

LISTE DES ANNEXES

| | | |
|------------------|--|----------------|
| ANNEXE 1 | La société E.T.B. | Page 14 |
| ANNEXE 1 bis | La société E.T.B. (suite) | Page 15 |
| ANNEXE 1 ter | La société E.T.B. (suite) | Page 16 |
| ANNEXE 2 | Implantation de l'élévateur | Page 17 |
| ANNEXE 3 | Implantation de l'élévateur (vue de dessus) | Page 18 |
| ANNEXE 4 | Système hydraulique | Page 19 |
| ANNEXE 5 | Schéma d'implantation de la nacelle | Page 20 |
| ANNEXE 6 | Dimensions des vérins et des vis | Page 21 |
| ANNEXE 7 | Extrait du catalogue Élingue à cosses CRAL | Page 22 |
| ANNEXE 8 | Schéma de montage de la nacelle (à rendre avec votre copie) | Page 23 |
| ANNEXE 9 | Verrouillage électrique des portes | Page 24 |
| ANNEXE 10 | Cinématique de la porte (à rendre avec votre copie) | Page 25 |
| ANNEXE 11 | Schéma électrique installation | Page 26 |
| ANNEXE 12 | Sélectivité entre disjoncteurs | Page 27 |
| ANNEXE 13 | La réglementation concernant les élévateurs | Page 28 |
| ANNEXE 13 bis | La réglementation concernant les élévateurs (suite) | Page 29 |
| ANNEXE 14 | Schéma électrique | Page 30 |
| ANNEXE 14 bis | Schéma électrique (suite) | Page 31 |
| ANNEXE 15 | Formule de calcul du prix | Page 32 |
| ANNEXE 16 | Schéma de câblage (à rendre avec votre copie) | Page 33 |
| ANNEXE 17 | Module logique ZELIO LOGIC | Page 34 |
| ANNEXE 17 bis | Module logique ZELIO LOGIC (suite) | Page 35 |
| ANNEXE 18 | Les carnets WISÉAS | Page 36 |
| ANNEXE 18 bis | Les carnets WISÉAS (suite) | Page 37 |
| ANNEXE 19 | Le moniteur des travaux publics et du bâtiment | Page 38 |
| ANNEXE 19 bis | Le moniteur des travaux publics et du bâtiment (suite) | Page 39 |
| ANNEXE 20 | Publipostage par télécopie POC | Page 40 |
| ANNEXE 21 | Tableau comparatif (à rendre avec votre copie) | Page 41 |
| ANNEXE 22 | Éléments pour le budget de trésorerie | Page 42 |
| ANNEXE 22 bis | Éléments pour le budget de trésorerie (suite) | Page 43 |
| ANNEXE 23 | Budget de trésorerie (à rendre avec la copie) | Page 44 |

65, avenue
78600 LE MESNIL LE ROI
Téléphone : 01.39.62.56.58
Télécopie : 01.39.12.35.19



Élévateurs « handicapés » : VARIOPLAN - Translateurs : TELEMARCHE - Élévateurs à usage particulier -

Équipements Techniques du Bâtiment

S.A.R.L. au capital de 15.244,90 €. -R.C. Versailles -SIREN 338.849.409- SIRET 338.849.409.00028

HISTORIQUE

A l'origine, ETB est un bureau d'études spécialisé dans l'installation d'ascenseurs dans les vieux immeubles parisiens. C'est dans cette activité que la société a commencé à cumuler un savoir-faire important dans la prise en compte des contraintes techniques.

ETB a créé le 1^{er} élévateur vertical destiné aux Établissements Recevant du Public (ERP). Elle a obtenu grâce à ce produit la médaille d'or de l'innovation au salon BATIMAT de 1979.

Depuis, ETB bénéficie d'une notoriété nationale pour la construction et l'installation des élévateurs pour personnes handicapées.

EFFECTIF : 9 PERSONNES

Une secrétaire comptable, deux ingénieurs commerciaux (devis, vente, conception, suivi, ...), deux ouvriers serruriers hautement qualifiés à la fabrication, quatre monteurs électromécaniciens expérimentés.

MOYENS

Matériel de fabrication : machines à scier, postes à souder, machine de contrôle
Véhicule atelier.

FOURNISSEURS

Les systèmes hydrauliques et les composants de sécurité sont fournis par des partenaires certifiés : HPF situé à Hennerly (95) pour les vérins mouflés, CEFAM ATLAS à Saintes (16) pour les châssis à ciseaux, STAS à Beauchamp (95) pour les câbles, Saint Gobain pour les vitrages.

LE PRODUIT

Il s'agit d'une plate forme dont les dimensions permettent de recevoir un fauteuil roulant. Son déplacement vertical est assuré par un système hydraulique (vérin ou ciseau). Cette plate-forme circule dans une « gaine » (voir photo).

Les prix de vente s'étagent de 16 000 € HT à 80 000 € HT. Il est fonction non de la course mais de la finition. Les différences de prix entre les appareils tiennent surtout à leur esthétique.
Le prix de 90% des appareils est compris entre 17 000 € et 20 000 €.

LE MARCHÉ

Le marché des élévateurs est composé de deux segments très différents :

- la clientèle privative d'handicapés ou de personnes âgées souhaitant améliorer l'accessibilité de leur domicile . le potentiel est de plusieurs milliers d'unités ;
- les ERP (Établissements Recevant du Public), obligés par le Décret n° 94-86 du 26 janvier 1994 à chaque fois qu'ils font des travaux de rénovation de se mettre en conformité quant à l'accès des personnes à mobilité réduite. La demande s'élève à 450 ou 500 unités par an.

Ce décret impose l'ascenseur comme solution d'accessibilité. L'installation d'un élévateur est tolérée par dérogation quand techniquement il n'est pas possible d'installer un ascenseur :

- dans les bâtiments du XIX^{ème} ou début XX^{ème} siècle qui présentent un rez-de-chaussée surélevé (1 mètre ou 1,40 mètre) ne justifiant pas un ascenseur.
- quand il est impossible d'aménager une fosse ou une réserve haute (espace libre d'au moins 1,50 m au-dessus de la cabine lorsqu'elle est en position haute).

La dérogation est demandée par le maître d'œuvre (architecte). Elle est accordée par une commission d'accessibilité (composée bien souvent d'un représentant de l'APF) qui siège dans chaque Direction Départementale de l'Équipement. Accordée à 95% dans les bâtiments anciens, cette dérogation l'est rarement dans du neuf. Le plan incliné est une autre solution possible.

ANNEXE 1 bis : La société ETB

La demande stagne en France depuis quelques années car le besoin est uniquement créé par la réglementation :

- pour les bâtiments privés ne recevant pas du public, il n'existe aucune obligation ;
- pour les bâtiments dits « Code du travail » accueillant 200 salariés, l'obligation d'accessibilité est toute théorique car il n'y a pas de contrôle ;
- Seuls les ERP (commerçants, restaurants, administrations, établissements scolaires...) à partir de 50 personnes sont tenus par l'obligation d'accessibilité.

LE BESOIN DU CLIENT ERP

Ce sont les architectes ou les services techniques des administrations qui choisissent le fournisseur.

Le produit en lui-même n'intéresse pas le client. Il doit satisfaire une obligation légale et être conforme aux règlements de sécurité. Son fonctionnement indiffère : il sera très peu utilisé. Il faut trouver la solution qui limitera les contraintes (exemple : limiter la profondeur de cuvette pour éviter de casser la dalle) et les coûts. Dans quelques cas l'esthétique doit être prise en compte (magasins, hôtels, monuments historiques). Dans l'élévateur, tout est apparent puisque la nacelle est ouverte. Il est nécessaire d'habiller le mécanisme selon le style du bâtiment.

Les exigences des clients sont donc :

- soit de cacher l'élévateur et d'en abaisser le coût au plus bas ;
- soit de le mettre en valeur quel que soit le prix.

Dans les deux cas il est nécessaire de les accompagner et de leur promettre le minimum de dérangement. Il faut donc les conseiller pour les fidéliser.

Même pour des produits standards, il faut être capable de s'adapter au bâti existant, et donc toujours faire du sur-mesure.

LA POLITIQUE COMMERCIALE

L'essentiel est d'acquérir une forte notoriété auprès des décideurs : architectes, services techniques des administrations, bureau d'études du bâtiment, qui vont s'adresser spontanément au fournisseur qu'ils connaissent lorsqu'un besoin apparaît.

ETB est présente dans des salons (BATIMAT, AUTONOMIC) et adresse régulièrement des publipostages aux décideurs.

L'OFFRE EN FRANCE

Il y a 5 à 6 fabricants en France. La concurrence la plus importante provient d'importateurs de produits fabriqués en Italie, en Grande Bretagne et dans les pays nordiques où ils sont fabriqués à grande échelle. Leur installation est sous-traitée.

Avec 80 élévateurs installés par an, ETB détient une part de marché de l'ordre de 15 à 20%.

POINTS FORTS DE LA SOCIÉTÉ ETB

- Forte notoriété
- Expérience et savoir-faire artisanal qui permettent de dispenser un conseil averti, y compris aux architectes et BE.
- Structure légère : grande flexibilité d'exécution

FAIBLESSES

- Prix élevés

REFERENCES ETB

Plus de cinq cents élévateurs ont été fabriqués et installés par ETB sur tout le territoire et dans tous les secteurs :

- Scolaire : une soixantaine ;
- Hospitalier : une cinquantaine ;
- Culturel – Monument : plus de soixante-dix ;
- Administration – Grands comptes : plus de quatre vingt-dix ;
- Mairies – Collectivités territoriales : une soixantaine ;
- Hôtelier – Restauration – Commerce : plus de soixante-dix ;
- Particuliers : une centaine.

Chaque modèle de la gamme d'élévateurs ETB a fait l'objet d'un examen CE de type par l'APAVE.

Cet examen atteste la conformité des élévateurs aux exigences essentielles de la directive européenne 98/37 qui les concerne.

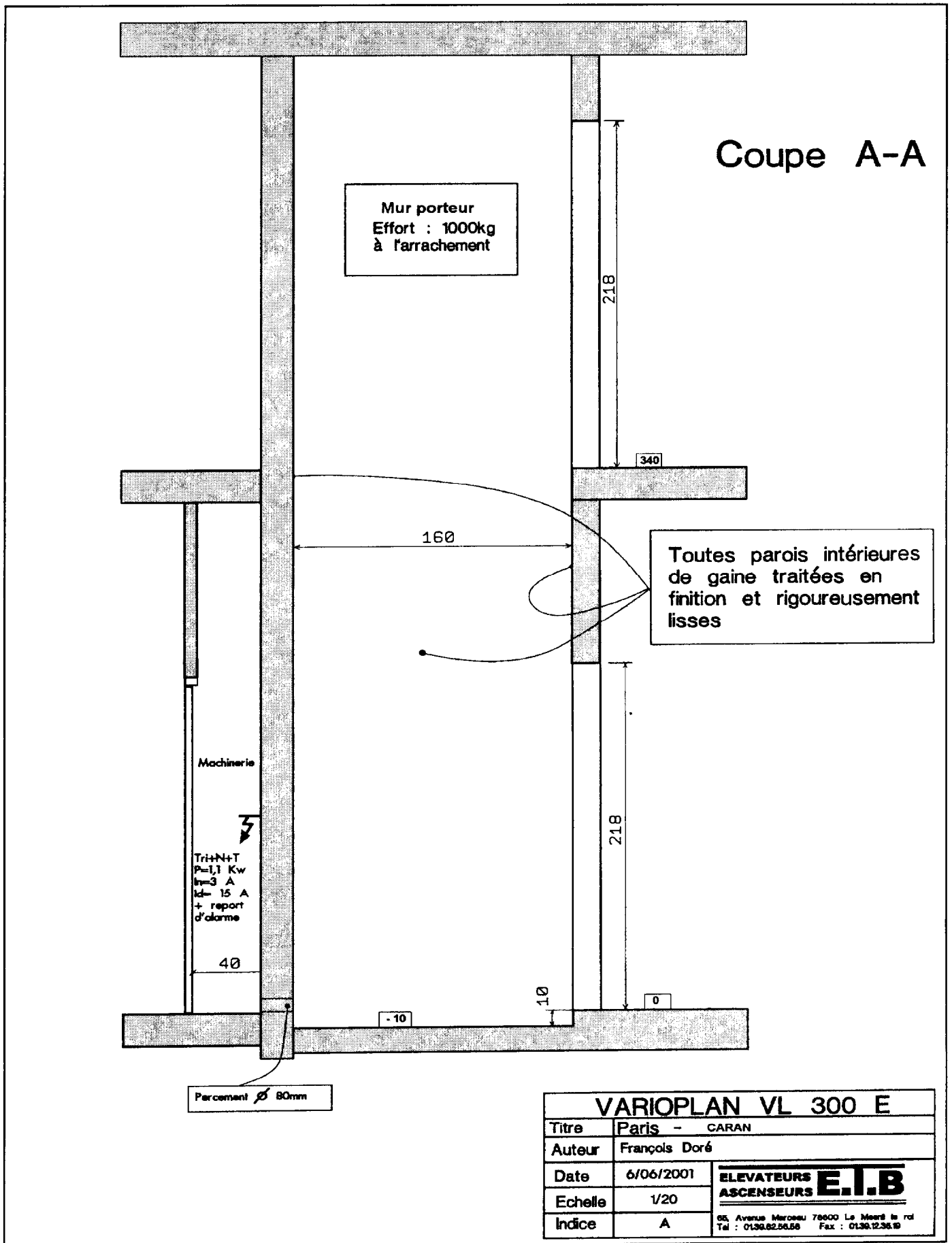


La Société française E.T.B., spécialisée depuis 20 ans dans l'étude, la fabrication et l'installation des ascenseurs destinés à faciliter l'accessibilité des personnes à mobilité réduite, vous offre la garantie de matériels fiables, fonctionnels et conformes aux Normes.

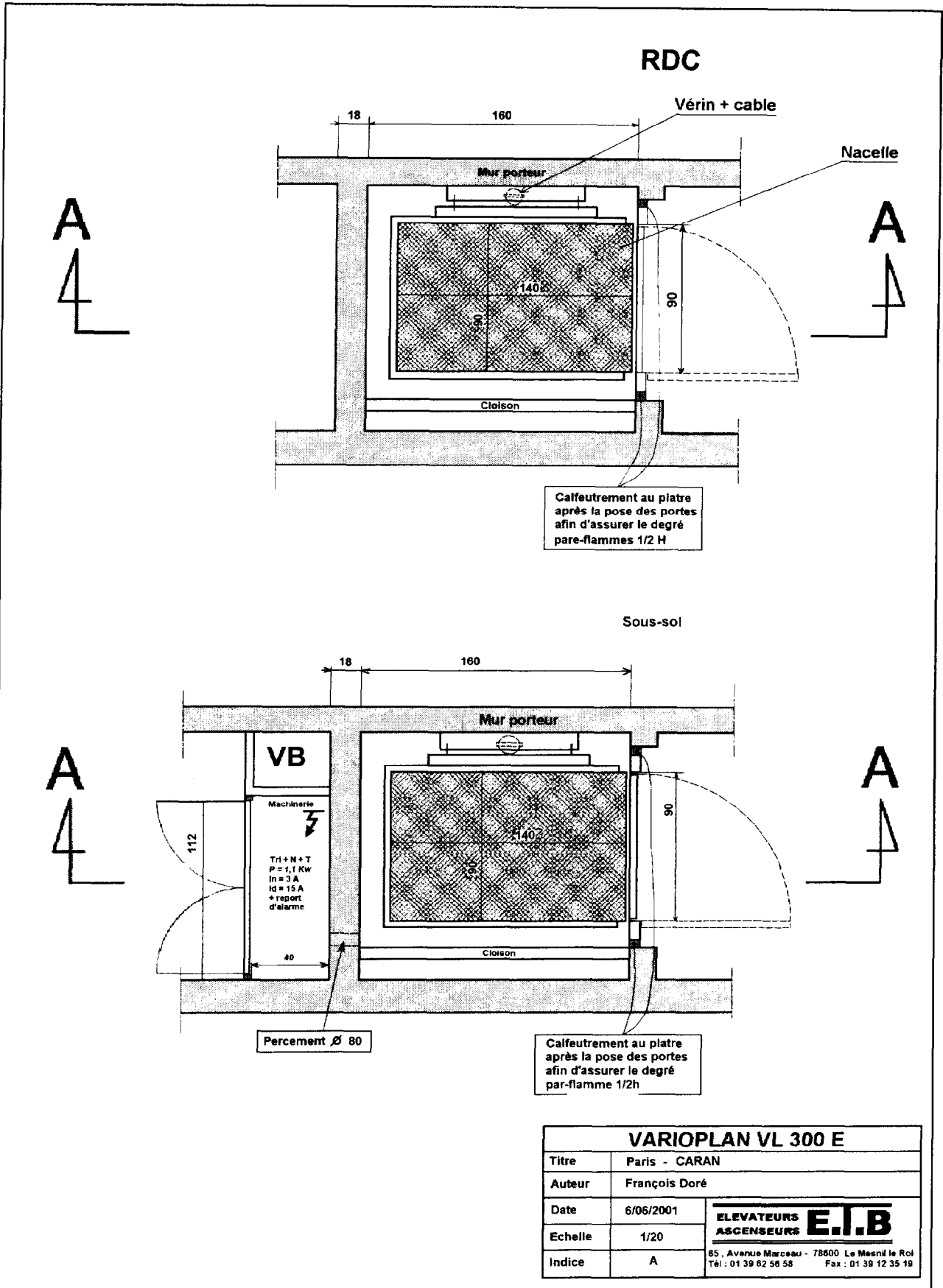
Ascenseur vertical Varioplan VL 300 E

La cabine est stationnée au niveau bas. La gaine est habillée de panneau de verre, ainsi que les portes. Le mécanisme de levage (vérin, câbles et poulies) est caché par un coffre métallique.

ANNEXE 2 : Implantation de l'élévateur



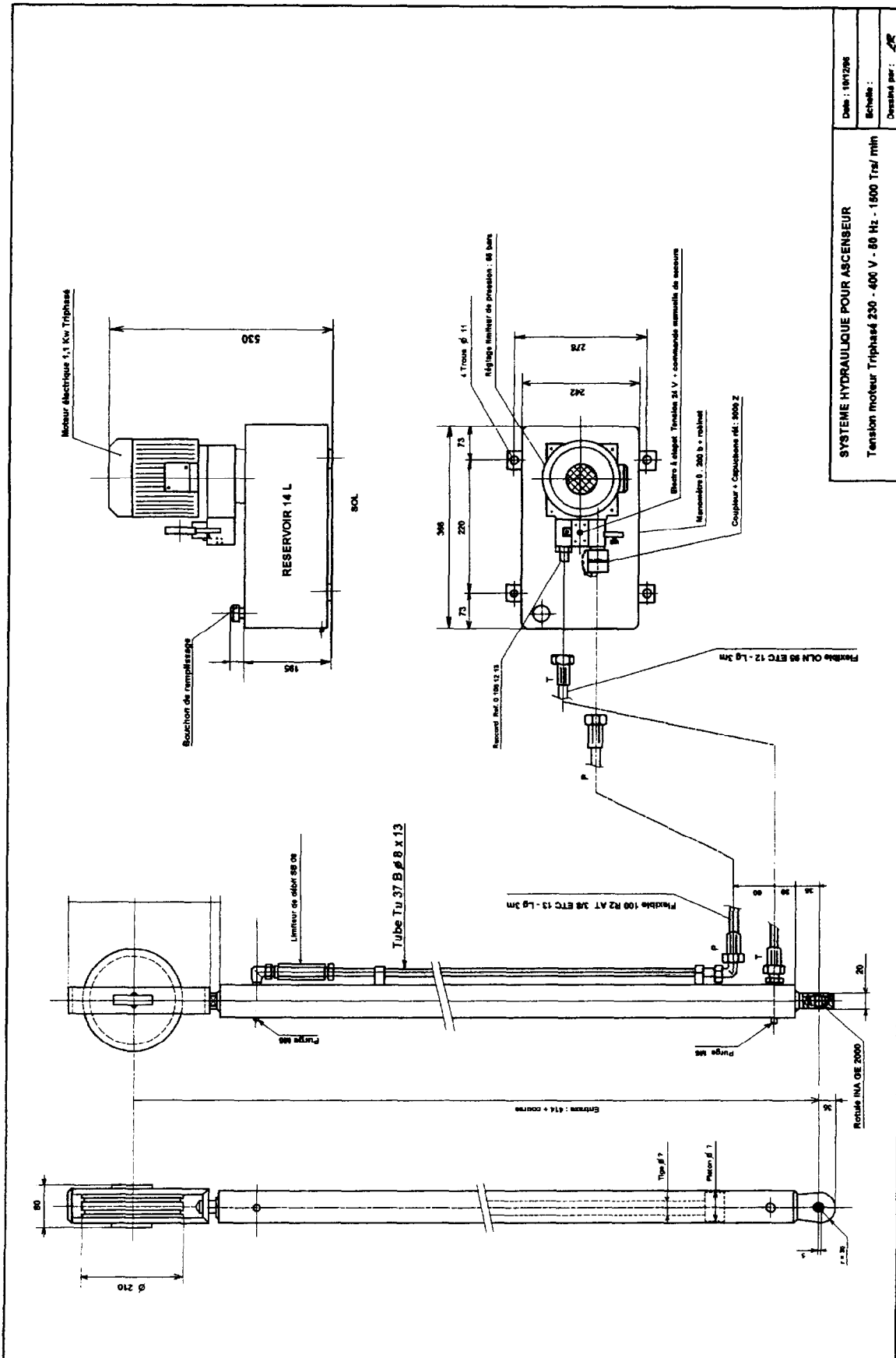
ANNEXE 3 : Implantation de l'élévateur (vue de dessus)



| VARIOPLAN VL 300 E | |
|--------------------|---------------|
| Titre | Paris - CARAN |
| Auteur | François Doré |
| Date | 6/06/2001 |
| Echelle | 1/20 |
| Indice | A |

**ELEVATEURS
ASCENSEURS E.I.B.**
 65, Avenue Marceau - 78600 Le Mesnil le Roi
 Tél : 01 39 82 56 58 Fax : 01 39 12 35 19

ANNEXE 4 : Système hydraulique



| | |
|---|--|
| SYSTEME HYDRAULIQUE POUR ASCENSEUR | |
| Date : 18/12/06 | Tension moteur Triphasé 230 - 400 V - 50 Hz - 1500 Trsf/ min |
| Echelle : | |
| Dessiné par : JFR | |

ANNEXE 5 : Schéma d'implantation de la nacelle

