

# "Protocole pour le secteur électrotechnique - Commerce de Détail et de Gros"

## 1. Introduction

Compte tenu des discussions au sein du Conseil national de sécurité concernant la suppression progressive des mesures de Corona strictes et la reprise des activités économiques qui ont été totalement ou partiellement interrompues dans ce cadre, les partenaires sociaux ont élaboré un protocole pour le secteur électrotechnique au sein de la Sous-Commission Paritaire 149.01, qui se concentre sur le secteur du commerce de détail (commerce de gros et de détail).

Ce protocole comporte des mesures et des réglementations en matière de santé et de sécurité en vertu desquelles les entreprises du secteur électrotechnique peuvent redémarrer de manière responsable tout ou une partie de leurs activités.

Les partenaires sociaux au sein de la Sous-Commission Paritaire 149.01 s'appuient sur leurs nombreuses années d'expérience et leur connaissance approfondie du secteur, mais surtout sur les analyses de risques spécifiques au secteur qu'ils ont réalisées en vue d'un redémarrage.

Bien entendu, la priorité est accordée à la santé et à la sécurité des travailleurs indépendants ainsi que de leurs employés et clients.

## 2. Groupe cible

Le secteur électrotechnique est principalement composé d'indépendants et de PME, qui constituent le fondement de notre tissu économique belge. Il concerne:

**Electro-détail** : détaillants de produits bruns, blancs et gris ainsi que des salles d'exposition de cuisines et des magasins vendant du matériel d'installation électrique.

**Electro-grossiste** : distribution/grossiste de matériaux électrotechniques et représenté par la fédération FEDIBEL.

**Ce protocole est limité à ces deux groupes cibles.**

En outre, les installateurs électrotechniques sont également actifs dans des sous-domaines très divers, chacun ayant sa propre spécificité, allant des installations électriques classiques (résidentielles, tertiaires, industrielles) à des spécialisations diverses telles que l'automatisation, la domotique, la sécurité, la réfrigération, ...

### 3. Cadre général

Ce protocole pour le secteur électrotechnique - commerce de détail et de gros est entièrement conforme aux lignes directrices générales pour la réouverture ou la reprise en toute sécurité des activités que l'on peut trouver dans :

- D'une part, le "**Travailler et sécurité. Guide générique pour lutter contre la propagation du covid-19 au travail** " élaboré par les partenaires sociaux du Conseil Supérieur pour la Prévention et la Protection au Travail et approuvé par le groupe de 10. Ce guide générique porte principalement sur les contacts avec et entre les personnels.
- D'autre part, « **l'Avis sur des recommandations pour des contacts responsables avec les clients dans le cadre de lutte contre le Covid-19** » que le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME a émis ([Avis n° 820.2020](#)). Ces conseils portent principalement sur les activités professionnelles impliquant un contact direct mais non physique avec les clients.

Les partenaires sociaux au sein de la Sous-Commission Paritaire 149.01 ont commencé à travailler sur ce sujet et ont traduit ces recommandations générales en règles et lignes directrices spécifiques au secteur afin que les personnes puissent reprendre le travail en toute sécurité.

En outre, en plus de suivre les lignes directrices génériques susmentionnées, le secteur recommande de réaliser une **analyse des risques** basée sur la situation concrète dans le magasin, l'entreprise ou le lieu de travail afin de déterminer si des mesures supplémentaires doivent être prises dans certaines situations.

Nous invitons les partenaires du dialogue social au niveau de l'entreprise à se consulter dans le respect des compétences des organes consultatifs existants (Conseil d'Entreprise, CPPT et délégation syndicale) afin de résoudre les éventuels problèmes de manière constructive et responsable.

### 4. Electro-retail

Depuis la fermeture obligatoire à la mi-mars, le secteur de commerce de détail d'électroménager est confronté à une **concurrence déloyale**, qu'il considère comme discriminatoire :

- Les supermarchés sont autorisés à ouvrir leurs rayons non alimentaires, y compris leur rayon électroménager ;
- Les magasins de télécommunications qui opèrent sous la marque d'un opérateur sont autorisés à rouvrir dans des conditions limitées depuis le début du mois d'avril 2020, tandis que les magasins d'électroménager indépendants qui font office de point de service de télécommunications ne sont pas autorisés à le faire ;
- Les magasins de bricolage qui proposent à la fois des produits électro et des cuisines peuvent à nouveau les proposer depuis le 18 avril 2020, alors que nos magasins d'électroménager et nos salles d'exposition de cuisines doivent rester fermés.

Le secteur électrotechnique demande donc que des **conditions équitables** soient créées en faisant en sorte que tous les magasins offrant les mêmes produits soient ouverts dans les mêmes conditions.

La réouverture des points de vente au détail d'électroménager permettra également **de répartir la clientèle** et d'éviter les longues files d'attente et les concentrations dans les magasins qui sont déjà autorisés à ouvrir. En outre, les magasins indépendants d'électroménager et de cuisine sont des magasins "**de destination**" **typiques** où les consommateurs viennent dans un but précis et effectuent

un achat ciblé ou demandent des conseils spécialisés. Leurs magasins et salles d'exposition sont ancrés localement, dans le quartier où les clients vivent et habitent, ce qui **évite les longs trajets**.

En ce qui concerne plus particulièrement **les salles d'exposition de cuisines**, la vente en ligne n'est pas une alternative, car elle nécessite toujours les conseils de spécialistes du commerce des cuisines concernant les dimensions, les raccords, les tuyauteries existantes, le type et les dimensions des appareils, le choix des couleurs, ...

### **Directives et règlements à suivre par les détaillants d'électroménager lors de la réouverture :**

1. La directive prévoit un maximum d'un client par 10 mètres carrés de surface au sol accessible au client dans le magasin. Si toutefois cette surface au sol accessible au client est inférieure à 20 mètres carrés, plusieurs clients sont autorisés à accéder aux lieux, pourvu qu'il soit possible de garantir une distance de 1,5 mètre entre les clients. Utilisez un marquage au sol pour ce faire.

Exemple :

Dans les salles d'exposition de cuisine, des mesures de sécurité encore plus strictes peuvent être appliquées et le travail peut être effectué sur rendez-vous avec seulement le vendeur et un maximum de 2 clients (2 personnes vivant sous le même toit) présents dans l'établissement en même temps.

2. Affichez, à l'extérieur de l'établissement, le nombre maximal de clients pouvant être à l'intérieur de l'établissement en même temps. (Préparez éventuellement un nombre maximum de caddies ou de paniers).
3. Veillez à ce que les clients puissent facilement garder la distance de 1,5 mètre à l'intérieur de l'établissement, mais éventuellement aussi à l'extérieur de l'établissement lors de l'attente. Utilisez autant que possible des marquages au sol (flèches/autocollants/...).
4. Veillez à une hygiène maximale dans l'établissement et dans la mesure du possible, mettez à disposition du gel désinfectant à l'entrée et à la sortie ainsi que, là où c'est nécessaire, dans l'établissement ou le point de vente.

Exemples :

- Mettez du gel hydroalcoolique pour les mains à disposition au comptoir, à la caisse ou au guichet où vous rencontrez les clients.
- Nettoyer régulièrement les appareils et les cuisines de démonstration
- Fournir des gants pour les essais et les démonstrations de dispositifs
- Désinfecter les chariots ou les paniers à provisions s'ils sont présents après chaque utilisation pour un nouveau client.

5. Réorganisez, si nécessaire, l'aménagement de la zone des caisses afin que la distance de 1,5 mètre avec le personnel puisse être garantie ou prévoyez d'autres mesures de sécurité.

Exemples :

- Élargissez le comptoir de manière à ce que la distance entre vous et le client soit d'au moins 1,5 mètre.
- Prévoyez un écran en plexiglas sur le comptoir ou le bureau comme séparation entre vous et le client
- Utiliser des masques buccaux

6. Incitez autant que possible les paiements par carte bancaire ou sans contact afin d'éviter les espèces.

Exemple :

Promouvoir les paiements avec des écochèques électroniques.

7. Si possible, travaillez avec un système de commandes et organisez des heures de retrait.

#### **Directives et réglementations spécifiques pour le commerce électronique :**

1. Les commandes peuvent être livrées à domicile, à la porte d'entrée.  
Exception : les biens/équipements qui nécessitent une installation professionnelle peuvent être montés à l'intérieur s'il est possible de respecter une distance de 1,5 mètre avec les occupants.  
Exemples :
  - Installation et raccordement des appareils encastrables
  - Installation et raccordement d'un lave-linge, d'un lave-vaisselle, ...
  - Configuration des appareils ménagers intelligents, des équipements hi-fi, ...
2. Prévoyez un endroit à l'intérieur ou à l'extérieur de l'établissement où les commandes peuvent être retirées et les retours peuvent être déposés sans contact.

#### **Directives et règlements pour les clients :**

1. Gardez 1,5 mètre de distance, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur du magasin.
2. Dans la mesure du possible, venez seul au magasin.
3. N'allez pas dans le magasin si vous êtes enrhumé ou si vous présentez des symptômes grippaux.
4. Suivez toujours les instructions du personnel.
5. Payez de préférence sans contact ou de façon électronique, évitez les espèces.
6. Utilisez un caddie ou un panier, si disponible.

Les détaillants en électroménager doivent faire en sorte que ces directives puissent être visibles à l'extérieur et dans le magasin et les communiquent si possible avant de contacter le client.

En outre, en plus de suivre les directives génériques susmentionnées, le secteur recommande d'effectuer une **analyse des risques** basée sur la situation réelle dans le magasin ou la salle d'exposition afin de déterminer si des mesures supplémentaires doivent encore être prises dans certaines situations.

## **5. Commerce de gros en électrotechnique**

Voir le document ci-joint de FEDIBEL : "RECOMMANDATIONS de FEDIBEL, la fédération belge de la distribution (commerce en gros) de matériel électrotechnique".

Pour accord,

Eric Piers  
Administrateur Délégué



Viviane Camphyn  
Administrateur Délégué



Dirk Rutten  
Secrétaire Général



Kris Van Dingenen  
Directeur Général



Geert Dumortier  
Responsable Sectoriel National



Lieve De Preter  
Secrétaire Général



Ortwin Magnus  
Vice-Président



Jean-Paul Sellekaerts  
Secrétaire

