

ÉDITION RÉGIONALE 2018

OCCITANIE

*Pyrénées-
Méditerranée*

LE MAG' ÉLEC



LE PROGRAMME
ET LES INTERVIEWS
DE LA FILIÈRE

#2 LES PARTENAIRES

#4 L'ACTUALITÉ
DE LA FILIÈRE

#7 PROGRAMME

#8 CONNECTEZ-VOUS

Ce Mag' est édité par



INFOELECTRICIEN
L'INFORMATION DE L'ÉLECTRICIEN

LES PARTENAIRES CONFÉRENCIERS



INFO ELECTRICIEN est le portail d'information de la filière électrique. Les professionnels y trouveront l'actualité de leur secteur, de la veille juridique et réglementaire, des études, interviews, reportages et tribunes, ainsi que tous les rendez-vous pros de la filière.



L'**ANITEC**, Alliance Nationale des Intégrateurs de Technologies connectées, sécurisées et pilotées, a vocation à rassembler toutes les organisations professionnelles en courants faibles. Cette organisation professionnelle créée fin 2017 va ainsi donner aux professionnels des courants faibles une meilleure représentativité.



ALPI (Applications Logiciels Pour l'Ingénierie) a développé ses activités autour de l'édition de logiciels de calculs, de dimensionnement, de schématisation et de chiffrage pour la conception d'installations électriques basse et haute tension.



Spécialiste mondial des infrastructures électriques et numériques du bâtiment, **Legrand** dispose d'une offre complète, adaptée aux marchés tertiaire, industriel et résidentiel. Le Groupe propose des solutions multiples pour la gestion de l'éclairage, du chauffage, de l'énergie, des réseaux et des accès dans le bâtiment.



Société de distribution spécialisée dans les infrastructures de télécommunication et les outils de test pour les déployer et les superviser, **INFRACTIVE** distribue tous les éléments utilisés dans et autour des réseaux de télécommunication, par fibre optique, en radio et sur la boucle locale cuivre.



Pionnier du financement locatif évolutif pour les équipements à forte obsolescence, **LEASECOM** contribue avec ses partenaires distributeurs au développement des technologies dans les entreprises en facilitant l'accès et le renouvellement des équipements évolutifs.



Créée par des organisations professionnelles de l'équipement électrique pour les besoins de formation continue de leurs personnels, **FORMAPELEC** s'est développée depuis près de quarante ans en restant fidèle à sa vocation : le développement des compétences des professionnels du génie électrique.

LES PARTENAIRES EXPOSANTS



ZIP-CLIP est fabricant et concepteur de systèmes de suspension à haute valeur ajoutée pour les applications aérauliques, électriques, mécaniques et signalétiques. Présente en France depuis 2011, l'entreprise a été créée au Royaume-Uni en 2004.



Via sa filiale Rebev Industrial Lighting, **BEVER INNOVATIONS** propose des systèmes d'éclairage LED intelligents destinés aux applications les plus exigeantes de l'industrie en intérieur et extérieur. Les luminaires bénéficient de la technologie EOS qui permet la communication en réseau sans fil des luminaires entre eux.



ECARE dispose d'une triple compétence : Fabricant de sa propre gamme de produits en vidéo surveillance, et représentant de nombreuses marques en courant faible. Une gamme de produits allant des produits entrées de gamme accessible au plus grand nombre, aux solutions développées pour certains marchés spécifiques..



GIGA-CONCEPT fournit aux fabricants de matériels de réseaux sans fil ou de systèmes mobiles embarqués les composants électroniques, les solutions de connectivité MtoM et les accessoires qui entrent dans la composition de leurs équipements.



ONEDIRECT est le n°1 en France de la vente à distance de matériel de téléphonie pour les entreprises. Depuis 1999, l'entreprise n'a cessé de s'agrandir et de s'exporter en Europe : d'abord implantée en France, puis en Espagne, l'entreprise est présente en Italie, au Portugal, en Allemagne, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas.



Le magazine professionnel **SMART INTEGRATIONS** offre une analyse synthétique sur tous les secteurs d'activité, nouveaux produits, technologies, distribution, qui composent l'univers numérique du résidentiel et du tertiaire connectés.



AIRRIA est leader en installation et maintenance d'objets connectés depuis sa création en 2005. AIRRIA s'appuie sur un service relation clients et un réseau européen d'experts multi-technologies, pour accompagner en proximité ses clients dans la transition digitale.



Construction 21 est un portail d'information dédié aux professionnels du bâtiment et de la ville durable. Née d'un projet européen, la plateforme s'appuie sur la dynamique des réseaux sociaux pour diffuser l'information et les bonnes pratiques en accélérant les échanges entre les praticiens, institutionnels, chercheurs et enseignants de la filière.

« LA FRANCE AU 4^{ÈME} RANG DU MARCHÉ MONDIAL DE LA FIBRE »



Entretien avec Mathieu Husson, président d'Infractive. La société est spécialisée dans les équipements de télécommunications, depuis les outils nécessaires au déploiement du réseau, jusqu'aux analyseurs et testeurs utilisés pour en vérifier le bon fonctionnement. Son crédo : les infrastructures et transmissions fibre optique.

OÙ EN EST LE MARCHÉ DE LA FIBRE ?

Le marché est en pleine explosion, boosté par le Plan Très Haut Débit du Gouvernement qui prévoit de raccorder l'ensemble de la population au Très Haut Débit d'ici 2022. Par ailleurs, la France relèvera l'obligation de déployer la fibre optique dans tous les logements neufs depuis le 1er juillet 2016. La fibre devrait couvrir 80% des 36,3 millions de logements français, tandis que les 20% restants dépendront d'une technologie alternative. Ce sont ainsi près de 28,4 millions de logements qui devront être raccordés à la fibre optique.

COMMENT LE DÉPLOIEMENT DE LA FIBRE VA-T-IL S'EFFECTUER ?

Deux zones de déploiement ont été identifiées : la Zone Très Dense (ZTD) et la Zone Moins Dense (ZMD). Les opérateurs nationaux se sont engagés à couvrir en fibre optique – sans financement public – les 106 communes les plus habitées (ZTD), ce qui correspond à environ 6,4 millions de logements.

Sur les 29,9 millions de logements restants (la ZMD), on distinguera deux types de déploiement : d'une part le déploiement né du co-investissement d'opérateurs privés, d'autre part les Réseaux d'Initiative Publique (RIP).

Les opérateurs privés se sont entendus pour couvrir environ 14 millions de logements en fibre, laissant ainsi aux RIP les 15,9 millions de logements restants, dont la moitié devrait être couverte en fibre optique.

OÙ EN EST LE DÉPLOIEMENT ?

Aujourd'hui, 10,2 millions de logements peuvent s'abonner à la fibre optique ; et chaque trimestre, environ 750 000 lignes deviennent éligibles à la fibre. Plusieurs éléments viennent cependant perturber et ralentir les processus de déploiement. Par exemple, on rencontre des problèmes concernant l'élagage des arbres pour le passage des câbles aériens ; ou encore des difficultés à réaliser des tranchées sur certaines routes bitumées qui peuvent nécessiter un désamiantage.

A noter aussi que la France est sujette à une pénurie de câble fibre optique. En effet, près de la moitié du marché est accaparée par la Chine qui déploie, elle aussi, massivement. Résultat, nous ne disposons pas de suffisamment de matière première pour répondre au déploiement de la fibre en France. On retiendra néanmoins qu'au-delà de ces éléments, le déploiement en France est tel que le pays s'est hissé au 4ème rang du marché mondial de la fibre optique !



INFOELECTRICIEN

L'INFORMATION DE L'ÉLECTRICIEN

VEILLE JURIDIQUE
ACTUALITÉS ET FORMATION

www.infoelectricien.com

LE MÉDIA
DE L'ÉLECTRICIEN



DÉCOUVREZ LES MÉDIAS DE DEVEKO

UNIVERSAMIANTE
TOUTE L'INFO ET LES PROS


INFO DIAGNOSTIQUEUR
L'INFORMATION DU DIAGNOSTICIEUR


INFOTHERMICIEN
L'INFORMATION DU BUREAU CHAUFFE


INFOELECTRICIEN
L'INFORMATION DE L'ÉLECTRICIEN

www.infoelectricien.com

« LE SECTEUR DE LA SÉCURITÉ EST EN PLEIN ESSOR »



Créée en en novembre 2007, HD Sécurité est une TPE implantée aux Pennes Mirabeau, dans l'agglomération Aixoise, également présente sur le marché national. Son savoir-faire : la vidéo surveillance. A ce titre, l'entreprise a obtenu la certification de service Bureau Véritas en vidéosurveillance en 2014. Rencontre avec Houdda Selmi, Directrice d'agence.

COMMENT ÊTES-VOUS ORGANISÉ ?

Spécialisée dans l'installation de systèmes de sécurité (vidéoprotection, alarme, contrôle d'accès, diffuseur de brouillard, ...), nous suivons les process rigoureux de notre certification de service qui consistent en un accueil et une écoute personnalisés, un lien contractuel sans ambiguïté avec le client, une organisation dédiée à la maîtrise et à la gestion des prestations, la compétence au service du client, la maîtrise des moyens matériels, un suivi rigoureux des prestations techniques et de leur mise en œuvre et un service après-vente clairement défini contractuellement ou un engagement responsable du service après-vente. Quant à notre démarche commerciale, elle entend répondre aux besoins du client, tout en respectant son budget !

DÉVELOPPEZ-VOUS DES CONTRATS DE MAINTENANCE ?

Oui, à deux niveaux. D'une part à la carte, autour d'une maintenance préventive avec une visite annuelle. La souplesse de cette formule vous permet d'assurer l'entretien de votre installation et d'anticiper pour éviter les pannes inopinées. D'autre part, une maintenance curative : Dépannage, des interventions rapides et efficaces : un service téléphonique gratuit dédié qui établit un diagnostic et résout 80 % des demandes. Notre support technique se tient également prêt à intervenir sur

vos installations. En fonction des préconisations constructeur, nous réalisons la maintenance des installations, en standard ou en fonction de vos besoins. Pièces et main d'œuvre, remise en route, mise à jour de la documentation, inclus.

COMMENT SE PORTE LA PROFESSION ?

Le secteur de la sécurité est en plein essor. En effet, selon l'édition 2017 APS, la croissance des ventes s'est stabilisée à 4,2% en 2016, soit près de quatre fois plus que la croissance de l'économie française (1,1%) pour un chiffre d'affaires global de 26,5 milliards d'euros. Et le nombre de sociétés rentables affiche un record.

QUELS SONT VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT ?

Nous souhaitons développer le service commercial et technique et recrutons dans ce cadre. Mais il est complexe de trouver le bon professionnel. La formation est primordiale dans notre domaine d'activités en perpétuelle évolution et sera l'enjeu de demain. Aussi, nous formons et disposons d'un centre de formation. Par ailleurs, la sécurisation et la protection des données sont au cœur de l'actualité avec l'arrivée du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données), dont nous assurons la mise en place au sein des sociétés, par le biais de notre cellule de formation dédiée.



Distributeur sûreté depuis 2008

Le partenaire
des électriciens et intégrateurs



Spécialisé en vidéo protection, nous vous offrons un professionnalisme et une réactivité sans commune mesure sur l'intégralité de votre projet.

Pour toute information complémentaire ou prise de RDV :
0811.692.211 - contact@ecare-security.com
www.ecare-security.com

eCare, distributeur des marques



**CONFÉRENCES BUSINESS | FORUM EMPLOI
RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES | COCKTAIL**

PROGRAMME

- ⌚ 13:45 Accueil café

- ⌚ 14:00 Le client final au centre de tous les intérêts - **Xavier Faure, Fondateur**
Jean-Louis Bornand, Chargé des Partenariats, Deveko

- ⌚ 14:15 Saisir les nouvelles opportunités pour nos entreprises
Lucien Crevel, ANITEC

- ⌚ 14:20 L'impact du BIM pour la filière électrique
Cédric Declercq, ALPI

- ⌚ 14:40 Architectures et bonnes pratiques pour le déploiement de la fibre optique
dans les constructions neuves
Olivier Liron, INFRACTIVE

- ⌚ 15:00 Bienvenue dans l'économie de l'usage responsable
Sébastien Coquelle, LEASECOM

- ⌚ 15:20 Table ronde – Réponses d'experts
Cédric Declercq, ALPI - Olivier Liron, INFRACTIVE - Sébastien Coquelle, LEASECOM

- ⌚ 15:40 Pause café

- ⌚ 16:10 L'installateur pourvoyeur de nouveaux services
Emmanuel Ballandras, LEGRAND

- ⌚ 16:30 Les formations sur mesure pour s'attaquer aux nouveaux marchés
Hervé Jacques, FORMAPELEC

- ⌚ 17:00 Table ronde – Réponse d'experts
Emmanuel Ballandras, LEGRAND et Hervé Jacques, FORMAPELEC

- ⌚ 17:20 Table ronde maîtres d'ouvrages : la sécurisation numérique et des réseaux
**Houdda Selmi, HD SECURITE - Philippe Lebrun, LM INGENIERIE AUDIOVISUEL -
Yves Jussot, ANSSI**

- ⌚ 17:40 Cocktail

CONNECTEZ-VOUS AU GRAND CIRCUIT



À VOS SMARTPHONES !

Interagissez avec les conférenciers
et posez vos questions sur le Grand Circuit.

Avec votre smartphone,

- **Connectez-vous à Internet**
- Allez sur <https://web.speakup.info>
- Rejoignez la salle
- Allez à **“écrire un message”** pour poser votre question
- Votez pour les questions les plus intéressantes

RECEVEZ LES SUPPORTS DES PRÉSENTATIONS

Les présentations des conférenciers sont aussi
disponibles en ligne après le Grand Circuit.

Pour cela, deux étapes à suivre :

- ❶ Remplissez notre questionnaire de satisfaction
via le lien <http://bit.ly/electricien-33>
- ❷ Vous recevrez ainsi sur votre boîte mail
l'ensemble des présentations

Retrouvez également l'intégralité des interviews
du Mag'Elec et les informations pour développer votre
activité sur le site infoelectricien.com



-  **Région Bretagne**
27 septembre - Rennes
-  **Région Grand Est**
15 novembre - Nancy
-  **Région Île-de-France**
6 décembre - Paris

« LES SOLUTIONS LEDS SELON BEVER INNOVATIONS : 70 % D'ÉCONOMIES À LA CLÉ »



Important fabricant néerlandais de solutions LEDs intelligentes pour l'intérieur et l'extérieur, Bever Innovations est un acteur incontournable présent dans le monde entier. Rencontre avec Jean-Michel Ludot, responsable du développement.

QUELS SONT LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ET TECHNIQUES DES LEDS ?

La tendance se poursuit dans la production de LEDs plus puissantes avec un ratio lm/W élevé et de longues durées de vie. Autour des LEDs, les systèmes intègrent des fonctions de gestion de l'éclairage en relation avec l'environnement (activité du site, apports de lumière extérieure, intégration avec les autres systèmes de l'entreprise...).

QUELLES SONT LES ATTENTES ?

Les attentes de nos clients concernent des produits fiables à longévité accrue avec « zéro maintenance ». Une autre tendance est la recherche de produits connectés pilotables à distance. Dans le domaine industriel, par exemple, l'objectif est double : réduire les consommations électriques et maîtriser les coûts d'installation et d'exploitation des luminaires, le tout en apportant un éclairage optimal.

Il est donc nécessaire d'installer des équipements intelligents et sans fil pour que l'éclairage puisse se moduler (marche, arrêt et gestion de l'intensité et de la puissance de l'éclairage). Dans les années à venir, les produits d'éclairage devront s'intégrer avec les autres systèmes (alarmes, outils de production, etc...) pour faire partie d'un réseau général d'objets connectés.

AVEZ-VOUS UN EXEMPLE CONCRET ?

Nous avons équipé une zone de service sur l'Aéroport de Marseille en début 2017. Auparavant l'éclairage restait en pleine puissance toute la nuit. Désormais il est réduit au bout d'un temps programmé sans activités détectées. Le site est aussi passé à la LED. A la clé, des économies substantielles. Autre exemple : un entrepôt frigorifique aux Pays-Bas. Les lampes néons et à iodure métallique y ont aussi été remplacées par des LED. Cela a permis de passer de 220 points lumineux à moins de 100 et de consommations de 64 000 kWh à moins de 5 000 kWh. Surtout, le personnel trouve la lumière plus confortable.



Multimètre
DM284

Pince
ampèremétrique
CM174

Thermomètre IR
TG165



Laissez-vous guider par IGM™

La technologie IGM (mesure à guidage infrarouge) utilise la performance d'un capteur thermique FLIR pour vous guider vers le lieu précis pouvant nécessiter des tests plus approfondis.

Nos outils équipés de la technologie IGM vous aideront à identifier l'emplacement précis d'un problème dans une armoire électrique, un moteur, derrière un mur, sous un plancher, dans un plafond...

Ils sont conçus pour vous faire gagner du temps et vous guider vers les problèmes potentiels. Ils peuvent également garantir votre sécurité face à des situations pouvant être dangereuses.

Sachez où mesurer, utilisez des outils FLIR équipés de la technologie IGM.

Visitez la page www.flir.fr/IGM pour obtenir de plus amples informations.



« UNE GESTION ÉVOLUTIVE DU MATÉRIEL »



Leasecom, pionnier de la location financière et de l'économie de l'usage, aide les entreprises en leur proposant une gestion évolutive des équipements réputés à forte obsolescence. Créée en 1984, elle regroupe un réseau de 1 100 partenaires constructeurs, distributeurs et éditeurs. Rencontre avec Frédéric Amichot, responsable du développement marché.

QUE SIGNIFIE « PRODUCTIVITÉ RESPONSABLE » ?

Au cœur de la relation du distributeur, constructeur et client final, nous sommes tiers de confiance et animons un écosystème de professionnels.

Concrètement, nous proposons un nouvel usage du matériel : plutôt que d'investir de manière classique, nos distributeurs proposent un système locatif à leur client. Par exemple pour un parc de 20 Caméras dans une grande surface, en échange d'un loyer, elle peut se doter immédiatement des nouvelles technologies, les faire évoluer ou les remplacer à tout moment sans augmenter sa charge locative. L'entreprise peut ainsi, passer simplement de l'analogique au numérique en maîtrisant son budget.

Et enfin, chaque matériel usagé est systématiquement récupéré, re-commercialisé ou recyclé selon les normes DEEE. Et l'émission des gaz à effet de serre est compensée grâce à notre partenaire Compte Co2. Autrement dit, la chaîne est entièrement responsable.

QUELS SERVICES ADDITIONNELS PROPOSEZ-VOUS AUX PROFESSIONNELS ?

En tant que facilitateur, nous proposons des services associés. Au-delà du financement, nous intégrons à titre d'exemple la maintenance. Ainsi le client final ne disposera pas d'un devis pour le matériel et un autre pour la maintenance, mais d'un financement tout compris mensuel. Il est ainsi plus facile pour lui d'intégrer dans sa comptabilité une charge régulée sur l'année qu'un investissement important à un instant T.

Autre avantage, pour le fournisseur cette fois-ci, nous supportons le risque d'insolvabilité du client pendant toute la durée du contrat. Et Leasecom règle le fournisseur de l'intégralité de son projet dès l'installation des équipements.

QUEL ACCOMPAGNEMENT PROPOSEZ-VOUS ?

La gestion évolutive du parc de matériel nous permet d'anticiper les besoins en s'adaptant au cas par cas, nous permettant de proposer en amont le matériel adéquat tout en optimisant le contrat pour toujours garantir au client final un parc de qualité optimale.

Quartix

Services Télématiques

Géolocalisation de véhicules Solution Électriciens

- Suivi en temps réel
- Rapports d'activité détaillés
- Rapport d'indemnités BTP
- Alertes Geofencing



Offre Spéciale
3 MOIS OFFERTS*

Installation gratuite,
sans tacite reconduction

Dès 12€^{HT}/ mois | Dès 12 mois d'engagement | Garantie et SAV inclus

Visitez www.quartix.fr ou contactez-nous au
01 70 38 34 14 pour effectuer une démo gratuite

*Offre valable jusqu'au 30 Juin 2018. Voir conditions. Autres options disponibles.

« AIRRIA CHANNEL : POUR DÉCROCHER DE NOUVEAUX MARCHÉS »



Leader en installation et maintenance d'objets connectés depuis sa création en 2005, Airria se positionne sur des marchés technologiques en pleine évolution : sécurité, domotique, énergie, e-santé, mobilité... Jérôme Robert, directeur, revient sur les principaux enjeux de son activité.

QUELLE EST L'HISTOIRE DU MARCHÉ DES OBJETS CONNECTÉS ?

Le marché « objets connectés » existe depuis de nombreuses années. Tout a débuté avec les box internet. Aujourd'hui, il est lié à une commande avec ou sans fil d'un autre objet distant dans le but d'améliorer l'habitat, le travail, la production, etc. Ce marché touche de nombreuses activités : informatique, sécurité, santé, gestion des énergies - avec Linky pour l'électricité. Les métiers changent à l'image de la sécurité où, il y a encore quelques années, nous installions des alarmes filaires.

Nous estimons que chaque personne dispose actuellement de 4 ou 5 objets connectés. Avec une perspective de 50 objets, on peut tout imaginer. Prenons l'exemple des bouches à incendies. Si elles étaient toutes équipées d'objets connectés, les pertes d'eau ou les fuites seraient immédiatement décelées. Et ce n'est qu'un exemple.

Aujourd'hui, le marché s'oriente clairement vers les objets connectés et sur la nécessité de développer un service de prise en main et une aide à l'installation. C'est sur ce créneau que nous nous engageons pleinement. Certains objets se branchent seuls. D'autres nécessitent

les compétences d'un électricien formé à la domotique. Mais quel que soit l'appareil, tous imposent une prise en main au bénéfice de l'utilisateur final.

QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES EN TERMES DE COMPÉTENCES DES TECHNICIENS ?

Les objets connectés ont été, à leur origine, l'apanage des informaticiens (qui restent nos fournisseurs les plus importants). Certains se sont dirigés vers l'électricité pas nécessairement sans approfondir. A l'inverse les électriciens se sont dotés de connaissances informatiques simplifiées, créant de nouveaux profils.

Lorsqu'un promoteur immobilier fait appel à nous pour la maîtrise d'œuvre d'un projet national, nous répercutons ses besoins nationaux au niveau local et recherchons, dans ce cadre, des électriciens pour mettre en œuvre la partie smart. Afin de faciliter nos apports d'affaires en région, nous avons développé le site www.airriachannel.com. Nous y publions les missions, les formations que nous dispensons sur les missions et les actualités du métier. Bref, nous formons et apportons des missions pour tous les électriciens désireux de trouver de nouveaux marchés.

Professionnels, restez connectés !



Abonnez-vous à SMART INTÉGRATIONS MAG

le magazine professionnel de toutes les technologies du résidentiel et du tertiaire : sécurité, confort, économie d'énergie, audiovisuel, réseaux, domotique.

www.smartintegrationsmag.com



L'ANITEC est la première organisation professionnelle française regroupant les professionnels experts des métiers de l'information, de la communication, de la domotique au sens large du terme et de la sécurité des personnes, des biens dans les bâtiments.

Pour le confort des occupants et afin d'optimiser leur performance énergétique, tous les bâtiments deviennent « Connectés / Sécurisés / Pilotés ». Nous sommes entrés dans l'ère du bâtiment intelligent.

NOS OBJECTIFS

- > Accompagner les professionnels experts dans leurs domaines.
- > Développer les échanges entre professionnels.
- > Valoriser les compétences.
- > Former les collaborateurs, actualiser les compétences.
- > Devenir l'organisation de référence.

NOS ENGAGEMENTS

- > Permettre à nos adhérents Anitec :
 - d'être à la pointe des évolutions techniques,
 - de disposer de l'information en amont,
 - de posséder les outils pour satisfaire le client final.
- > Sortir les chefs d'entreprises de leur isolement :
 - bénéficier de l'appartenance à un réseau national.
- > Œuvrer pour répondre aux problématiques de recrutement :
 - mettre en place des Préparations Opérationnelles à l'Emploi Collectives,
 - veiller au déploiement de dispositif de formation de nos métiers.
- > Défendre les spécialistes experts de l'Anitec :
 - dans les instances,
 - auprès des donneurs d'ordres.

NOS SERVICES

- > Offrir une veille technique/réglementaire/commerciale.
- > Favoriser les échanges entre les entreprises expertes adhérentes.
- > Former les collaborateurs.
- > Innover :
 - permettre aux adhérents d'expérimenter de nouveaux produits et solutions, pour les faire progresser,
 - intégrer le club des femmes.