

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Option Génie Électrique et Mécanique



PROPOSITION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES



Durée : 8 heures

Coefficient : 6

L'usage de la calculatrice électronique est autorisé.

Tous documents interdits.

Ce sujet comporte 44 pages.

Les annexes 8, 10, 16, 21 et 23
sont à rendre et àagrafer avec votre copie.

Note importante :

Dès que le sujet de l'épreuve vous est remis, assurez-vous qu'il est complet, en vérifiant le nombre de pages en votre possession.

Si le sujet est incomplet, demandez en immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants d'épreuve.

Cas E.T.B.

L'accessibilité aux lieux publics des personnes handicapées et autres personnes à mobilité réduite est devenue une exigence très forte dans notre société contemporaine. Portée par des associations telles que l'Association des Paralysés de France (APF), cette revendication a abouti à la promulgation de textes législatifs et réglementaires qui imposent que les Établissements Recevant du Public (ERP) soient dotés de dispositifs et d'équipements adaptés à l'accès des personnes présentant des difficultés de déplacement.

L'un des obstacles à la mobilité des personnes handicapées est la présence de marches ou d'escaliers. Pour franchir ces dénivellations, trois solutions sont possibles :

1. l'installation d'un ascenseur

2. la construction d'une rampe d'accès

3. l'installation d'une plate-forme élévatrice dédiée aux personnes à mobilité réduite

Ces appareils élévateurs ne sont pas reconnus comme moyen de circulation au sens de la réglementation actuelle. Leur installation doit faire l'objet d'une dérogation. Il existe deux catégories de produits : le **monte-escalier**, permettant de monter sur une plate-forme ou sur un fauteuil installé sur un rail incliné et l'**élévateur vertical** avec lequel l'utilisateur se déplace verticalement sur une plate-forme entre deux niveaux.

Vous êtes technico-commercial dans l'entreprise E.T.B. (Équipements Technique du Bâtiment) qui construit et installe ce type d'appareils.

Des normes de construction sont imposées pour garantir la sécurité de fonctionnement, l'ergonomie et l'accessibilité. Les technologies sont assez simples : crémaillères pour les monte-escalier, vis-écrou ou vérin hydrauliques pour les élévateurs. Un moteur électrique intégré à l'équipement constitue l'élément de puissance.

Le marché se partage entre le résidentiel (appartements et maisons) et les ERP (bâtiments administratifs, hôpitaux et autres établissements de santé, établissements scolaires, commerces et centres commerciaux, entreprises...)

La démarche commerciale consiste pour partie à répondre à des appels d'offres (proposition d'une solution adaptée + chiffrage).

E.T.B. est aussi sollicitée par des ascensoristes qui ont obtenu le marché global des ascenseurs sur un bâtiment et qui lui délèguent l'installation des équipements destinés aux personnes atteintes d'infirmités.

Enfin E.T.B. est parfois directement contactée par des architectes, des bureaux d'études ou des services techniques de collectivités territoriales : d'où l'importance de se faire connaître et reconnaître.

La société mène donc une politique de communication régulière : salons spécialisés, publipostages, relations publiques auprès des associations de personnes handicapées ...

Vous êtes contacté(e) par les services administratifs de la ville de Vitry sur Seine pour l'équipement d'un de ses locaux. Vous devez préparer une offre (dossier 1), puis analyser quelques axes de la stratégie technico-commerciale (dossier 2).

Dossier 1 : Préparation de l'offre

75 points

Dossier 2 : Stratégie technico-commerciale

45 points