuer un stage auprès de la Chambre des Métiers & de l'Artisanat. L'objectif de ce stage est de vous faire connaître les bases de la bonne gestion d'une entreprise : comptabilité d'entreprise, notions juridiques et fiscales élémentaires, etc. Ce stage très utile vous coûtera entre 200 et 300 € selon votre CMA pour une semaine de formation. En fonction de votre statut au moment de la création d'entreprise, ce coût peut être pris en charge par Pôle Emploi, la FAFCEA ou un autre organisme. Retrouvez toutes les infos sur le site de la CMA de votre région ou département.

En tant qu'électricien, vous devrez également respecter les normes et réglementations en vigueur comme la norme NF C 15-100 et la réglementation RT 2012. Les législations et normes électriques évoluent régulièrement, pensez à vous tenir informé, voire à suivre une formation adéquate si nécessaire.

[Je consulte le guide et les outils Hager sur les normes](#)



## 06 Développer votre clientèle et communiquer

**Avec plus de 50 000 électriciens en France, dont 70% de petites entreprises, mieux vaut se positionner rapidement auprès de sa clientèle**

Votre business plan vous a aidé à définir si vous souhaitez plutôt travailler avec les particuliers, les entreprises ou les institutions. Vous pouvez choisir de vous spécialiser dans le neuf ou la rénovation et opter pour un ou plusieurs domaines de compétences (domotique, énergies « vertes », éclairage extérieur, alarme, climatisation...). Et tout ça, il faudra le faire savoir aux bonnes personnes : vos futurs clients ou vos prescripteurs.

**Voici quelques conseils à appliquer en fonction de votre profil**

- **Créez un profil Google My Business** et inscrivez-vous sur les **Pages Jaunes** pour qu'on vous trouve facilement sur internet.
- **Créer des cartes de visite** pour vos clients et prospects. Vous pouvez aussi faire créer des flyers à placarder dans les commerces de proximité.
- **Créez un site internet**. C'est aujourd'hui indispensable. Votre site internet est votre vitrine. Il donne des informations à vos clients tout en les rassurant sur vous et votre façon de travailler. Vous pourrez également y référencer les avis positifs de vos clients.
- **Créez une page sur les réseaux sociaux** et faites la vivre avec des photos de vos réalisations etc. Choisissez le réseau social qu'utilise votre cible.
- **Faire marquer son véhicule** : votre camionnette reflète l'image de votre entreprise, pensez à la personnaliser avec vos coordonnées et à la garder toujours entretenue. Elle est un excellent support de communication de proximité.
- **Demandez à votre fournisseur** s'il peut vous recommander.
- **Utilisez la vidéo pour vous démarquer dans votre communication**.
- **Développer votre réseau**. Faites-vous connaître auprès des autres artisans de votre secteur, des architectes, agents immobiliers et courtiers de votre secteur et rejoignez un groupe d'affaires comme le BNI ou un réseau de dirigeants comme le CJD.



Je découvre les avantages et astuces d'une page LinkedIn

Découvrez comment développer votre business grâce au réseau BNI

# 07 Répondre aux marchés publics

Saviez-vous que les marchés publics étaient aussi accessibles aux petites entreprises ? En-dessous de 25 000 € les démarches seront équivalentes à un devis proposé dans le privé et entièrement réalisables en ligne. Découvrez comment vous positionner sur les marchés publics avec les vidéos dédiées Hager.



Utilisez votre moteur de recherche internet favori et tapez « appel d'offre électricien + votre secteur » afin de voir les possibilités qui s'offrent à vous.

Voici quelques sites gratuits recensant toutes les offres auxquelles vous pourrez répondre :

- [reseauchantier.fr](http://reseauchantier.fr)
- [marche-public.fr](http://marche-public.fr)
- [marchesonline.com](http://marchesonline.com)
- [francemarches.com](http://francemarches.com)

[Tout savoir sur les marchés publics](#)

# 08 Construire et interroger votre réseau

Échanger, partager et questionner d'autres installateurs est une des bases pour faire les bons choix et progresser. Le programme Hager Entrepreneur vous permettra d'accéder à de nombreux services afin de vous construire un réseau de partenaires solides.



## Soirées privilégiées

Être entrepreneur c'est aussi se construire un réseau de partenaires. Rejoignez la communauté Hager en participant à nos soirées privilégiées dédiées aux nouvelles entreprises.

## Groupe Facebook Hager pour les pros

Discutez, échangez, partagez votre quotidien. Dédié aux pros de l'électricité, ce groupe est votre groupe! N'hésitez pas à l'utiliser pour poser vos questions à des confrères et partager vos astuces. La bienveillance et le respect sont les piliers de ce groupe.

[Rejoindre Hager pour les pros](#)



# 09 Mon calendrier de progression

**J'ai vérifié mon marché potentiel**  
Date .....  
.....  
.....

**J'ai les fonds dont j'ai besoin pour démarrer**  
Date .....  
.....  
.....

**J'ai pris une décision sur le type de société à créer**  
Date .....  
.....  
.....

**J'ai fait des recherches et j'ai trouvé la bonne assurance pour moi**  
Date .....  
.....  
.....

**J'ai vérifié toutes les réglementations et normes techniques requises pour travailler en tant qu'électricien indépendant**  
Date .....  
.....  
.....

**J'ai établi une solide liste de contacts et de clients potentiels**  
Date .....  
.....  
.....

**J'ai vérifié quels types de marchés publics sont proposés auprès de ma municipalité et j'ai pris des dispositions pour recevoir des notifications**  
Date .....  
.....  
.....

# Vous avez maintenant pu faire vos premiers pas dans l'entrepreneuriat et vous avez créé votre entreprise d'électricité ?

Les prochaines étapes consistent à développer et à faire croître votre entreprise. Vous êtes intéressé par le programme et les services exclusifs Hager Entrepreneur ?



Renseignez le nous en remplissant le formulaire ci-dessous.

Un interlocuteur Hager reviendra vers vous pour vous présenter les avantages du programme Hager Entrepreneur.

**J'ai créé mon entreprise et je souhaite rejoindre le programme Hager Entrepreneur**

# Mon entreprise existe déjà, je veux la développer

Vous avez déjà lancé votre entreprise d'électricité et souhaitez la développer d'avantage ? Augmenter votre chiffre d'affaires, vous diversifier dans de nouveaux domaines ou vous former davantage. Avec vous, pour vous, Hager vous accompagne dans vos projets avec le programme Hager Entrepreneur.

**Des services exclusifs, des évènements,  
un interlocuteur privilégié**



**01 Renforcer  
sa visibilité**  
p. 18

**02 Développer  
son business**  
p. 19

**03 Monter  
en compétences**  
p. 20

**04 Se faciliter  
le quotidien**  
p. 21

**05 Faire vivre  
une expérience à ses client**  
p. 22

**06 Partagez  
ses expériences professionnelles**  
p. 23

# 👉 01 Renforcer sa visibilité

Aujourd'hui, une entreprise n'ayant pas de site internet est-elle crédible ? Et un artisan sans carte de visite à remettre à ses prospects ?

Véhiculer une image professionnelle est une base pour développer son entreprise. Retrouvez six outils incontournables pour créer une identité d'entreprise qui vous ressemble !

## Votre logo sur-mesure

Créer un logo professionnel à votre image. Quelle est votre image de marque ? Découvrez-le ici !

- Rapidement : en 5 minutes seulement.
- Simplement : en quelques clics.
- Efficacement : un éventail de choix adaptés à votre entreprise dépend du service choisi par le marché.



## Plaques magnétiques

En l'absence de peinture sur la camionnette, les plaques magnétiques sont un excellent moyen de véhiculer une image professionnelle. Elles constituent également un moyen peu coûteux et facile de marquer votre véhicule. Voir davantage à ce sujet dans Trucs et astuces (voir page 27).



**Blog : la vidéo, l'outil indispensable pour votre entreprise**

## Autres services du programme

- Site internet
- Cartes de visite
- Panneaux de chantier
- Bâches de chantier

# 02 Développer son business

## Contactez des clients potentiels dans votre région

Pour décrocher des chantiers, il faut prospecter. Découvrez quelques services que nous vous proposons pour prospecter de manière ciblée les clients de votre zone par différents canaux.

### SMS propriétaires

Premier écran devant la télévision, le mobile incite vos prospects à passer à l'action rapidement. 92 % des SMS sont d'ailleurs lus dans les 4 minutes qui suivent leur réception.

Envoyez une campagne SMS percutante à 500 propriétaires de votre zone et mettez-vous à leur disposition pour effectuer des travaux d'électricité.



### Autres services du programme

- Courrier personnalisé aux propriétaires de votre zone
- Flyer personnalisé distribué en boîte aux lettres sur votre zone

# 03 Monter en compétences

« La formation est l'essence de tout succès. »  
Arnaud Boti

**Un parcours en 3 étapes pour accompagner la réussite de votre 1<sup>ère</sup> année d'activité.**

**Hager explore**, l'organisme de formation du groupe Hager, a construit un parcours spécial pour les entrepreneurs électriciens qui viennent de s'installer. 3 jours sur 6 mois pour maîtriser les produits Hager, se construire une approche commerciale performante et devenir un pro du logement connecté.

**Pour vous, avec vous, explorons l'avenir**



## Maîtrisez l'offre Hager

Découvrez l'offre et les solutions Hager pour l'habitat. À l'aide de scénarios, vous pouvez identifier la meilleure solution pour répondre aux exigences de votre client.



journée

Domaine:  
le cœur de métier

Programme



## Booster son CA avec une approche commerciale

**Les électriciens indépendants sont des hommes d'affaires (cela vaut toujours la peine de le rappeler).** De la recherche client à la recommandation post-chantier, apprenez à mettre en place une approche commerciale efficace pour développer votre entreprise. Très satisfaisant quand c'est bien fait. Et avec nous, vous le ferez bien.



journée

Domaine:  
le cœur de métier

Programme



## Proposer, identifier et vendre un logement connecté

Non, vous ne vous lancez pas dans l'immobilier. Vous vendez l'idée d'une maison entièrement connectée à quelqu'un, et n'oubliez pas de lui dire que cela ajoute de la valeur à sa propriété. Les gens aiment ça. Ce secteur ne fera que croître.



journée

Domaine:  
le cœur de métier

Programme



# 04 Faciliter votre quotidien



## Apps, guides, logiciels et contacts pour faciliter votre quotidien sur chantier ou au bureau

Optimiser son temps est une des clefs de succès d'un entrepreneur. Avec l'assistance technique, les outils, guides, applications et logiciels métiers, nous mettons beaucoup d'énergie et d'envie pour vous apporter le meilleur service possible et vous faciliter le quotidien.

### » Hager Ready

#### L'application Hager Ready



Hager Ready vous accompagne dans la réalisation des projets de vos clients en facilitant votre travail à toutes les étapes : relevé de chantier, création du tableau et du schéma électrique, support technique, e-catalogue... La nouvelle version propose également des outils pour valoriser votre expertise auprès de vos clients.

[L'application Hager Ready ici](#)

### BatiChiffrage

#### L'outil d'estimation des coûts Numéro 1 pour les électriciens

Il s'agit d'un logiciel de gestion conçu pour estimer le coût des travaux, établir des devis et des factures.

- 100 % adapté aux artisans électriciens
- Toutes les bibliothèques d'ouvrages dont vous avez besoin
- Accessible de n'importe où avec la version en ligne

#### Autres services du programme

- Assistance technique privilégiée
- Guide NFC 15-100
- Une bibliothèque de 1200 ouvrages pour vos devis



# 05 Faire vivre une expérience à vos clients

## Des outils pour convaincre vos clients

Faites la différence auprès de vos clients : valorisez votre offre de prix stimulez les envies de vos clients grâce à des supports qui font la part belle aux solutions à valeur ajoutée : logement connecté, appareillage mural...  
**Effet garanti !**



## Recevez vos clients dans les showrooms Hager

10 lieux d'exceptions sont à votre disposition pour présenter les produits Hager, leurs possibilités et faire des démonstrations à vos clients. N'hésitez pas à solliciter votre équipe Hager pour réserver votre créneau.



## Autre service du programme

- Pochettes solutions

# 06 Partagez vos expériences professionnelles

Échanger, partager et questionner d'autres installateurs est une des bases pour faire les bons choix et progresser.



## Soirées privilèges

Être entrepreneur c'est aussi se construire un réseau de partenaires. Rejoignez la communauté Hager en participant à nos soirées privilèges dédiées aux nouvelles entreprises.

## Groupe Facebook Hager pour les pros

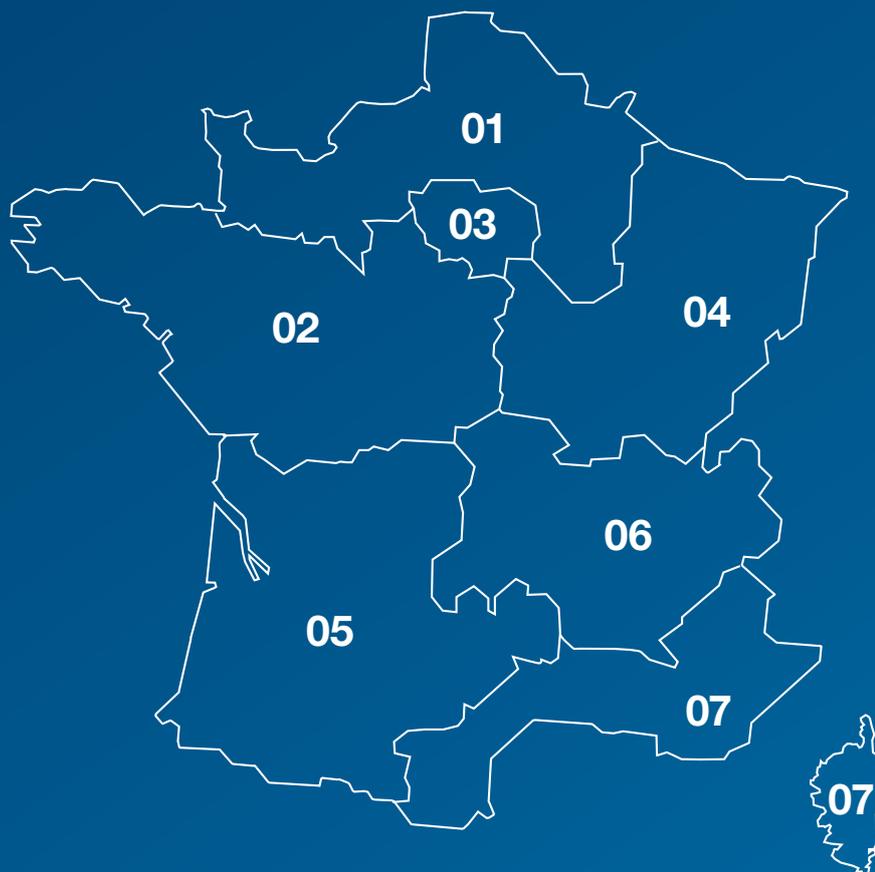
Discutez, échangez, partagez votre quotidien. Dédié aux pros de l'électricité, ce groupe est votre groupe! N'hésitez pas à l'utiliser pour poser vos questions à des confrères et partager vos astuces. La bienveillance et le respect sont les piliers de ce groupe.

[Rejoindre Hager pour les pros](#)



# Intéressé par le programme ?

Prenez contact avec votre  
interlocuteur Hager en région



**01** **Marie-Hélène LEMPEREUR**  
mariehelene.lempereur@hager.com  
06 37 25 18 51

**02** **Patrick AUDUBON**  
patrick.audubon@hager.com  
06 17 96 46 09

**03** **Adeline BROCHARD**  
adeline.brochard@hager.com  
06 31 58 60 86

**04** **Léticia GOURLIA**  
leticia.gourlia@hager.com  
07 86 40 06 71

**05** **Oréda MECHEENENE**  
oreda.mechenene@hager.com  
07 50 66 35 99

**06** **Myriam PACAUD**  
myriam.pacaud@hager.com  
06 42 53 12 51

**07** **Corinne MAZENC**  
corinne.mazenc@hager.com  
06 43 75 13 74

# Trucs et astuces



## 01

### **Achetez ou fabriquez vos propres étagères si vous êtes habile!**

Organisez l'intérieur en zones afin de ne pas perdre d'outils ou de temps à les trouver : zone 1 pour les outils à main, zone 2 pour les outils spécialisés, etc.

Théoriquement, tous vos outils et équipements devraient être à portée de main. De plus, de nombreux clients aiment jeter un coup d'œil à l'arrière de la camionnette, impressionnez-les!

**Pour vous aider, voici quelques ressources trouvées sur le web.**

- Un article complet, avec des vidéos et des conseils sur l'aménagement de véhicules professionnels.
- Un article plus concis, rédigé par un fabricant de solutions présentant des aménagements possibles.
- Une galerie inspirante de photos d'aménagements sur le réseau social Pinterest



## 02

### Lutter contre les redoutables «démangeaisons de l'isolation»

Si seulement tous les travaux électriques avaient lieu du côté habitable des murs!

En effet, plus que les autres corps de métier, les électriciens finissent souvent par fouiller dans la sciure et l'isolation des murs.

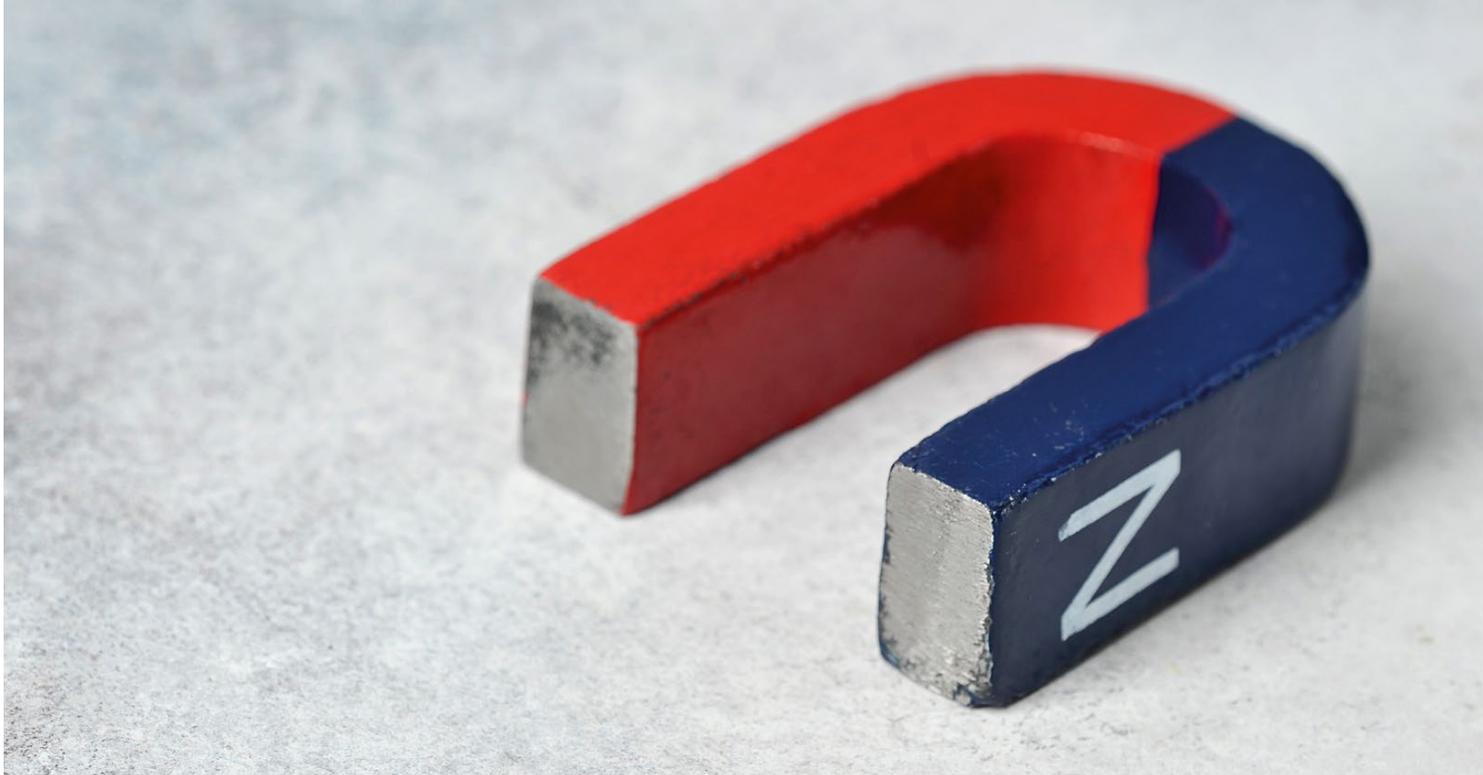
Même en se protégeant à l'aide d'un masque facial, d'une protection oculaire et en portant des manches longues, ces produits parviennent à s'accumuler autour de votre col, sur votre visage et vos mains et provoquent parfois de pénibles démangeaisons et irritations.



#### **Petite astuce, le talc pourrait devenir votre meilleur allié!**

Soupoudrez un peu de talc sur les zones exposées aux poussières (col, manches, visage, oreilles,...) en prenant soin de ne pas en mettre dans vos yeux.

Cette couche protectrice empêchera la poussière d'isolation de se déposer directement sur votre peau, prévenant ainsi les redoutables démangeaisons!



## 03

### Munissez-vous d'un aimant puissant

Un travail de câblage domestique vous oblige à travailler derrière les murs et les plafonds. C'est la vie. Vous êtes constamment en train de détecter de vieux fils et d'en faire passer de nouveaux, de travailler à travers de petits trous dans la cloison sèche et d'essayer d'aligner parfaitement les choses des deux côtés. Il existe de nombreuses astuces pour tracer des lignes et percer de petits trous pour marquer votre chemin.



Mais il y a une astuce suprême qui n'exige pas de changements permanents. **Les aimants** peuvent détecter des composants en métal ferreux et sont facilement détectables à travers des matériaux légers comme le bois, le carrelage, les cloisons sèches, etc.

#### Scanners muraux et localisateurs de montants

Les scanners et les localisateurs de montants dévorent les piles, ce qui signifie qu'ils risquent de s'épuiser au pire moment. Plutôt que d'être freiné dans votre travail, conservez toujours un aimant puissant dans votre boîte à outils. Attachez un bout de ficelle léger à l'aimant et faites-le tomber le long du mur que vous inspectez. Quand l'aimant réagit, il y a quelque chose de ferreux derrière le mur. Rudimentaire et fiable!

#### La méthode de recherche

Comme vous fouillez souvent dans les espaces « intermédiaires », il est trop facile de laisser tomber de petits objets qui se retrouveront ensuite dans les endroits les plus inaccessibles. Cela pourrait être une loi universelle! Une fois de plus, l'aimant vient à la rescousse, à condition que les objets perdus soient métalliques. Selon l'espace dans lequel vous travaillez, vous pouvez attacher l'aimant à une corde ou à un mince bâton pour récupérer les objets perdus.

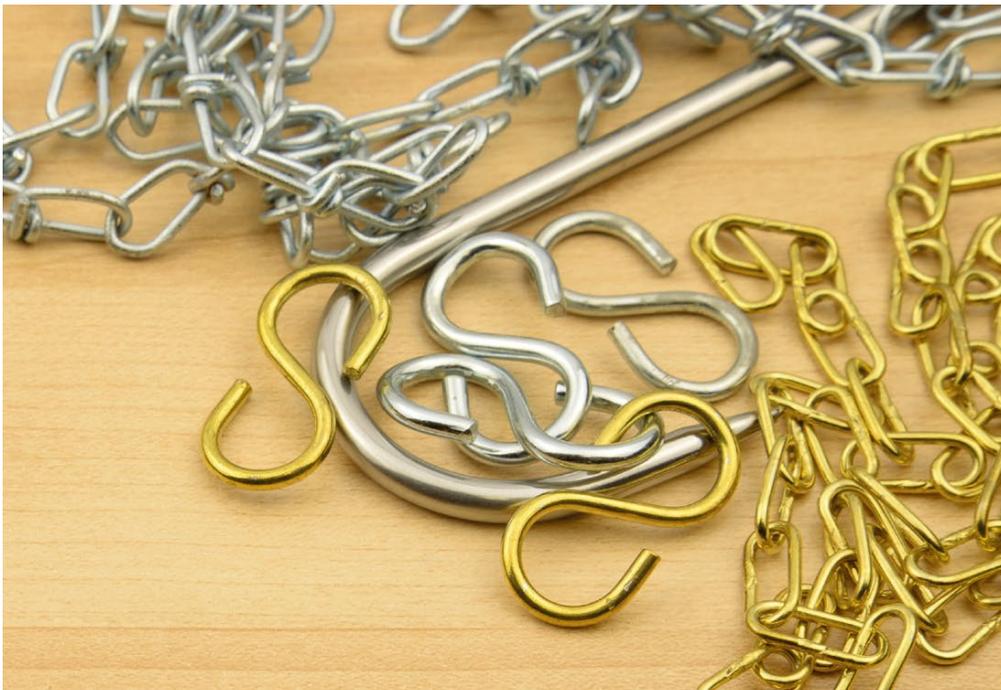
## 04

### Utilisez une chaîne à maillons au lieu d'une ficelle

Une chaîne à maillons est un type de chaîne faite de fil fin, avec des maillons en forme de huit et des boucles à angle droit les uns par rapport aux autres. Les chaînes à maillons sont souvent utilisées pour suspendre des luminaires tels que des lampes ou des enseignes, à des fins décoratives ou comme élément d'un câble de sécurité. La ficelle est généralement composée de fibres souples qui peuvent s'accrocher à des éléments rugueux comme l'isolation et le bois déchiqueté.



La pêche à la ficelle peut être utile, mais il faut parfois recourir à une autre méthode. Dans les cas où vous devez exercer une petite force sur votre ficelle pendante, une **chaîne à maillons** peut mieux faire l'affaire. Le poids l'aide à tomber droit et à glisser sur les obstacles, sans s'accrocher, et la force vous permet de lui donner une bonne traction sans risquer de casser votre connexion.



## 05

### Velcro pour étui de testeur

Plusieurs électriciens travaillent seuls et souvent les travaux ne sont pas assez importants pour avoir besoin de deux électriciens. Et pourtant, il y a ces moments où vous aimeriez avoir trois ou quatre mains pour tenir votre testeur ou un fil de rechange. De nombreuses solutions ont été proposées pour relever ce défi : ruban adhésif, clous de montage, etc.



Une solution intelligente consiste à coudre **un morceau de velcro** sur la manche de votre veste et à gagner une paire de mains supplémentaire! Ensuite, vous collez la texture Velcro opposée sur le dos de vos testeurs afin de pouvoir tenir votre appareil en vue, en le portant comme une montre-bracelet pendant que vous travaillez.





**Hager SAS**

132 boulevard d'Europe  
BP78 – 67212 OBERNAI CEDEX

[hager.com/fr](http://hager.com/fr)