



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Campagne 2013

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

E5 – MANAGEMENT ET GESTION DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE

SESSION 2013

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumérique ou à écran graphique que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Cirulaire n°99-186, 16/11/1999)
- Tout document interdit

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 20 pages numérotées de 1/20 à 20/20.

SOCOMEK

Consignes générales : si, dans votre analyse, vous êtes amené(e) à effectuer des calculs, ceux-ci devront être portés sur la copie comme faisant partie de la démarche structurée mise en œuvre pour répondre à la demande formulée.

Contexte et problématique professionnels

Créé en 1922, SOCOMEK est un groupe industriel français indépendant de 2 900 personnes, spécialisé dans la disponibilité, le contrôle et la sécurité de l'énergie électrique basse tension pour l'industrie. La société SOCOMEK est aujourd'hui un des leaders européens dans le domaine de l'efficacité énergétique.

Fortement implanté à l'international avec des représentations dans plus de 70 pays, dont 23 filiales, le groupe SOCOMEK est un acteur majeur sur le marché français, à travers un réseau de 12 agences régionales.

Axée traditionnellement sur les clients industriels et leurs applications, l'organisation du groupe s'appuie sur deux activités distinctes :

- SOCOMEK SCP, expert en solutions de coupure et de protection,
- SOCOMEK UPS, spécialiste des alimentations de sécurité.

La force de vente de chaque région est spécialisée par type de produit. Elle travaille en direct avec les clients.

En consacrant plus de 10 % de son chiffre d'affaires à sa recherche et développement (R et D), SOCOMEK se donne les moyens de pérenniser l'entreprise qui doit se différencier de tous les généralistes du marché et être au plus près des attentes et des contraintes de ses clients.

SOCOMEK adhère au « Global Compact », le pacte international de l'Organisation des Nations Unies (ONU) prenant en compte les impacts sociaux et environnementaux de la mondialisation. Entreprise citoyenne, elle affiche l'ambition de préserver les emplois sur ses sites européens.

En s'appuyant sur le potentiel de croissance de ses deux activités historiques (coupure, protection et alimentations de sécurité), le groupe entend profiter de l'effet accélérateur de nouveaux marchés, comme l'efficacité énergétique, pour tripler son chiffre d'affaires en 10 ans.

Le nouveau métier lié à l'efficacité énergétique apporte une dynamique prometteuse dans les réseaux commerciaux.

Malgré un tassement attendu de la croissance mondiale, les ventes du groupe devraient progresser de 13,6 % en 2013.

La Loi n° 2010-788 du 12 juillet 2010 (Grenelle 2) a rendu obligatoire, depuis le 1^{er} janvier 2012, pour tous les bâtiments existants à usage tertiaire ou dans lesquels s'exerce une activité de service public :

- la réalisation de « travaux d'amélioration de la performance énergétique » au plus tard le 31 décembre 2019 »,
- le constat du respect de l'obligation de travaux (en annexe aux contrats de vente et de location).

Les équipes commerciales SEE (Solution Efficacité Énergétique) travaillent sur les projets liés aux clients traditionnels et prospectent sur des cibles gérant des parcs immobiliers tertiaires publics (bailleurs sociaux) et privés (banques, assurances, collectivités, etc....).

Aujourd'hui, le marché en forte croissance est occupé par quelques grands noms du secteur (LEGRAND, SCHNEIDER ELECTRIC, HAGER, GENERAL ELECTRIC, ABB, SIEMENS etc.) qui proposent des gammes plus larges.

Avec le rachat de la société VERTELIS, spécialisée dans les logiciels de gestion d'efficacité énergétique le groupe SOCOMEC s'inscrit dans une démarche de développement d'une offre globale sur le marché de l'efficacité énergétique.

L'offre SOCOMEC + VERTELIS doit permettre d'attaquer cette cible avec une offre globale :



Fort de son expérience dans le secteur industriel, **le groupe SOCOMEC souhaite conquérir le segment des gestionnaires de patrimoines immobiliers tertiaires**, appelé plus simplement par SOCOMEC : « **grand tertiaire** ».

Votre place dans cette société

Recruté(e) en qualité de technico-commercial(e) par l'agence de Fontenay-sous-Bois (94) et intégré(e) aux équipes SEE (Solution Efficacité Énergétique), vous êtes chargé(e) de développer la cible « grand tertiaire », choix stratégique fait par le groupe SOCOMEC.

Votre mission s'articule autour de deux axes :

- **La prospection du grand tertiaire, nouvelle cible à conquérir,**
- **La promotion de la famille de produits Solutions Efficacité Énergétique (SEE) auprès des décideurs et prescripteurs.**

PREMIÈRE PARTIE : Le « grand tertiaire », une cible à conquérir (12 points)

La loi du 12 Juillet 2010, n° 2010 -788 dans le domaine des bâtiments tertiaires impose de nouvelles contraintes qui offrent des opportunités de marché. De fait, il vous est indispensable de bien connaître les exigences réglementaires pour bien répondre aux demandes spécifiques de cette cible.

Monsieur Durant, responsable de l'agence de Fontenay-sous-Bois, vous demande pour la zone Ile de France :

- de confirmer le choix stratégique fait par le groupe SOCOMEC de cibler le « grand tertiaire »,
- de déterminer le marché potentiel de la zone Ile de France.

Vous vous appuyerez sur le dossier fourni par M. Durant (annexes 1 à 12).

1.1 Identifier les moyens d'action pour améliorer l'efficacité énergétique d'un bâtiment.

1.2 Établir un diagnostic technique et commercial structuré de l'entreprise sur le marché de l'efficacité énergétique pour le grand tertiaire.

1.3 Identifier les opportunités du marché sur la zone Ile de France et mettre en évidence le potentiel régional pour l'agence.

DEUXIÈME PARTIE : La promotion de la famille de produits SEE (Solution Efficacité Énergétique) (8 points)

Pour accompagner le lancement de la famille de produits SEE, le groupe organise une opération de promotion intitulée le SOCOTOUR. Il s'agit d'animer des sessions de formation et d'information à destination des décideurs et des prescripteurs. Chaque agence régionale a la responsabilité d'animer sa zone commerciale, de définir le contenu et le déroulement de ces sessions de formation. Cette opération est doublée d'une campagne de prospection.

Pour accompagner son développement sur le marché de l'efficacité énergétique, le groupe envisage de renforcer la force de vente de ses différentes agences en recrutant 24 nouveaux collaborateurs. La répartition de cette nouvelle force de vente doit se faire selon les besoins prévisionnels des agences.

Monsieur Durant, vous demande :

- de vérifier que l'organisation et la structure actuelle de la force de vente de l'agence Ile de France permet de prospecter la cible selon les objectifs prévisionnels fixés
- de préparer un plan d'animation sur une demi-journée pour la session SOCOTOUR 2013 pour la région Ile de France qui aura lieu le 15 novembre 2013 à Paris la Défense.

2.1 Quantifier, en justifiant votre réponse, le nombre de postes de technico-commerciaux qu'il conviendrait de créer au sein de l'agence pour respecter les objectifs fixés.

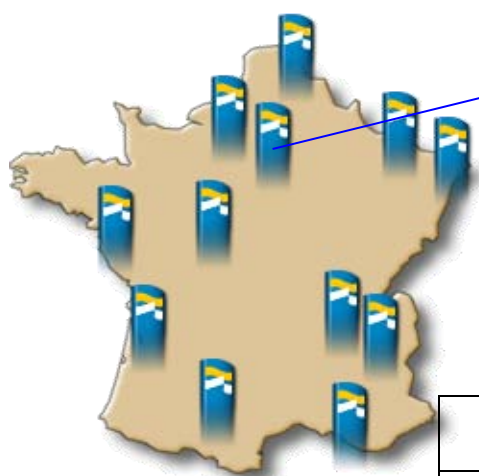
2.2 Présenter les dispositions organisationnelles à mettre en œuvre pour cette demi-journée du SOCOTOUR.

2.3 Proposer les axes du programme de formation.

Liste des annexes

Annexe 1 : Une implantation nationale	page 7
Annexe 2 : Les certifications SOCOMEC	page 8
Annexe 3 : La force de vente de Fontenay-sous-Bois	page 9
Annexe 4 : La cible « grand tertiaire » en Ile de France	page 10
Annexe 5 : Extrait de la Loi n° 2010-788 du 12 juillet 2010 (Grenelle 2)	page 11
Annexe 6 : Le bâtiment au cœur des enjeux énergétiques	pages 12
Annexe 7 : Les étapes d'amélioration de l'efficacité énergétique	page 13
Annexe 8 : Domotique - Et l'intelligence vient au bâtiment	pages 14 et 15
Annexe 9 : Le référentiel de l'efficacité énergétique	page 16
Annexe 10 : La famille des produits énergétiques SOCOMEC	page 17 et 18
Annexe 11 : Les solutions logicielles VERTELIS	page 19
Annexe 12 : Le SOCOTOUR 2013	page 20

Annexe 1 : Une implantation nationale



SOCOMECS PARIS
Solutions de Coupure & de Puissance
Z.I. de la Pointe 95
rue Pierre Grange
94132 FONTENAY-SOUS-BOIS

90 ans d'expérience et 35 000 installations

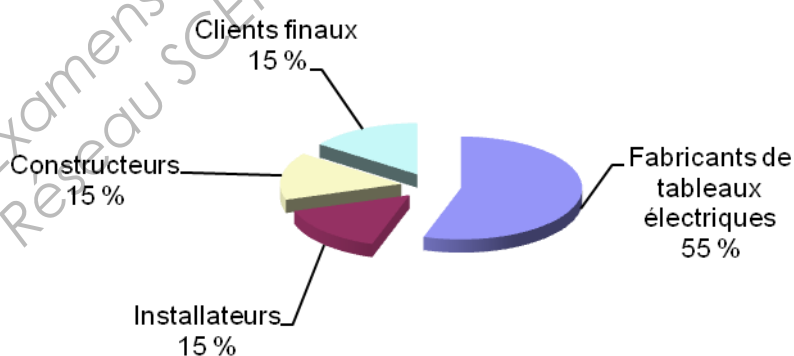
SOCOMECS en France :

	2009	2010	2011	2012	Prévision 2013
Effectifs	2475	2711	2974	3012	3100
CA en millions €	310	382,5	425	595	+13,6 %

Pour information, l'agence de Fontenay-sous-Bois, en charge de l'Ile de France, réalise environ 20 % du CA du groupe.

Répartition du CA

Ile de France
par types de clients
(prévisionnel 2013)



Répartition du CA Ile de France « clients finaux »

Industrie	70%
Grand tertiaire	30%

65 % du CA prévisionnel 2013 sur le segment grand tertiaire dépendra de l'activité Solution d'efficacité énergétique (SEE).

Annexe 2 : Les certifications SOCOMEC

- SOCOMEK est certifié ISO 9001 et possède les agréments internationaux : Bureau Veritas, Lloyd's Register, Kema, UL, Asefa-Lovag,



- SOCOMEK, deuxième laboratoire français d'essais de puissance :

Homologué ASEFA (Association des Stations d'Essais Françaises d'Appareils électriques basse tension) et accrédité par le COFRAC (Comité Français d'Accréditation).



Annexe 3 : La force de vente de Fontenay-sous-Bois

Directeur d'Agence : R. DURANT

- Effectif Région : 35 personnes
- Secteur de l'agence de Fontenay : 7 départements (75, 77, 91, 92, 93, 94, 95)

SERVICE COMMERCIAL dédié aux Solutions Efficacité Énergétiques (SEE)

Chef des Ventes : A. MARRANI

- 14 technico-commerciaux (2 par département),
- 2 assistants commerciaux pour les contacts, le suivi des RdV et la logistique des technico-commerciaux.

Statistiques concernant les visites clients de l'agence

Segments	Nombre de visites	Durée moyenne d'une visite en heure
Grands comptes	5	3
Comptes moyens	3	2
Petits comptes	2	1

Le temps de travail annuel d'un technico-commercial lui permet de dégager 840 h pour la prospection. Le Chef des ventes peut quant à lui consacrer 168 h à cette activité.

Objectif 2013 :

**→ Prospecter 25 % du fichier prospects
(dont 220 grands comptes au minimum)**

Annexe 4 : La cible « grand tertiaire » en Ile de France

L'interlocuteur principal : le Responsable de gestion de patrimoine immobilier

Un propriétaire de bâtiments a la possibilité de déléguer la gestion de ses biens à un professionnel spécialisé dans la gestion de patrimoine. Ce dernier a pour mission de gérer un site immobilier (assurer l'adaptation du bâti aux besoins des utilisateurs) dans un objectif de rentabilité maximale du patrimoine. Il met en œuvre les moyens techniques et administratifs de conservation et de valorisation du portefeuille des bâtiments gérés (supervision et prévision de travaux, réception des loyers, cessation de bail, état des lieux ...). Il s'agit de préserver la valeur économique et technique du bâtiment. Il anime une équipe et peut aussi assurer la formation des employés et des gardiens d'immeubles.

Appellations principales : gestionnaire de patrimoine immobilier, administrateur de biens, syndic d'immeubles.

Le parc tertiaire (bureaux, commerces, enseignement, santé, loisirs...) présente les caractéristiques suivantes :

- 201 millions de m² en Ile de France (45 % du parc France),
- Parc de bureaux : 49 millions de m², dont 48 % anciens,
- Taux de renouvellement (neuf) : 1 % /an,
- Consommation moyenne : 201 kWh/m²/an,
- 15 % des surfaces exploitées sont conformes à la réglementation thermique en 2012.

Répartition des surfaces immobilières tertiaires en Ile de France en 2012

Bureaux (grand tertiaire)	26 %
Commerce (S>300m ²)	17 %
Écoles	1 %
Collectivités	15 %
Établissements de santé	8 %
Commerce (S<300m ²)	12 %

Les intervenants dans la gestion des parcs immobiliers d'entreprise sont nombreux :

- Techniciens,
- Maîtres d'ouvrage,
- Propriétaires,
- Architectes,
- ...

Le fichier de 13 500 prospects (décideurs et/ou prescripteurs) est segmenté en 3 cibles, en fonction du volume d'affaires potentiel :

- 7 % de grands comptes
- 35 % de comptes moyens
- 58 % de petits comptes

Annexe 5 : Extrait de la Loi n° 2010-788 du 12 juillet 2010 (Grenelle 2)



Le projet de loi entend améliorer la performance énergétique des bâtiments. La loi vise un bâti moins énergivore.

Pour le bâtiment neuf :

- Performances énergétiques et environnementales à mesurer (concernant la production de Gaz à effet de serre (GES) et de déchets, et les consommations d'énergie et d'eau. (émission de GES limitée à partir de 2020).

Pour l'existant et la réhabilitation :

- Performances énergétiques et environnementales à mesurer (concernant l'énergie, les émissions de GES, la production de déchets, la consommation d'eau...).
- Rénovation thermique obligatoire des bâtiments tertiaires avant 2020.
- Attestation de prise en compte de la réglementation thermique et acoustique.

Exemple : Les sociétés privées de plus de 500 personnes doivent avoir réalisé avant le 31 décembre 2012 :

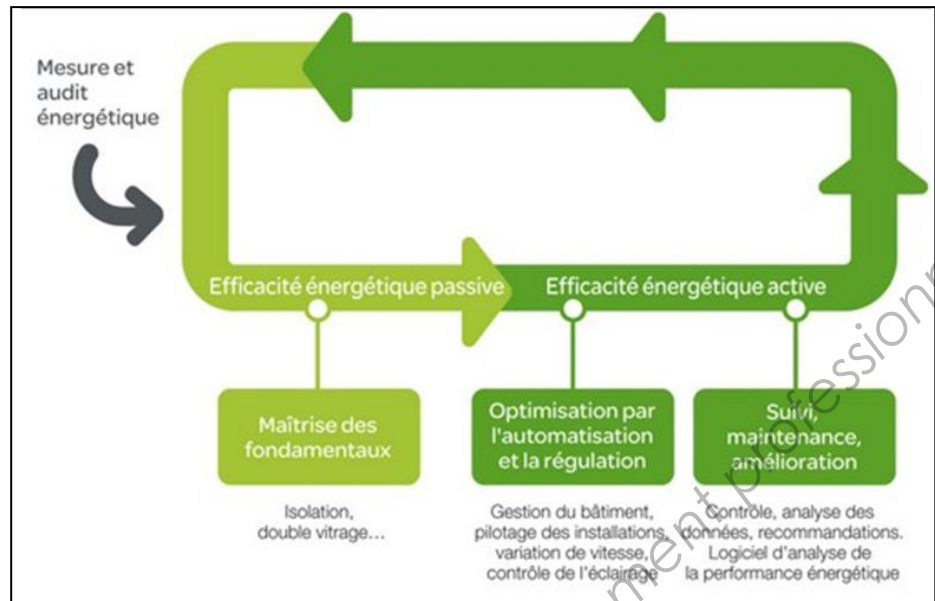
- Un Bilan Carbone (Bilan des émissions de gaz à effet de Serre GES),
- Une synthèse des actions envisagées pour réduire leurs émissions de GES.
- Ce bilan doit être rendu public et mis à jour au moins tous les trois ans.

Pour les bâtiments existants, les objectifs du Grenelle peuvent se décliner en deux étapes :

- À partir de 2012, la consommation énergétique moyenne doit avoir été réduite de 12 %, ce qui correspond à un seuil de consommation qui ne devra pas dépasser 210 kWh / m² / an.
- En 2020, la consommation énergétique moyenne devra avoir été réduite de 38 %, ce qui se traduit par des immeubles qui ne devront pas consommer plus de 150 kWh / m² / an.

Annexe 6 : Le bâtiment au cœur des enjeux énergétiques

Pour réduire la consommation d'énergie et les émissions de gaz à effet de serre, la maîtrise de l'énergie est indispensable.



Trois leviers d'action complémentaires

- **Les mesures passives d'efficacité énergétique** concernent le bâti, c'est-à-dire l'enveloppe du bâtiment. Elles évitent les déperditions du bâtiment (isolation, parois vitrées...).
- **Les solutions actives d'efficacité énergétique** agissent sur l'exploitation et l'optimisation de l'énergie avec l'utilisation d'appareils performants et de systèmes intelligents de mesure, de contrôle et de régulation.
- **La sensibilisation des utilisateurs** entraîne une baisse immédiate des consommations. L'information et la formation des utilisateurs aux gestes écoresponsables est indispensable.

Un gisement majeur d'économies : les bâtiments

Loin devant les transports, les principaux consommateurs d'énergie sont les bâtiments (43 % de l'énergie finale totale consommée et 23 % des émissions de gaz à effet de serre produites en France).

Des solutions pour toutes les applications

1. **Mesurer les consommations**

Ces mesures renseignent sur le fonctionnement et la consommation du bâtiment.

2. **Optimiser les consommations**

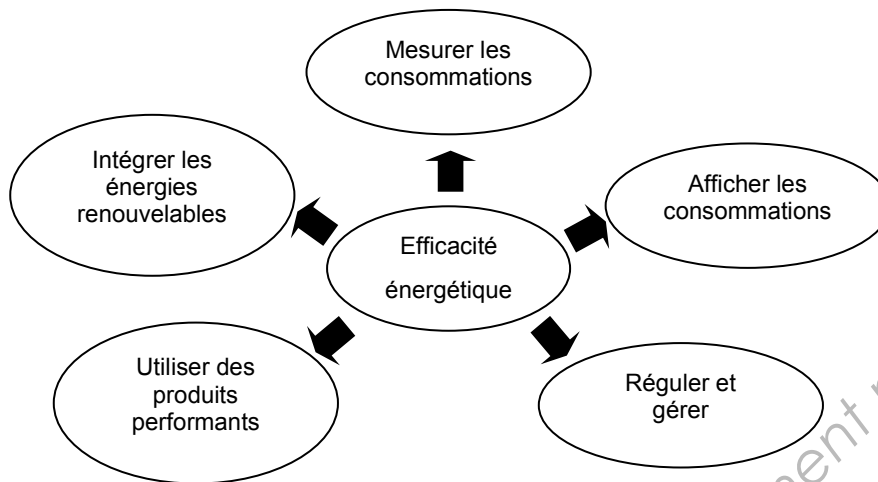
Selon la typologie du bâtiment ou les contraintes, une ou plusieurs solutions techniques peuvent être mises en œuvre : pilotage des installations de chauffage/ventilation/climatisation, gestion de l'éclairage, contrôle des accès et détection d'intrusion, etc.

3. **Contrôler et pérenniser les niveaux de performance**

Cela nécessite la mise en place d'outils de gestion pour le contrôle et l'analyse des données ainsi qu'une maintenance régulière tout au long du cycle de vie du bâtiment.

Annexe 7 : Les étapes d'amélioration de l'efficacité énergétique

L'efficacité énergétique comporte plusieurs étapes. Elles permettent des améliorations en agissant sur deux paramètres : humains et matériels.



Les leviers d'action :

▪ Utilisation de produits performants :

Réduire les consommations d'énergie = choix des équipements possédant le meilleur rendement énergétique

▪ Intégration des énergies renouvelables (EnR) :

Recours aux énergies renouvelables = fourniture d'une partie de l'énergie nécessaire au bâtiment

▪ Comptage et mesure des consommations :

Établir la répartition des consommations d'énergie par poste (chauffage, eau chaude sanitaire, ventilation,...).

Compter/mesurer les consommations :

- Réalisation du bilan énergétique ;
- Prise de conscience par des consommations ;
- Estimation du gisement d'économie d'énergie ;
- Garantie d'un suivi dans le temps de la performance énergétique.

▪ Affichage des consommations :

Visualiser les consommations = impact optimum auprès de l'utilisateur.

→ Permet d'adapter le comportement et prévoir des travaux ou des investissements.

En moyenne, une information claire et simple du consommateur permet des économies d'énergie de l'ordre de 10 %.

▪ Systèmes intelligents de Régulation et Gestion :

Des automates permettent de traiter les informations pour régler, optimiser, sécuriser et compter l'énergie consommée (GTB (Gestion Technique du Bâtiment)).

Des fiches solutions ont été établies pour le domaine tertiaire par l'ATEE*.

ATEE* : Association Technique Énergie Environnement ;

Reportage : Dans les smart bureaux de Steria

ENQUETE REPORTAGE Cela fait un an que le groupe occupe ce bâtiment à énergie positive baptisé Green Office, conçu par Bouygues Immobilier. À en croire ses occupants, les résultats sont au rendez-vous.

Le ciel est pourtant gris. Mais la lumière du soleil parvient à éclairer une grande partie des 23 000 m² de bureaux. Ici, tout a été pensé pour optimiser les apports solaires : grandes baies vitrées, stores automatisés, largeur des plateaux n'excédant pas 13,50 mètres...

Nimbé de lumière naturelle, le visiteur éprouve très vite une sensation de bien-être dans cet ensemble de bâtiments de sept étages au style épuré. Couloirs spacieux, open space feutré, murs à haute inertie thermique, salles de détente design, bacs de tri sélectif, ventilation naturelle, brasseurs d'air au plafond, murs végétalisés, enduits muraux composés de fibres naturelles...

Ces bureaux sont uniques en leur genre : 12 000 capteurs électroniques renseignent sur la température, la vitesse du vent, l'hygrométrie, la luminosité, le taux de CO₂... sans oublier la station météo sur le toit. Le tout relié à un système informatique qui optimise en direct les besoins des utilisateurs. Situés au cœur de la zone tertiaire de Meudon (Hauts-de-Seine), et jouxtant la forêt, ils sont occupés par les 1 100 salariés du siège français de Steria.

Cela fait maintenant un an que la société de services informatiques vit dans ce bâtiment baptisé Green Office. Conçu par Bouygues Immobilier, il représente l'une des rares réalisations de grande envergure en France de bâtiment dit « intelligent » et à énergie positive.

Green Office a près de dix ans d'avance sur la réglementation thermique. « Sur un an, la consommation d'énergie du bâtiment n'excédera pas de plus de 5 % l'objectif fixé à 62 kWh/m² par an, assure François Pacoureaux, le directeur des achats et des moyens généraux de Steria France. Nous ne subissons pas de surcoût de loyer et nous réalisons entre 20 et 25 % d'économie par mètre carré sur notre facture énergétique par rapport à nos anciens locaux. »

Quant à la production d'énergie, rendue possible par les 4 200 m² de panneaux photovoltaïques répartis sur tout le bâtiment et la chaudière cogénération à l'huile de colza, elle atteint comme prévu 64 kWh/m² par an. Steria (l'utilisateur), Bouygues Immobilier (le promoteur) et Exprimm (l'exploitant, filiale d'ETDE) sont liés par un contrat de performance énergétique qui engage chacun à remplir ses objectifs assortis d'un système bonus-malus.

Olivier James - L'Usine Nouvelle n° 3298, le 13 septembre 2012 ;

ENTRE CONFORT DES SALARIES ET EXIGENCES ENERGETIQUES

Une équipe de trois personnes gère le suivi quasi quotidien des économies d'énergie. *«On travaille avec tous les salariés et on organise chaque mois une réunion de reporting»*, explique Pierre Audebert, le responsable des moyens généraux chez Steria France.

Le groupe a mis au point un logiciel de suivi en temps réel connecté au système de gestion technique du bâtiment (de Schneider Electric). Ce qui a permis de traquer les surconsommations d'énergie des premiers mois : bouilloires et cafetières électriques ont été prohibées (au grand dam de certains salariés), ventilation des sanitaires revue à la baisse, réglages de la chaudière cogénération révisés. A contrario, l'hiver dernier, la température a été augmentée d'un degré au vu de quelques protestations... *« Il faut trouver un équilibre entre le confort des utilisateurs et les exigences définies*, affirme François Pacoureaux. *C'est une révolution dans la maîtrise du pilotage de la consommation d'énergie des bâtiments. On a l'impression que l'immeuble s'occupe de nous.»*

C'est dans le comportement de chacun des occupants que réside le défi le plus complexe à relever.

Chaque salarié a la possibilité, via une télécommande, de gérer dans une certaine mesure quelques paramètres de son environnement de travail (température à plus ou moins 1 degré, stores, éclairage, brasseur d'air). Il leur est bien sûr demandé de minimiser leur consommation d'énergie.

Mais cette chasse perpétuelle au gaspillage et ce pilotage automatique du bâtiment sont-ils bien acceptés ?

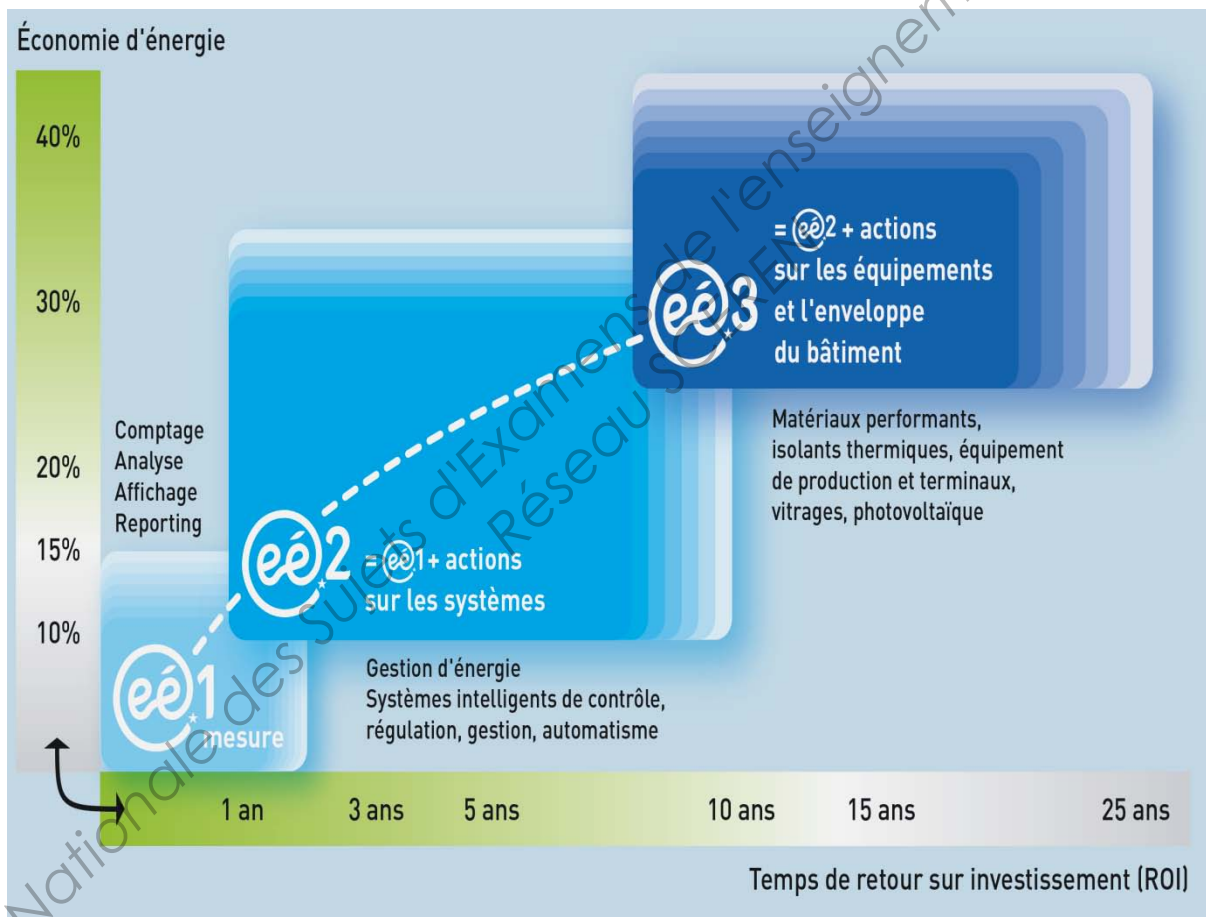
Si des réactions récalcitrantes ont émergé, l'enthousiasme semble dominer. *« On est un peu surpris au début lorsqu'un ouvrage mécanisé se déploie seul, reconnaît tout sourire Marion Godrix, une salariée du groupe. On vit au rythme des saisons. Mais il fait parfois froid l'hiver et trop chaud l'été. »*

À ses côtés, sa collègue, conquise, avoue ne pas vraiment faire usage du pilotage individuel : *« À l'avenir, je sais que le bâtiment de mes futurs employeurs fera partie de mes critères de sélection. »*

Annexe 9 : Le référentiel de l'efficacité énergétique

Ce référentiel est destiné aux maîtres d'ouvrages souhaitant améliorer l'efficacité énergétique de leur bâtiment selon trois catégories différentes d'actions d'Efficacité Énergétique.

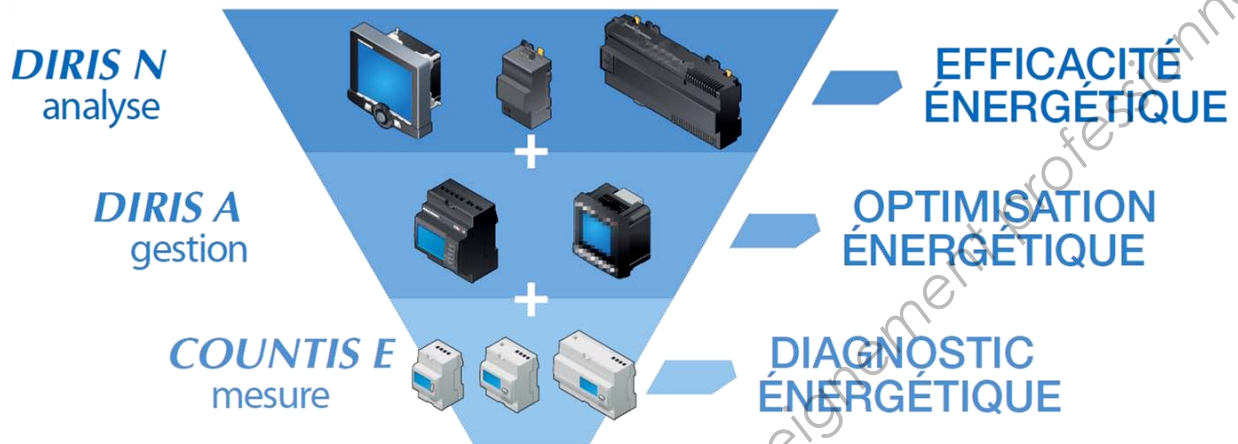
- Classe EE1 - du type Mesure pour l'amélioration de la performance énergétique par des actions de sensibilisation des utilisateurs et leurs comportements.
- Classe EE2 - du type EE1 avec en plus des actions sur la gestion de l'énergie, les systèmes intelligents, de contrôle, la régulation, la gestion et les automatismes visant à optimiser les outils de consommation grâce à l'automatisation.
- Classe EE3 - du type EE2 avec en plus les actions sur les équipements et l'enveloppe du bâtiment agissant dans tous les domaines possibles de l'efficacité énergétique.



Sources : Référentiel des actions d'efficacité énergétique développé conjointement par le syndicat ACR, la FFIE et le GIMELEC.

Annexe 10 : La famille des produits énergétiques SOCOMEC

Les produits sont à la base de tous les projets d'efficacité énergétique. Ils assurent les fonctions de mesure des grandeurs électriques, gestion des énergies, surveillance des paramètres, contrôle/commande, analyse de la qualité des réseaux et communication.



FAMILLE MESURE : Les produits COUNTIS E comptent l'énergie électrique consommée par les charges et permettent ainsi le contrôle et l'allocation des consommations. Ils sont certifiés MID* et communiquent via RS485.



MID* : *Measuring Instruments Directive (Directive 2004/22/CE sur les Instruments de Mesure)*

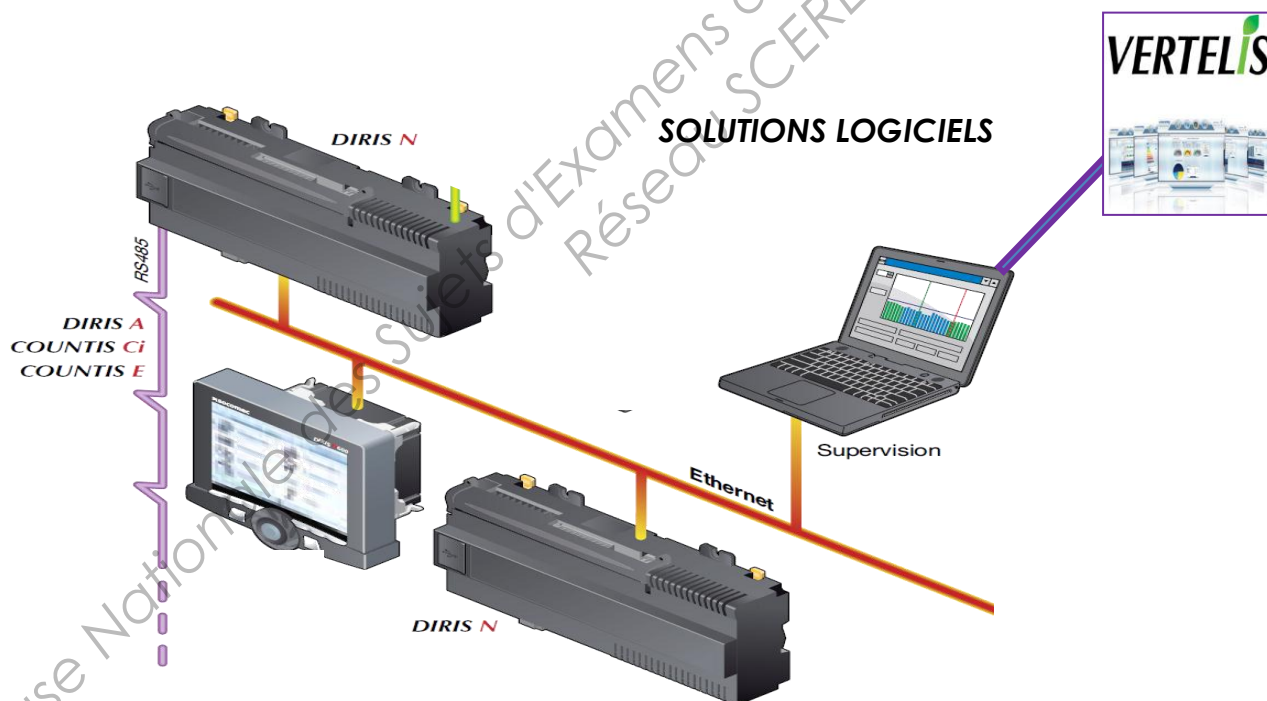
FAMILLE GESTION : Les nouvelles centrales de mesure multifonctions DIRIS A assurent la surveillance et l'optimisation des réseaux par la gestion d'alarmes, le suivi des paramètres de la distribution et la télécommande d'appareillages électriques. Ils communiquent via Ethernet.



FAMILLE ANALYSE : Les DIRIS N assurent l'analyse de la qualité de l'énergie fournie, conformément aux critères définis par la norme EN 50160.



UNE OFFRE COMPLÈTE



Annexe 11 : Les solutions logicielles VERTELIS

SOCOMECC, au travers du rachat de VERTELIS, propose des solutions logicielles adaptées aux projets d'efficacité énergétique.



Principales fonctions :

- Assurer la télé-relève des points de comptage,
- Surveiller les consommations multi-fluides (électricité, eau, gaz, etc.),
- Analyser les données pour identifier les dysfonctionnements,
- Optimiser l'installation afin de réduire la facture énergétique jusqu'à 30 %,
- Communiquer sur les gains énergétiques et environnementaux,
- Transmettre automatiquement des rapports par mail, SMS...



Planning des séminaires SOCOTOUR 2013

Ville	Date
Dijon	6 septembre
Besançon	12 septembre
Lille	17 septembre
St Quentin	18 septembre
Clermont-Ferrand	24 septembre
Annecy	3 octobre
Nice	7 octobre
Montpellier	8 octobre
Avignon	9 octobre
Nancy	15 octobre
Rennes	17 octobre
Caen	22 octobre
Rouen	23 octobre
Bordeaux	4 novembre
Toulouse	5 novembre
Tours	8 novembre
Orléans	13 novembre
Paris la Défense	15 novembre

Horaire : 14 heures – 18 heures