



# SPDEI CONNEXION

LA LETTRE D'INFORMATION DU SYNDICAT  
PROFESSIONNEL DE LA DISTRIBUTION  
ÉLECTRONIQUE INDUSTRIELLE

## ÉDITO

### LA FILIÈRE ÉLECTRONIQUE EN ORDRE DE MARCHÉ



Le SPDEI est fier du travail engagé collectivement avec l'ensemble des parties prenantes de la chaîne de valeur de la filière électronique. Après la reconnaissance par le Premier ministre du caractère stratégique de la filière, après la signature du contrat en présence du Ministre de l'Economie et des Finances, s'ouvre maintenant la phase de la mise en œuvre des actions identifiées et du travail de fond.

Cet important travail vise à réunir au sein de groupes de travail correspondant à autant de priorités clés des représentants des différents maillons de la chaîne afin d'élaborer un large éventail de livrables parmi lesquels les enjeux de formations, d'attractivité et de supply chain occupent naturellement une place de choix.

Le renforcement de la visibilité de la filière est également primordial dans le but de mieux valoriser les atouts de la France. Dans ce cadre, la nouvelle identité visuelle - en cours de finalisation - constituera un outil fondamental et permettra à tous de porter une bannière commune.

**Pascal FERNANDEZ**  
Président



**23 MAI 2019**  
ASSEMBLÉE  
GÉNÉRALE

**1<sup>ER</sup> ET 2 JUILLET 2019**  
SÉMINAIRE REBETZ

**26 NOVEMBRE 2019**  
TROPHÉES SPDEI



ÉDITO



ADHÉRENTS &  
CHIFFRES CLÉS



STATISTIQUES



SPDEI - FIEEC  
VIE DES ENTREPRISES



PAROLE À ...



DU CÔTÉ DES Rep



FIL D'ACTUALITÉ



PERSPECTIVES  
SECTORIELLES



## 23 ADHÉRENTS



## Membres associés



## CHIFFRES CLÉS

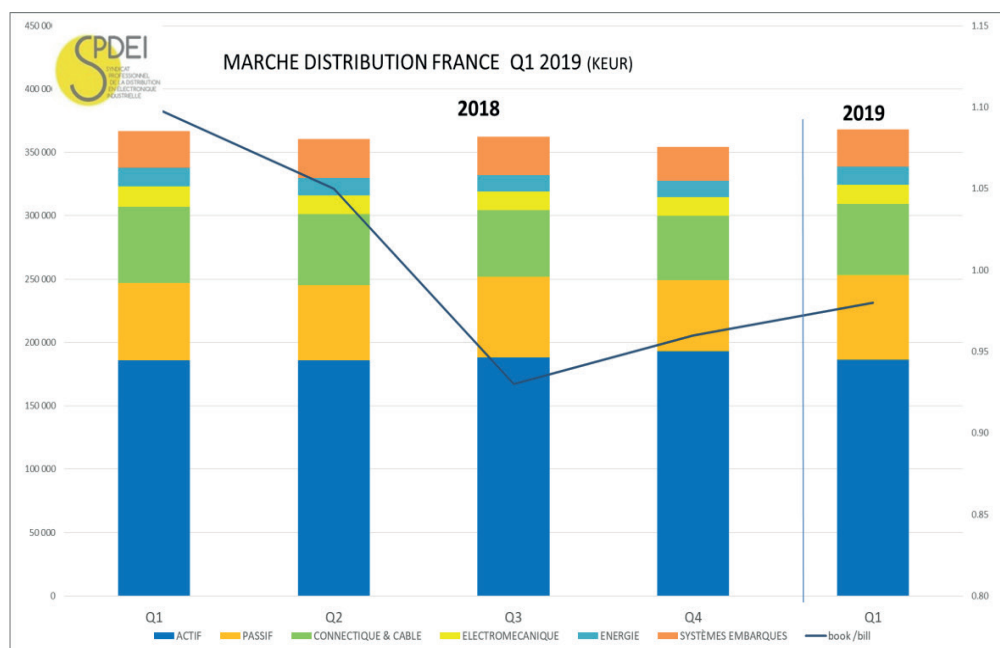


# STATISTIQUES

Le 1<sup>er</sup> trimestre 2019 a été, de manière globale, aussi dynamique que celui de l'année passée. Dans le détail, la catégorie « Passif » est la seule en croissance tandis que les catégories « Connectique et câble » et « Electromécanique » sont en léger repli.

Ces éléments laissent à penser que l'année à venir est susceptible de se révéler tout aussi intéressante que l'année précédente. Même si la croissance n'est pour le moment pas au rendez-vous, maintenir les bons niveaux de 2018 constituent d'ores et déjà une performance.

Ces données sont le reflet de notre analyse basée sur les éléments communiqués par nos adhérents ainsi que les parts de marché estimés dans chaque catégorie, remise à jour régulièrement afin de rester cohérent avec les statistiques d'autres organismes.



Facturé hors de France

**Q1 2019 : 16.2 %**

Actifs **53%**

Autres **47%**

## K EUROS

	Q1 2019	vs Q1 2018	vs Q4
<b>ACTIF</b>	186 470	100 %	97 %
<b>PASSIF</b>	66 687	109 %	119 %
<b>CONNECTIQUES &amp; CABLES</b>	56 203	93 %	111 %
<b>ELECTROMECHANIQUE</b>	15 221	94 %	104 %
<b>SOUS TOTAL</b>	324 582	100 %	103 %
<b>ENERGIE</b>	14 339	100 %	109 %
<b>SYSTEMES EMBARQUES</b>	29 295	100 %	109 %
<b>TOTAL</b>	<b>368 216</b>	<b>100 %</b>	<b>104 %</b>

Pour plus d'informations sur les résultats statistiques 2018, [cliquer ICI](#)

visitez notre site internet : [www.spdei.fr](http://www.spdei.fr)

## LES ACTIONS DU SPDEI



### FABRICATION ÉLECTRONIQUE : RESTITUTION LE 12 JUIN DE L'ÉTUDE PIPAME

Contributeur financier et en apport d'expertises à l'élaboration de l'étude PIPAME menée avec le Ministère de l'économie et des finances ainsi que les autres acteurs professionnels de la filière (ACSIEL et SNESE), le SPDEI est heureux d'annoncer la tenue le 12 juin prochain à Bercy de l'événement de restitution de cette étude.

Cet événement, action structurante de la filière, réunira ainsi l'ensemble des composantes de la chaîne de valeur électronique mais également les différents secteurs applicatifs : industrie, médical, objets connectés, ...

Une question essentielle sera notamment débattue à cette occasion : fabriquer son équipement électronique en France est-il un pari gagnant ? A l'heure où l'Asie attire une très grande partie des projets d'industrialisation des start up, les échanges du 12 juin apporteront une vision claire des atouts de la France et des limites des autres pays, comme la Chine.

## LES ACTUALITÉS DE LA FIEEC



### ÉLECTION EUROPÉENNE : DES ENJEUX FORTS POUR L'INDUSTRIE

Le 11 avril, la FIEEC a organisé un colloque intitulé "Quelle politique européenne pour les industries technologiques" en présence des principaux décideurs politiques et institutionnels : Commission européenne, SGAE, partis politiques, représentants de la profession, Business Europe et France Industrie.

Cet événement a permis de sensibiliser le monde politique concernant les apports sociétaux et environnementaux de nos industries tout en nouant des premiers échanges avec les futurs députés européens.

Délai de paiement : une matinale pour faire le point

En 2017, près d'une entreprise sur trois supportait encore des paiements à plus de 60 jours. Ces retards de paiement représentent, pour les petites et moyennes entreprises, un déficit de liquidité estimé à 19 milliards d'euros. La matinale du 18 avril a permis de dresser un constat 2018 et de présenter les erreurs à éviter ainsi que les bonnes pratiques à développer.

## VIE DES ENTREPRISES



### 40 % DES CHEFS D'ENTREPRISE VONT VERSER LA PRIME EXCEPTIONNELLE DÉFISCALISÉE

Le Medef se réjouit que les chefs d'entreprise aient largement décidé de verser la prime exceptionnelle défiscalisée. Dans un sondage commandé à l'institut OpinionWay auprès d'un échantillon représentatif de dirigeants d'entreprise, 39 % disent avoir versé la prime ou avoir l'intention de la verser d'ici au 31 mars. Dans les secteurs de l'industrie, ils sont 53 % à l'avoir fait ou en avoir l'intention. Et contrairement à une idée répandue, dans les TPE et les PME, 4 chefs d'entreprise sur 10 ont aussi joué le jeu.

S'appuyant sur ces données comme sur les remontées des débats organisés par les Medef territoriaux et régionaux, le Medef a proposé de prolonger ce succès en permettant la mise en place, par décision unilatérale, d'un dispositif d'intéressement pour toutes les entreprises de 1 à 250 salariés avec une exonération d'impôt sous un plafond de 1000 euros.

Grand débat national : [les 43 propositions du MEDEF](#)



## THIERRY TINGAUD, PRÉSIDENT DU COMITÉ STRATÉGIQUE DE FILIÈRE « INDUSTRIE ÉLECTRONIQUE »



### LE COMITÉ STRATÉGIQUE DE FILIÈRE « INDUSTRIE ÉLECTRONIQUE » A ÉTÉ CRÉÉ IL Y A UN AN. POUVEZ-VOUS PRÉCISER À QUOI CORRESPOND UN TEL COMITÉ ?

Un Comité stratégique de filière a été créé pour chaque filière dont la place de première importance dans l'économie et la société française est reconnue par les sphères publique et privée. Cette reconnaissance découle en effet d'une décision conjointe entre le Premier ministre, le Ministre de l'Économie et les acteurs privés représentés au sein de France Industrie. Pour la filière électronique, cette première étape était décisive car elle marque un changement des mentalités qui jusque-là avaient les yeux rivés vers le numérique en mettant de côté le fait qu'il n'y a pas de transition énergétique et numérique sans le socle que constitue l'électronique.

Notre filière s'est ainsi hissée au rang des autres filières stratégiques, comme l'aéronautique, la santé ou l'alimentaire. Deux effets ont été immédiats : l'ouverture des portes des ministères et une visibilité accrue.

Autre étape capitale, la signature du contrat de filière en présence de Bruno LE MAIRE le mois dernier. La mobilisation à cette occasion des différentes composantes de la profession ainsi que l'intérêt de la presse ont été particulièrement enthousiasmants et ont donné un puissant élan à nos actions. L'heure est maintenant venue de mettre en œuvre ce contrat via la constitution des groupes de travail et du plan de communication.

### QUELLES SONT JUSTEMENT LES GRANDES PRIORITÉS DE LA FILIÈRE ?

Les priorités ont été définies collectivement. Elles sont ambitieuses et au nombre de 6 :

- Renforcer la maîtrise des technologies clés du semiconducteur et du logiciel embarqué à travers le lancement de grands programmes R&D ;
- Accélérer la transformation de la filière vers le 4.0 dans une industrie déjà fortement automatisée et robotisée ;
- Simplifier et accélérer la diffusion de l'électronique dans les filières applicatives et les territoires ;
- Maintenir le savoir-faire, attirer les jeunes et former à l'évolution des métiers et des compétences ;
- Contribuer à un mouvement de réindustrialisation pour l'électronique européenne et agir collectivement face aux géants mondiaux ;
- Promouvoir avec les filières applicatives des solutions IA adaptées et maîtrisées en France.

### COMMENT VOYEZ-VOUS LE RÔLE DE LA DISTRIBUTION ÉLECTRONIQUE DANS CE CADRE ?

De par son positionnement et les services qu'elle délivre, la distribution électronique occupe naturellement une place importante. Le SPDEI a apporté un soutien de poids quand il s'agissait de convaincre les décideurs de l'intérêt majeur de la création d'un Comité stratégique de filière dédié à l'industrie électronique.

Son implication dans le cadre des groupes de travail à venir, tout particulièrement celui relatif à la supply chain, sera fondamentale pour bénéficier de l'expertise de ses adhérents et veiller à la prise en compte des besoins de tous les maillons de la chaîne.

## DU CÔTÉ DES REP

Notre modèle de Rep Français et plus généralement Européen, qui a vu le jour dans les années 1990-2000, présente une spécificité au regard de nos partenaires distributeurs : une orientation très fortement majoritaire vers les solutions de composants actifs.

En effet, les composants passifs, électromécaniques ou de connectique sont quasiment absents à ce jour de nos portfolios.

Pourtant, tout comme en distribution, une réelle synergie existe et qui pourrait être maximisée par l'approche systémique d'une organisation Rep.

En Amérique du Nord, nos confrères se sont ouverts à ce type de solutions et signent des partenariats beaucoup plus diversifiés, le revers de cette évolution étant toutefois semble-t-il une dispersion (réelle ou perçue) de leurs actions et de la cohérence de leurs offres, sans parler du risque d'un nombre très élevé de contrats au regard de leurs ressources. Est-ce que ce mouvement initié depuis quelques années outre-Atlantique est à même d'être reproduit en Europe ?

Les organisations des ventes dans ces métiers du passif, de la connectique et de l'électromécanique semblent être en Europe très différentes de celles rencontrées chez les fabricants de semi-conducteurs.

Notamment, le nombre d'employés dans les structures commerciales y reste historiquement plus important, ne justifiant souvent pas un apport additionnel de ressource directe que pourrait offrir un partenaire Rep.

Mais est-ce la seule explication ?

Cette modification du paysage de vente industrielle électronique avec l'arrivée des structures de Rep, partait dans les années 1990 d'une situation structurelle assez similaire à celle existante encore dans le passif et la connectique aujourd'hui.

Certes, un nombre suffisant de sociétés de semi-conducteurs était prêt, à cette époque, à cette genèse.

Mais les besoins sont-ils réellement les mêmes ? Sans doute pas exactement, avec des compétences techniques qui peuvent être assez éloignées, mais aussi des interlocuteurs, notamment auprès des gros donneurs d'ordres, souvent différents.

Cela ne va effectivement pas dans le sens de ce qui fait une part significative de la pertinence de notre modèle de Rep : la maximisation de nos actions par la synergie de l'offre.

Ce risque de fragmentation de notre métier, en souhaitant couvrir une diversité trop importante de technologies, ne risquerait-elle pas, à terme, de nuire à l'efficacité de notre modèle ?

L'équilibre entre nos ressources disponibles et les compétences techniques et commerciales de ces dernières, du fait de l'éventail très large des technologies dans le monde du composant actif, est déjà l'un des piliers essentiels à la réussite de notre métier.

Une ouverture vers des fabricants autres que du monde de l'actif peut être logiquement envisagée dès lors qu'il existe une véritable « traction » au travers de ventes associatives (Nous pourrions citer par exemple composants Radio-Antennes, quartz-MCU, coil-wireless charging, et il en existe sans doute beaucoup d'autres...) ou chacun puisse tirer bénéfice de cette synergie, essence même de nos métiers de représentation.

La vraie solution ne serait-elle pas la création de véritables structures de Rep spécialisées dans le passif et/ou la connectique ?

**Jean Michel Rif**  
Managing Director  
ChipSelect



## FIL D'ACTUALITÉ

### INFOS GÉNÉRALES

[COMMUNIQUÉ DE PRESSE - DIAGNOSTIC ET CONSTATS PARTAGÉS MAIS FORTES ATTENTES DE CLARIFICATIONS - 26 AVRIL 2019](#)

[COMMUNIQUÉ DE PRESSE - DONS POUR LA RECONSTRUCTION DE NOTRE-DAME DE PARIS - DES PRÉCISIONS UTILES - 18 AVRIL 2019](#)

[COMMUNIQUÉ DE PRESSE - 40 % DES CHEFS D'ENTREPRISE VONT VERSER LA PRIME EXCEPTIONNELLE DÉFISCALISÉE - 20 MARS 2019](#)

[COMMUNIQUÉ DE PRESSE - CONFERENCE-DEBAT - COMMENT RECRUTER DANS SES ÉQUIPES DES MILITAIRES BLESSÉS ? - 27 MARS 2019](#)

[COMMUNIQUÉ DE PRESSE - QUAND LA LOI PACTE PÉNALISE LES ENTREPRISES INNOVANTES - 15 MARS 2019](#)

[COMMUNIQUÉ DE PRESSE - DES AVANCÉES MAJEURES DANS LA RELATION ENTRE L'ADMINISTRATION FISCALE ET LES ENTREPRISES - 14 MARS 2019](#)

### FOCUS DROIT SOCIAL

MARS 2019

[ACTUALITE SOCIALE - MARS 2019 - L'AIDE AU PERMIS DE CONDUIRE POUR LES APPRENTIS EST OPÉRATIONNELLE](#)

AVRIL 2019

[ACTUALITÉ SOCIALE - AVRIL 2019 - PUBLICATION D'UN QUESTIONS-RÉPONSES SUR L'EXONÉRATION DE COTISATIONS SALARIALES SUR LES HEURES SUPPLÉMENTAIRES](#)

[ACTUALITÉ SOCIALE - MONTANTS DE LA GARANTIE D'ANCIENNETÉ AU 31 DÉCEMBRE 2019 DANS LA CCN 3044 \(SECTEUR NON-ALIMENTAIRE\)](#)

## PARTENAIRES



Membre de la FIEEC  
[www.fieec.fr](http://www.fieec.fr)



Membre fondateur d'IDEA  
[www.ideaelectronics.com](http://www.ideaelectronics.com)

## MEMBRES DU BUREAU

PRÉSIDENT

**Pascal FERNANDEZ**

VICE PRÉSIDENTS

**François KUREK  
 & Alain GORREC**

TRÉSORIÈRE

**Catherine FRIBOULET**

DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL

**Gilles ROUVIERE**  
 01 45 05 70 86  
[gilles.rouviere@spdei.fr](mailto:gilles.rouviere@spdei.fr)

# PERSPECTIVES SECTORIELLES

MAI 2019 - SECTEUR ELECTRONIQUE ET TÉLÉCOMMUNICATION

en partenariat avec ATRADIUS

## EXCELLENTES



La situation du risque de crédit dans le secteur est excellente.  
 La performance des entreprises dans le secteur est excellente par rapport à sa tendance à long terme.

## BONNES



La situation du risque de crédit dans le secteur est bonne.  
 La performance des entreprises dans le secteur est meilleure que la tendance à long terme.

## CORRECTES



La situation du risque de crédit dans le secteur est correcte.  
 La performance des entreprises dans le secteur est stable.

## MAUVAISES



La situation du risque de crédit dans le secteur est dégradée.  
 La performance des entreprises dans le secteur est plus mauvaise que la tendance à long terme.

## TRÈS MAUVAISES



La situation du risque de crédit dans le secteur est très mauvaise.  
 La performance des entreprises dans le secteur est très mauvaise par rapport à sa tendance à long terme.

[CLIQUEZ ICI POUR VISUALISER LES PERSPECTIVES MONDIALES](#)

