

**TECH CONTROL  
RENOUVELABLES**  
13 Chemin de Mondonin  
35740 Pacé



**ACTIVITE : Chauffagiste  
spécialisé dans les énergies  
renouvelables**

**EFFECTIF : 5 techniciens  
installateurs + 3 commerciaux +  
une assistante**

## CONTEXTE COMMERCIAL

Créée en 1966 par M.Simonessa père, l'entreprise était au départ spécialisée dans l'installation de systèmes de chauffage électrique, fuel et gaz.

Elle a pris dans les années 2000 un virage vers les énergies renouvelables telles que les pompes à chaleur. Plus récemment en 1998, elle s'est tournée vers des systèmes de chauffage plus actuels et écologiques tels que :

- Les poêles à bois utilisant des granulés ou des bûches
- les panneaux d'eau chaude solaire placés sur un toit qui permet de chauffer l'eau utilisée dans les sanitaires de la maison
- les panneaux photovoltaïques qui permettent de produire et de revendre de l'énergie électrique

L'entreprise a donc petit à petit grandi et à étoffé sa structure, composée essentiellement de commerciaux chargés de la prospection de la clientèle et de techniciens chargés de l'analyse technique et de la réalisation des devis.

M. Gilles Simonessa accélère depuis quelques années son virage vers les énergies renouvelables.

Il participe régulièrement à des salons du bâtiment et des nouvelles formes d'énergie

Il a il y a deux ans, renouvelé le logo de l'entreprise pour s'adapter à son évolution

Le marché est particulièrement porteur depuis quelques années car les particuliers souhaitent à la fois à réaliser des économies d'énergie de chauffage et consommer de manière plus citoyenne.

La crise récente de 2009 est venue tempérer cet optimisme.

Il faut savoir que du fait de son essor rapide, le marché a vu arriver quantité d'entreprises présentes ou non sur le marché du chauffage, qui proposent des solutions d'énergie renouvelable aux particuliers. Certaines de ces entreprises sont plus ou moins sérieuses et l'image de la profession en a été un peu ternie.

## RENSEIGNEMENTS PRODUITS (Fiches produits jointes)

Vous commercialisez trois produits qui sont indissociables dans l'offre que vous proposez aux clients :

- un châssis intégrable à une toiture, en remplacement de la toiture existante, de marque **EKLOR**, produit fabriqué en France
- des panneaux photovoltaïques capables de capter l'énergie solaire et de la transformer en courant électrique. Produits de marque **SHARP** fabriqués au Japon, l'entreprise Sharp étant en depuis très longtemps spécialiste des écrans (calculatrice, télévision ...), et plus récemment (10 ans) des panneaux solaires. En particulier, ce sont ces produits qui équipent les municipalités qui ont mis en place des réverbères et des éclairages à énergie solaire
- un compteur spécial vendu et installé par **EDF** de façon à pouvoir comptabiliser l'énergie produite et revendue

En fait, pour ne pas rentrer dans des considérations trop techniques, vous devez considérer que vous vendez un système de production d'électricité solaire, à installer sur tous types de toitures exposée sud . Vous vendez aux clients un certain nombre de mètres carrés de panneaux, en fonction de la surface disponible chez eux.

L'installation se fait pour au moins **20 ans** pendant lesquels le client fabrique et revend de l'électricité à EDF

## **TARIFS :**

- Le mètre carré de panneaux posé est facturé au client **1000 €**
- L'installation est **garantie 20 ans**
- Ce prix permet de réaliser un **chiffre d'affaires d'environ 100 € par mètre carré et par an.**

*Pour information, le particulier paye à EDF environ 0,12 cts d'€ le kilowatt-heure.*

*EDF, par contrat, s'engage à acheter le courant électrique produit par ce type d'installation photovoltaïque, à un prix de 0,50 cts d'€ le kilowatt-heure.*

## **CONTEXTE DE LA NEGOCIATION**

Vous êtes embauché (e) comme commercial (e) au sein de cette société. Vous commercialisez exclusivement les produits panneaux solaires photovoltaïques destinés à la production et à la revente d'électricité à EDF.

Votre rémunération se compose d'un fixe mensuel de 1000 € brut et une commission sur C.A. de 2 % brut.

Vous bénéficiez d'un véhicule mis à votre disposition pour vos déplacements.

Vous avez une prime semestrielle de 1000 € si vos objectifs sont atteints.

## **RENSEIGNEMENTS PROSPECT**

Suite à une opération de prospection téléphonique vous avez rendez-vous avec M. qui est exploitant agricole à Liffré.

Installé depuis 20 ans, M. est aujourd'hui âgé de 45 ans. Il élève des chèvres (environ 400) dont il revend le lait à la laiterie Triballat de Noyal sur Vilaine pour la fabrication de fromages, avec qui il est en contrat. Les chèvres quand elles ne sont pas en plein air, vivent dans des hangars. Mr en possède 2 avec une surface de toiture d'environ 100 m<sup>2</sup> exposés Sud.

M. a diversifié ses activités il y a cinq ans en lançant en une activité de ferme pédagogique c'est-à-dire qu'il fait visiter son élevage et sa ferme aux enfants des écoles. Cela lui apporte un complément de revenu

Dans le même ordre d'idées, il cherche une solution de complément de revenu aujourd'hui et pour plus tard quand il sera à la retraite

## **CONDITIONS COMMERCIALES**

Aucune remise possible.

TVA 19.6 %

Paiement : 30 jours fin de mois après installation et mise en route.