

Session 2007

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
DOMOTIQUE

U5 : NÉGOCIATION ET TECHNIQUES COMMERCIALES

Durée : 6 heures

Coefficient : 5

La calculatrice (conforme à la circulaire N°99-186 du 16-11-99) est autorisée.

Aucun document n'est autorisé.

Les Annexes 3 (page 14) et 9 (pages 20 et 21) sont à rendre avec la copie.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1	Le sujet comporte 27 pages	

ETUDE DE CAS

La société Wit spécialiste de la télégestion des installations techniques dans les domaines du bâtiment, de l'environnement et de l'industrie, a été créée en 1984 dans le Sud de la France. Aujourd'hui, 80 000 sites industriels sont équipés de systèmes Wit pour gérer leur GTB, leurs installations climatiques, leurs réseaux d'eau ou des équipements collectifs.

La société s'appuie sur un réseau de distributeurs et sur une force de vente interne. Le territoire français est découpé en huit zones commerciales, Wit est également présent en Italie, Espagne et Suisse.

Son offre commerciale consiste en

- une gamme de télégestion CLIP (annexe 1)
- une gamme de télégestion TWINY plutôt destinée à des installations techniques soumises à des contraintes extérieures difficiles,
- une supervision pré-paramétrée PILOTE permettant d'exploiter l'ensemble des produits Wit.

Vous êtes assistant commercial sur la zone Provence Alpes Côte d'Azur dont les bureaux sont à St Laurent du Var dans les Alpes Maritimes (06).

La direction commerciale vous confie diverses tâches dont l'objectif global est de développer les ventes de la société.

1^E PARTIE : COMMUNICATION COMMERCIALE

Dans le cadre de sa politique de communication, Wit a participé à quelques salons internationaux : Smagua à Saragosse (Espagne), Pollutec à Lyon, Elec à Paris.

Plusieurs manifestations sont annoncées pour l'année à venir : Automation-Optimation à Paris, Pollutec, Interclima+Elec à Paris également.

1.1 Le Directeur commercial, M. Vincent MARQUIS vous demande de rédiger un document destiné à la Direction générale. En vous appuyant sur vos connaissances et l'annexe 2, précisez :

- a) Les raisons qui justifient le choix de Wit pour le salon Interclima+Elec prévu en janvier à Paris ;
- b) Ce que la société attend de cette participation ;
- c) La nature des tâches à réaliser (avant, pendant, après) pour que celui-ci soit une réussite.

1.2 La décision est prise d'être présent à Paris, vous vous êtes procuré un dossier d'inscription (**annexe 3 à rendre avec la copie**). Remplissez cette demande de participation en respectant les consignes données par M. MARQUIS dans une note de service, annexe 4.

1.3 La participation à un salon est un véritable investissement. Compte tenu des données financières en annexe 5, évaluez le coût global de cette manifestation.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 1/27

2E PARTIE : PROSPECTION

Interclima+Elec à Paris permettra de rencontrer d'anciens clients mais aussi de présenter les nouveaux produits à une clientèle professionnelle. Par ailleurs, la consultation des appels d'offres est source de contacts intéressants. Néanmoins, il est nécessaire de prospecter sur le terrain ; la région Provence Côte d'Azur compte de nombreuses collectivités et installateurs. Dans la perspective de mener une opération de prospection auprès des collectivités telles qu'hôpitaux, conseils généraux, communes, on vous confie certains travaux préparatoires.

Monsieur Vincent MARQUIS vous transmet un document qui lui semble intéressant, un « entonnoir de prospection » annexe 6. Il est établi à partir des résultats des deux meilleurs technico-commerciaux de la société. Il permet d'analyser les résultats des vendeurs et d'établir des ratios de référence. En outre depuis un an, un nouveau technico-commercial travaille pour la société, les résultats de son travail vous sont communiqués en annexe 7.

2.1 Évaluation de l'efficacité des vendeurs

- a) Calculez les quatre ratios R1 R2 R3 et R4 qui correspondent à « l'entonnoir de prospection » de référence annexe 6.
- b) Calculez les quatre ratios R1 R2 R3 et R4 qui correspondent à « l'entonnoir de prospection » du nouveau technico-commercial (annexe 7).
Comparez et commentez ces résultats et ceux de « l'entonnoir de prospection » modèle (annexe 6).
- c) Proposez trois actions que vous soumettrez à Monsieur MARQUIS pour améliorer les résultats du nouveau vendeur.

Parmi les différentes actions ou outils disponibles pour aider les vendeurs, M. Vincent MARQUIS pense qu'un guide d'entretien téléphonique permettrait d'anticiper le déroulement des conversations et donc d'être plus efficace pour décrocher des rendez-vous.

2.2 A l'aide des annexes 8 et 9, remplissez les neuf fiches du guide d'entretien téléphonique devant être utilisées par les technico-commerciaux de l'Agence Provence Alpes Côte d'Azur. Précisez au bas de chaque fiche le numéro de la fiche suivante. **L'annexe 9 est à rendre avec la copie.**

Pour mener à bien cette prospection téléphonique, il vous paraît indispensable de disposer d'une fiche prospect. Celle-ci n'existe pas dans l'entreprise.

2.3 Tracez un modèle de fiche qui permettra d'enregistrer les informations concernant les clients potentiels contactés par téléphone.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 2/27

3E PARTIE : UNE AFFAIRE «SALLE OMNISPORTS »

Votre campagne de prospection vous a mis en contact avec une collectivité territoriale : la communauté de communes de BANON (chef lieu de canton des Alpes de Haute Provence). Elle a pour projet de créer un espace à caractère culturel et sportif : une salle omnisports. Ce complexe comprend 2 niveaux, a une capacité de 150 places assises, une aire de jeux de 700 m², des salles annexes pouvant accueillir 90 personnes. Les activités sportives se limitent aux disciplines suivantes : gymnastique, basket-ball, volley-ball, hand-ball, tennis de table, escrime, boxe, judo, (annexe 10).

Le maître d'ouvrage a fait appel aux services d'un architecte et d'un bureau d'études techniques qui s'orientent vers une solution gestion technique centralisée des différents appareillages nécessaires à son bon fonctionnement. Le bureau d'études a contacté la société Wit pour qu'elle prenne en charge l'étude de cette GTC. Ce dossier vous est confié et vous décidez de vous rendre sur place pour rencontrer le président de la communauté de communes. Vous avez pour objectif de cerner ses différents besoins, ce qui vous permettra de mettre au point une proposition.

3.1 Dans la perspective de cette première rencontre, vous allez procéder à une analyse fonctionnelle pour aboutir à la rédaction d'un cahier des charges, cette démarche est indispensable pour mener à bien toute vente industrielle.

- a) Listez les éléments techniques et humains sur lesquels peuvent agir les produits Wit pouvant être liés au projet de la salle omnisports.
- b) En déduire les fonctions assurées par ces produits en lien avec cet environnement (une représentation schématique est acceptée).

3.2 On vous fait parvenir un document présentant sommairement les besoins du client (annexe 11). Afin de mieux préparer votre entretien avec le maître d'ouvrage, vous rédigez un document détaillant les fonctions et sous-fonctions assurées par les produits Wit en réponse à ces besoins.

3.3 Ce travail de réflexion et d'analyse terminé, vous pouvez préparer un plan de découverte (guide d'entretien) que vous utiliserez lors du face à face avec le client. Rédigez ce guide d'entretien qui s'appuiera pour la partie technique sur le travail précédent. Ce guide sera structuré en trois parties :

- Généralités concernant le projet,
- Informations liées au bâtiment,
- Définition technique du projet lui-même.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 3/27

Le Président de la communauté de communes a besoin d'une étude de faisabilité financière pour juger de l'importance du projet.

3.4 Compte tenu des indications techniques et financières données dans l'annexe 12, vous établissez et présentez le devis qui correspond aux besoins du client. La mise en œuvre se limite au raccordement des automates à l'armoire électrique, elle est facturée par Wit mais sous-traitée auprès d'un électricien agréé.

3.5 Lors de la négociation des devis, les consignes de la direction commerciale sont de dégager une marge minimale de 25 %, sachant que le coût de revient moyen de cette installation est de 3 300 € HT **sans les travaux sous-traités**. Si ce client vous demande de lui accorder une remise de 8 %, pourrez-vous le faire ? Calculez le taux de remise maximum que vous pourrez accorder ?

3.6 Afin d'être efficace lors de la négociation, vous préparez deux arguments structurés :
Le 1^e pour valoriser la société Wit,
Le 2^e pour faire comprendre à votre client l'intérêt d'installer un module LAN.

3.7 Votre client risque de trouver votre proposition trop chère, rédigez deux réfutations à cette objection.

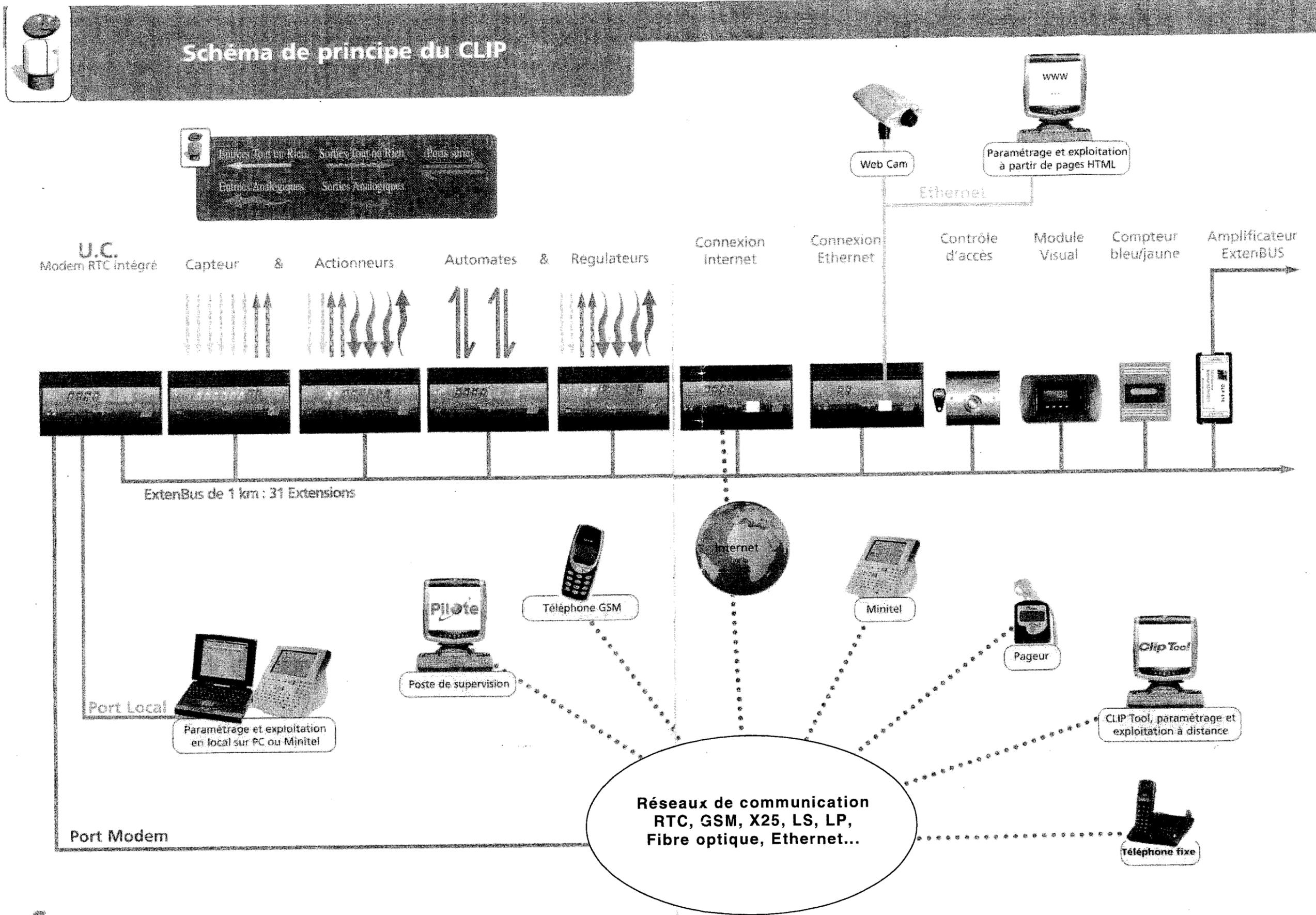
BAREME

1 ^E PARTIE : COMMUNICATION COMMERCIALE	23 pts
2 ^E PARTIE : PROSPECTION	24 pts
3 ^E PARTIE : UNE AFFAIRE	43 pts
FORME	<u>10 pts</u>
TOTAL	100 PTS

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 4/27

ANNEXES

ANNEXE 1	Produits WIT	6 pages
ANNEXE 2	Salon Interclima+Elec	2 pages
ANNEXE 3	Dossier d'inscription au salon À RENDRE AVEC LA COPIE	1 page
ANNEXE 4	Note de service	1 page
ANNEXE 5	Données financières	1 page
ANNEXE 6	Entonnoir de prospection type	1 page
ANNEXE 7	Entonnoir de prospection du TC	1 page
ANNEXE 8	Structure du guide d'entretien	1 page
ANNEXE 9	Fiches-guide d'entretien A RENDRE AVEC LA COPIE	2 pages
ANNEXE 10	Plans du bâtiment	1 page
ANNEXE 11	Besoins du client	1 page
ANNEXE 12	Descriptif quantitatif	1 page
ANNEXE 13	Extraits du tarif	3 pages





La télégestion, pourquoi ?

Qu'est-ce que la télégestion ?

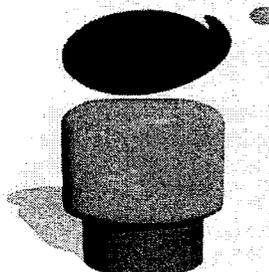
La télégestion constitue LA solution pour piloter à distance les installations techniques. Elle permet de maîtriser la globalité de l'exploitation en assurant :

- La sécurité des biens et des personnes.
- La maîtrise de l'énergie.
- La gestion des coûts.
- Une qualité optimale de service.

La télégestion WIT s'articule autour de 4 concepts :

- **Piloter les installations.**
- **Communiquer les informations.**
- **Fédérer les équipements.**
- **Sécuriser les installations.**

La modularité du concept WIT lui permet de s'adapter aux caractéristiques spécifiques de chaque installation.



Pourquoi choisir WIT ?

L'expérience et la réputation

- 21 ans d'expérience au service de la télégestion.
- 80.000 sites équipés à travers toute l'Europe.

Des produits livrés clé en main

- Audit, mise en œuvre et formation assurés sur site.
- Produits livrés avec leurs logiciels de paramétrage et d'exploitation.
- Mise à disposition gratuite des outils de téléchargement et versions logicielles.

Une équipe de professionnels proches de vous

- Assurance d'un support terrain proche et disponible.
 - Hot-line gratuite et réactive.
- Faibles délais d'intervention, de livraison et de maintenance.
- "Tour de France WIT" annuel.

La télégestion optimise l'exploitation technique et administrative des installations techniques.

Continuité et qualité de service

- Accès à distance aux informations.
- Connaissance instantanée de tout incident et toute dégradation.
- Alarmes préventives et automatismes de réaction.
- Possibilité d'appels d'astreinte à travers divers médias.
- Certification de process.

Aide à la maintenance

- Meilleure connaissance des installations et des usages.
- Maintenance préventive pour :
 - Conserver le rendement maximal de fonctionnement (court terme).
 - Prolonger la durée de vie des équipements (long terme).

Economies d'exploitation

- Mise en œuvre facile.
- Réduction des déplacements d'astreinte et des visites systématiques.
- Economies d'énergie, de fluides et de matières premières.
- Ajustement des dépenses énergétiques aux besoins, tarifications et comportements des installations.

Aide aux décisions de gestion et d'investissement

- Mise à disposition de journaux, historiques et bilans des informations.
- Simulation de variantes.
- Comparaison des performances des différents sites télégrés.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 7/27

Chaufferie fuel/gaz
Alarmes techniques
Eclairage
Electricité
Ventilation
Gaz
Arrosage
Groupes de froid

WIT pour la Gestion Technique du Bâtiment

Vous êtes chargé de la gestion technique et administrative de bâtiments tels qu'un hôpital, une gare, un supermarché, ou de bâtiments collectifs type écoles, stades, piscines...

Vous cherchez à protéger vos bâtiments contre la malveillance, gérer l'ensemble des lois techniques, en contrôler les dérives techniques et les dépenses énergétiques ?

WIT a la solution adaptée à vos besoins !

Sécurité des biens et des personnes

Sécurité technique

- Les produits WIT assurent l'acquisition et la diffusion des différentes données nécessaires à la surveillance et à la maintenance des parties communes d'un bâtiment : éclairage, ascenseurs, VMC, détection incendie...
- La communication régulière des informations évite les dérives de l'installation ainsi qu'une maintenance préventive efficace.

Sécurité intrusion

Contrôle d'accès, identification des personnes, détection intrusion, levée de doute vidéo, alarmes en temps réel... Pour protéger vos bâtiments de la malveillance, WIT s'impose comme le relais incontournable entre vos installations, les sociétés de télésurveillance et le personnel d'astreinte.

Gestion d'énergie

Process

- Des fonctions de délestage intégrées aux produits WIT permettent d'interrompre momentanément l'alimentation de certains circuits pour limiter la puissance souscrite dans le poste tarifaire et ce en fonction des tarifs Bleu-Jaune-Vert d'EDF.
- Grâce à un dialogue permanent et en direct avec les compteurs d'énergie, les équipements sont actionnés prioritairement durant les heures creuses de tarification.

Télérelève

En effectuant un contrôle actif des données issues des compteurs d'énergie (eau, gaz, fuel, électricité), la télégestion WIT améliore la gestion des consommations énergétiques et permet de détecter les fuites et les anomalies de fonctionnement.

Génie Climatique

Production de chauffage

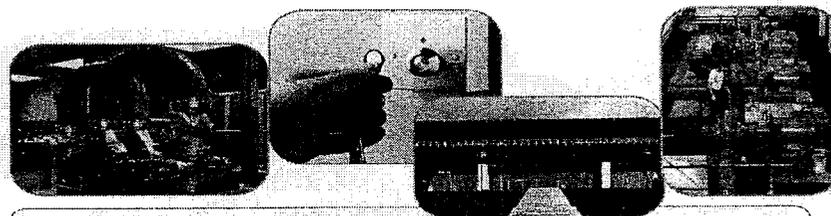
Les automates de télégestion WIT intègrent en standard des fonctions de régulation de chauffage, traditionnel ou électrique, apportant ainsi confort et économies.

Production de froid

WIT collabore avec les spécialistes du froid pour proposer une gamme destinée à la régulation à distance des installations frigorifiques, centrales et meubles de froid.

Traitement d'air

Les automates de télégestion WIT intègrent en standard des fonctions de régulation qui permettent une utilisation optimale et économique des centrales d'air.

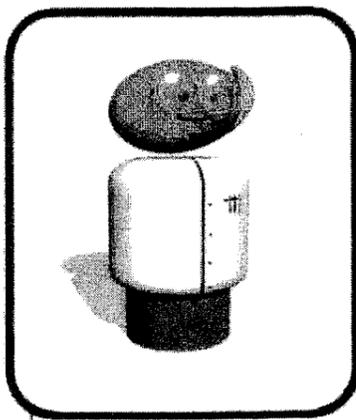


Pour leur GTB, ils font confiance à la télégestion WIT :

- Contrôle d'accès aux locaux techniques Stade Vélodrome, Marseille.
- Automatisation de l'éclairage Ecole de Médecine, Paris.
- Surveillance des salles blanches de la station aérospatiale Kourou, Guyane.
- Télésurveillance des interphones TSOL (réseau métropolitain), Lausanne, Suisse.
- Alarme intrusion Université des sciences de Lille.
- Télécomptage de personnes Piscines de Nantes.
- Sécurité incendie Cognac Hennessy, Cognac.
- Sécurité ascenseurs et escalators Bâtiments domaniaux de Monaco.
- Centrale de ventilation VMC, Hôpital de Dinan.
- Gestion des dépenses d'électricité Siège de General Motors, Luxembourg.
- Protection du travail isolé Usine d'incinération de Pontarlier.
- Télésurveillance des installations frigorifiques Supermarché Migros, Genève.
- Contrôle de la production de froid Usine Frialisa, Espagne.
- Acquisition et surveillance des températures Hypermarchés Carrefour, Bordeaux.
- Contrôle des chambres froides Usine Dispuig Girona, Espagne.
- Transport frigorifique Société Cavaliere, Italie.
- Surveillance des températures et du niveau d'hygrométrie Serres des roses de Gareil.
- Gestion de la patinoire Strasbourg.
- Contrôle des canons à neige de la station de Bolzano, Italie.
- Contrôle des chaufferies Conseil de l'Europe, Strasbourg.
- Gestion de fluides (fuel et gaz) Base aérienne de Phalsbourg.
- Régulation de chauffage et délestage cyclique Logements de Saint-Etienne.
- Contrôle climatique et énergétique Aéroport d'Orly, Paris.

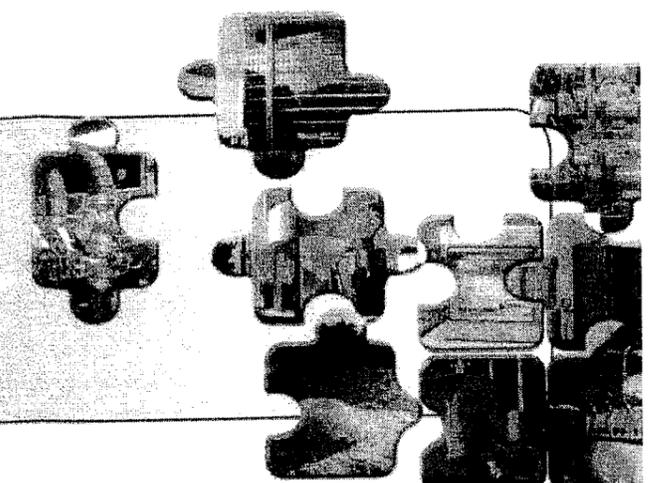
WIT

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 8/27



Pour une solution modulaire et évolutive

Construisez votre télégestion



La richesse de la gamme CLIP repose sur sa technologie de pointe, mais aussi sur son évolutivité et sa modularité : le CLIP répond en effet aux exigences de sites de toutes tailles. Par le simple ajout d'extensions, une installation de télégestion CLIP peut évoluer vers plus de fonctionnalités.

Des fonctionnalités étendues

- **Acquisition et traitement des données** : A partir de blocs fonctionnels de type alarme, comptage, signalisation, mesure, télécommande, régulation, calcul de débit...
- **Transmission des informations** : Lors d'un changement d'état sur une des E/S, une alarme horodatée est transmise. Elle peut être diffusée vers 5 directions téléphoniques et imprimée au fil de l'eau.
- **Consultation et pilotage des données à distance** : le résultat de chaque bloc fonctionnel est visualisable sur PC, Minitel, téléphone fixe ou mobile, pager, PDA... sous forme de journal, graphique, état et bilan.

Un logiciel d'exploitation puissant : WIT Tool

L'exploitation d'une installation télégérée grâce au CLIP s'effectue à partir du logiciel WIT Tool, fourni gratuitement avec le matériel. La suite logicielle WIT Tool constitue le tableau de bord de votre installation. Accessible en local ou à distance, elle assure :

- L'accès direct au paramétrage des sites.
- La visualisation et le suivi des données en temps réel ou différé.
- Les actions en télécommande.
- L'affichage graphique des données.
- L'impression et l'export des données vers d'autres logiciels.

Des applications spécifiques métier

- Le contrôle d'accès.
- La gestion des centrales de traitement d'air.
- La régulation électrique.
- La gestion des postes de relèvement.
- La régulation de chaufferie.



Pour plus d'informations, demandez le catalogue CLIP et les fiches solution associées !



Les Atouts de la solution CLIP

Simplicité d'utilisation

- Exploitation, paramétrage et sauvegarde avec le logiciel WIT Tool fourni gratuitement.
- Ajout d'extensions sans reconstruction de l'application.

Modularité et Evolutivité

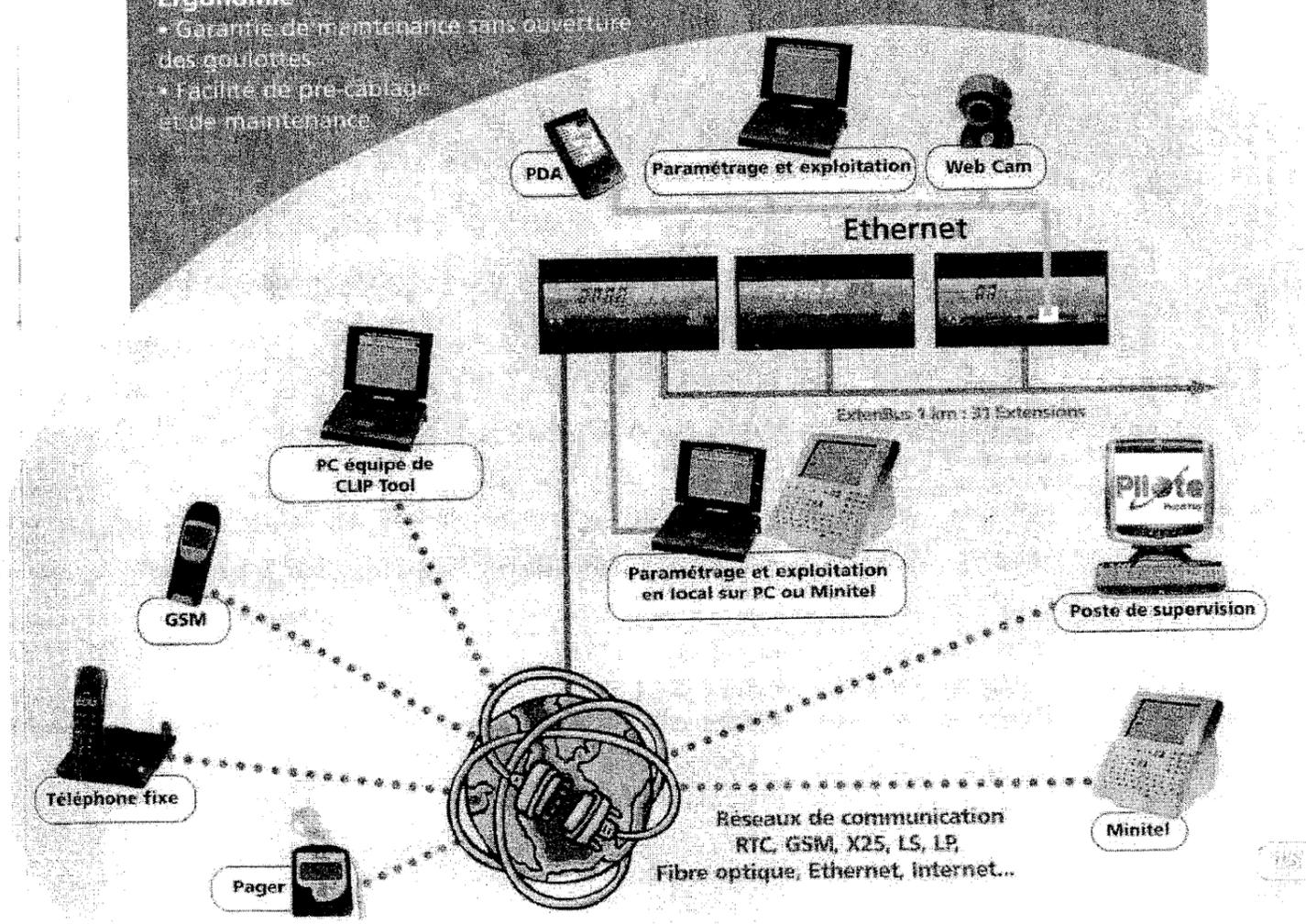
- Augmentation des points télégérés par l'ajout d'extensions, à choisir dans une large gamme.

Ouverture

- Interface avec les systèmes locaux en réseau Ethernet.
- Compatibilité avec la majorité des automates, régulateurs et superviseurs du marché.

Ergonomie

- Garantie de maintenance sans ouverture des goulottes.
- Facilité de pré-cablage et de maintenance.



BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 9/27

CLIP EXTENSION LAN CLIP EXTENSION WAN



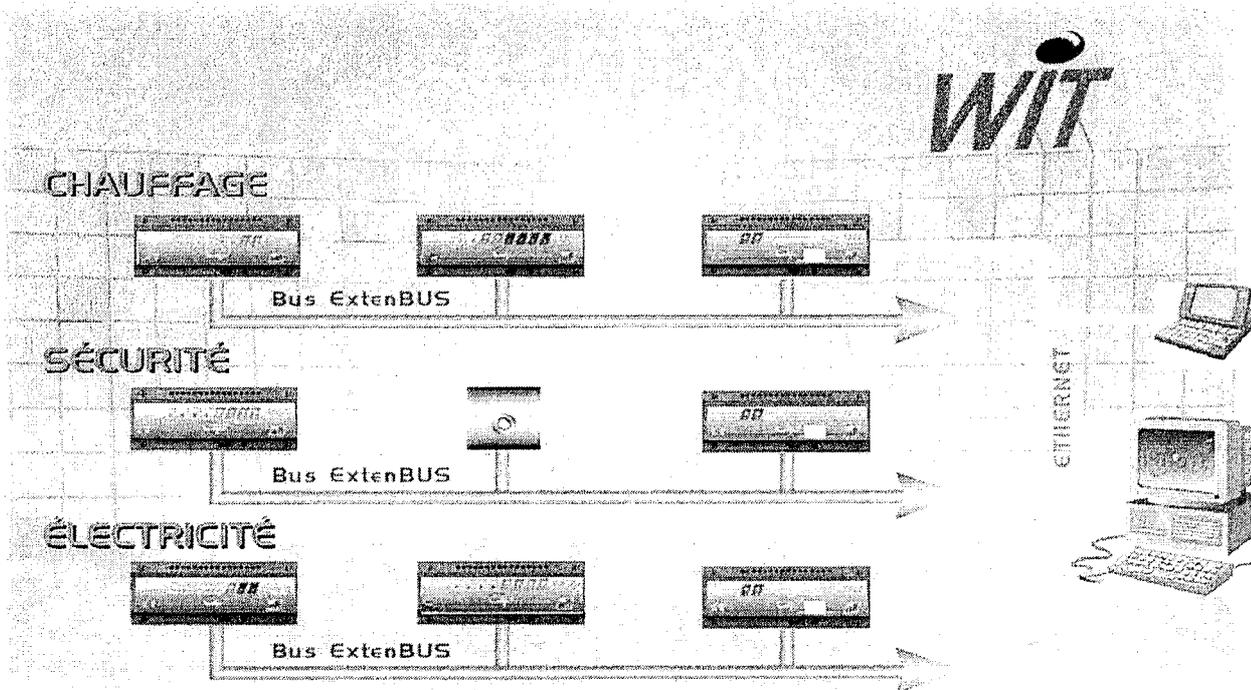
LA COMMUNIC@TION AU CŒUR DE LA TÉLÉGESTION

WIT présente ses nouvelles extensions CLIP intégrant les nouvelles technologies Internet et Intranet pour le contrôle et le pilotage à distance des installations techniques. Ces nouvelles extensions CLIP permettent d'utiliser le réseau informatique existant pour amener l'ouverture Ethernet à une installation CLIP.

- Le CLIP Extension LAN-ETHERNET (1)
- Le CLIP Extension WAN (2)

FONCTIONNALITÉS

FÉDÉRER LES ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES



✓ Passerelle Ethernet :

- Mise en réseau des installations de télégestion et des équipements informatiques du bâtiment.
- Raccordement du CLIP au réseau Ethernet : l'extension LAN-Ethernet est une interface entre le CLIP et des systèmes locaux (PC ou automates) reliés au réseau Ethernet, sous protocole TCP/IP.

✓ Transmission des alarmes par e-mail sur le réseau Ethernet :

- Envoi des alarmes par e-mail sur un serveur de messagerie, via le réseau Ethernet.

(1) LAN = Local Area Network (réseau local d'applications).

(2) WAN = Wide Area Network (réseau mondial d'applications).

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 10/27

REFERENCES PRODUITS

Désignation	Caractéristiques	Réf.
Extension CLIP LAN-Ethernet	<ul style="list-style-type: none"> - Connexion sur l'ExtenBUS - 1 port Ethernet 10 BaseT, prise RJ45 en liaison avec le réseau par un hub. - Protocole réseau : TCP/IP. - Adresse IP fixe paramétrable. - Serveur Web. 	CLP672
Embase Extension CLIP LAN-Ethernet	<ul style="list-style-type: none"> - Embase fixée sur rail DIN - Spécifique à l'extension LAN-Ethernet. 	CLP105

ANNEXE 2



> ÉVÉNEMENTS



Deux rendez-vous en année N+1

a. **Elec Home & Building** aura lieu avec **Interclima** dans le cadre de la semaine de second œuvre technique et du bâtiment communicant du **17 au 20 janvier année N+1** à la **Porte de Versailles** permettant ainsi aux visiteurs de trouver l'ensemble des produits, systèmes et solutions pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels,

- **Systèmes Composants et Solutions (SCS) – Automation & Control** du **4 au 8 décembre année N+1** au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte,

« **Elec Industries, automation, Mesucora et Energies Infrastructures** se tiendra avec **Mécanelem, Mécatronic Automation, Optimisation Europe** du **4 au 8 décembre année N+1** afin de créer un nouveau concept : la semaine Internationale des Systèmes Composants et Solutions (SCS) pour l'Industrie et les Infrastructures – Automation & Control **au Parc des expositions de Paris Nord Villepinte.** »

Cette manifestation offrira un panorama complet des composants et systèmes d'automatismes de la protection, du contrôle de la distribution électrique des installations industrielles ainsi que des solutions et logiciels pour l'industrie et les infrastructures.

En savoir plus sur Elec Home & Building avec Interclima...

Retour sur Elec année N-1 :

68408 visiteurs reçus en 5 jours, la semaine d'ELEC de l'avis de tous, visiteurs et exposants, est un succès.

Avec **8550 visiteurs étrangers** représentant 12,5% du total des visiteurs, ELEC réaffirme son rayonnement au plan international.

Les pays du Maghreb avec le Maroc au deuxième rang, la Tunisie et l'Algérie respectivement au troisième et septième rang connaissent la plus forte progression.

Les pays de l'Union européenne sont fidèles à la manifestation et en particulier la Belgique, le Royaume uni, l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 12/27

116 pays se sont rendus à ELEC année N-1.

Satisfaction des exposants, qui ont tous souligné la qualité des contacts pris sur leurs stands. La majorité des visiteurs venant avec des projets et des problèmes concrets à traiter.

La continuité de service est sans aucun doute la préoccupation essentielle des différents secteurs.

L'approche est différente que ce soit pour le marché du résidentiel et du tertiaire ou de l'industrie.

L'externalisation des compétences n'est pas de même nature dans la mesure où le recours à des intervenants extérieurs à l'entreprise ou à des bureaux d'études, installateurs, distributeurs ou prescripteurs est directement lié au type de prestation.

C'est pourquoi on trouvait sur les stands non seulement des produits intelligents mais de nombreux systèmes et solutions avec des offres de services associés.

Cette évolution importante confirme la nécessité de permettre, à la fois aux visiteurs et aux exposants de disposer d'une offre globale.

C'est dans cette perspective qu'à la demande des principales entreprises des différents secteurs concernés la semaine d'Elec se dédouble dans deux nouveaux concepts :

- **Elec Home & Building** aura lieu avec **Interclima** dans le cadre de la semaine du second œuvre technique et du bâtiment communicant du 17 janvier au 20 janvier année N+1 à la Porte de Versailles permettant ainsi aux visiteurs de trouver l'ensemble des produits, systèmes et solutions pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels.
- **Elec industries, automation, Mesucora Energies Infrastructure**, se tiendra du 4 au 8 décembre année N+1 au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte dans le cadre de **la semaine Internationale des Systèmes Composants et Solutions pour l'Industrie SCS- Automation & Control** avec **Mecanolem Mecatronic, Optimisation Europe** et **Automation** offrant un panorama complet des composants et systèmes d'automatismes, de la protection, du contrôle de la distribution électrique des installations industrielles ainsi que des solutions et logiciels pour l'industrie et les infrastructures.

Elec continue, s'adapte aux marchés permettant ainsi une rationalisation des moyens engagés et apporte aux visiteurs l'offre globale qu'ils souhaitent avoir à l'occasion de leur venue aux expositions.

Une nouvelle dimension pour de nouveaux marchés.

Rendez-vous en année N+1.

CONDITIONS GENERALES D'UTILISATION - [NOUS CONTACTER](#)

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 13/27

ANNEXE 3

À RENDRE AVEC LA COPIE

VOTRE STAND	CALCULEZ LE PRIX DE VOTRE PARTICIPATION
1/ <input type="checkbox"/> STAND NU (OBLIGATOIRE) : Une surface nue, une enseigne avec le n° de stand, moquette au sol (sur demande) et des cloisons modulaires (sur demande).	1/ SURFACE NUE obligatoire : 220 € x votre surface de stand (m²) = € ht
2/ LA CONFIGURATION DE VOTRE STAND (cochez la case) : <input type="checkbox"/> Type A : 1 allée, sans angle <input type="checkbox"/> Type C : 3 allées, 2 angles <input type="checkbox"/> Type B : 2 allées, 1 angle <input type="checkbox"/> Type D : îlot, 4 angles	2/ SUPPLÉMENT POUR ANGLES : 500 € x nombres d'angles angle(s) = € ht
	
+ VOTRE CHOIX D'AMÉNAGEMENT COMPLÉMENTAIRE :	+ VOTRE CHOIX D'AMÉNAGEMENT COMPLÉMENTAIRE (en sus de votre surface nue) :
3/ <input type="checkbox"/> STAND PRÉ-ÉQUIPÉ : une surface moquetée, des cloisons de séparations modulaires, une enseigne avec le n° de stand, une réserve, un compteur électrique de 3 KW, un rail de 3 spots par 9 m².	3/ STAND PRÉ-ÉQUIPÉ : < 18 m² : 75 € · > 18 m² : 60 € € x votre surface de stand (m²) = € ht
4/ <input type="checkbox"/> STAND PRÊT À EXPOSER : une surface moquetée, des cloisons de séparations modulaires, deux enseignes avec le n° de stand, une enseigne haute avec logo, une réserve, un compteur électrique de 3 KW, un rail de 3 spots par 9 m², un crédit mobil de 30 €/m², un nettoyage quotidien du stand.	4/ STAND PRÊT À EXPOSER : < 18 m² : 240 € · > 18 m² : 220 € € x votre surface de stand (m²) = € ht
NOUVEAU 5/ <input type="checkbox"/> STAND "TRADITION" : une surface moquetée, des cloisons de séparation en bois recouvertes de coton gratté (couleurs aux choix), une enseigne avec logo, deux enseignes avec le n° et le nom de la société, un bureau vitré à partir de 24 m², une réserve, un compteur électrique de 3 KW, un rail de 3 spots par 9 m², un crédit mobilier de 30 €/m², un nettoyage quotidien du stand.	5/ STAND "TRADITION" : > 18 m² : 250 € 250 € x votre surface de stand (m²) = € ht
NOUVEAU 6/ <input type="checkbox"/> STAND "DÉCORATEUR" À PARTIR DE 50 M² (voir fiche) : un conseiller est à votre écoute pour créer avec vous un stand à votre image.	6/ STAND "DÉCORATEUR" : à partir de 50 m² € : 320 € 320 € x votre surface de stand (m²) = € ht
7/ <input type="checkbox"/> STAND À ÉTAGE	7/ STAND À ÉTAGE : supplément de 15% sur la surface au sol = € ht

INDIQUEZ VOS PRÉFÉRENCES

Dimensions souhaitées du stand : longueur m x largeur m

Souhaitez-vous utiliser une structure de stand déjà existante ? oui non

Voisinage particulier > Proche de
 > Éloigné de

Autres commentaires

N.B. Vos souhaits seront pris en compte sous réserve des disponibilités.

VOTRE SECTEUR D'EXPOSITION (UN SEUL CHOIX POSSIBLE, ne cocher obligatoirement qu'une seule case)

<input type="checkbox"/> Automatismes des bâtiments	<input type="checkbox"/> Energies renouvelables	<input type="checkbox"/> Pompes, robinetterie, canalisations & traitement d'eau
<input type="checkbox"/> Câbles, systèmes de câblage	<input type="checkbox"/> Equipements & opérateurs de réseaux de télécommunication	<input type="checkbox"/> Presse
<input type="checkbox"/> Chauffage & eau chaude sanitaire	<input type="checkbox"/> Facility management, exploitation & maintenance	<input type="checkbox"/> Régulation, Gtb, mesure-contrôle
<input type="checkbox"/> Climatisation & conditionnement d'air	<input type="checkbox"/> Fournisseurs & distributeurs d'énergie	<input type="checkbox"/> Réseaux Vdi
<input type="checkbox"/> Continuité et qualité de l'énergie	<input type="checkbox"/> Froid	<input type="checkbox"/> Sécurité, protection incendie et contrôle d'accès
<input type="checkbox"/> Distribution électrique BT/MT	<input type="checkbox"/> Outillage, fixations & solutions installateurs	<input type="checkbox"/> Ventilation
<input type="checkbox"/> Eclairage & gestion de l'éclairage	<input type="checkbox"/> Organismes professionnels	<input type="checkbox"/> Autre(s)

Quels produits voulez-vous exposer ?

NOUVEAUTÉ PACK AFFAIRES
 Avec le pack affaires, bénéficiez de l'organisation de rendez-vous sur des cibles spécifiques de vos marchés (maître d'ouvrage/utilisateurs finaux, ou bureaux d'études, ou directeurs techniques ...). Ces décisionnaires sont sélectionnés sur leur projets d'investissement à court terme.

+ VOTRE CHOIX DE PACK

8/	PACK STANDARD (obligatoire)	PACK PREMIUM	NOUVEAU : PACK AFFAIRES	
Frais de Dossier	inclus	inclus	inclus	
Badges Exposants	inclus	inclus	inclus	
Inscription au catalogue	inclus	inclus	inclus	
Lecteur de badges	inclus	inclus	inclus	
Invitations*	1000	illimitées	illimitées	
Invitations VIP au prorata de votre surface de stand	5 par 18 m²	7 par 18 m²	10 par 18 m²	
Stickers	500	500	1000	
Nouveaux produits dans le guide des nouveautés presse	inclus	inclus	inclus	
www.interclimaelec.com	3 infos société/produits	6 infos société/produits	9 infos société/produits	
Adresses de visiteurs pré-enregistrés**		1 700	1 700	
Publicité & partenariats		5% de remise	5% de remise	
RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES			RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES	
Tarif	1 270 € ht	2 600 € ht	5 100 € ht	= € ht

*À partir de 5 000 invitations, les frais d'expédition sont à la charge de l'exposant. **Les conditions de mise à disposition vous seront communiquées pour toute commande.

9/ ASSURANCE Obligatoire - Plafond de garantie, 15 000 € (frais de dossier inclus)	= 155 € ht
TOTAL HORS TAXES : 1 + 2 (+ option : 3 ou 4 ou 5 ou 6 + 7) + 8 (standard, premium ou affaires) + 9	= € ht
TVA 19,60%	= €
TOTAL TOUTES TAXES COMPRISES	= € TTC

CO-EXPOSANTS : pour devenir co-exposant et bénéficier des prestations du pack standard vous devez vous acquitter de son montant et de l'assurance obligatoire.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 14/27

ANNEXE 4

Société WIT
ST LAURENT DU VAR

le, 15 septembre 200X

DE : M. V. MARQUIS
Directeur commercial

A : M. X
Assistant commercial

NOTE DE SERVICE

En date du....., nous avons pris la décision d'être présent au salon ELEC +INTER-CLIMA du 17 au 20 janvier 200X. Vous êtes chargé d'effectuer la réservation d'un stand auprès de l'organisateur.

Il nous semble important que la surface (24 m² soit 6m x 4m) de celui-ci soit moquettée, équipé d'un compteur électrique de 3 kW , d'un rail de spots, de cloisons modulaires, de deux enseignes plus un logo puisque nous n'utiliserons pas une structure de stand déjà existante. De plus, n'étant pas à proximité du salon, il est préférable de louer du mobilier et de faire nettoyer le stand chaque jour.

L'emplacement de ce stand est primordial, mais compte tenu de notre budget, on retiendra une surface dans un angle ouvert sur deux allées ; par contre il nous semble intéressant d'être à proximité d'un concurrent direct tel que la société T.A.C. (groupe Schneider).

Enfin, dans le choix des outils de promotion, nous nous limiterons au pack standard.

Bon travail.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 15/27

ANNEXE 5

DONNEES FINANCIERES

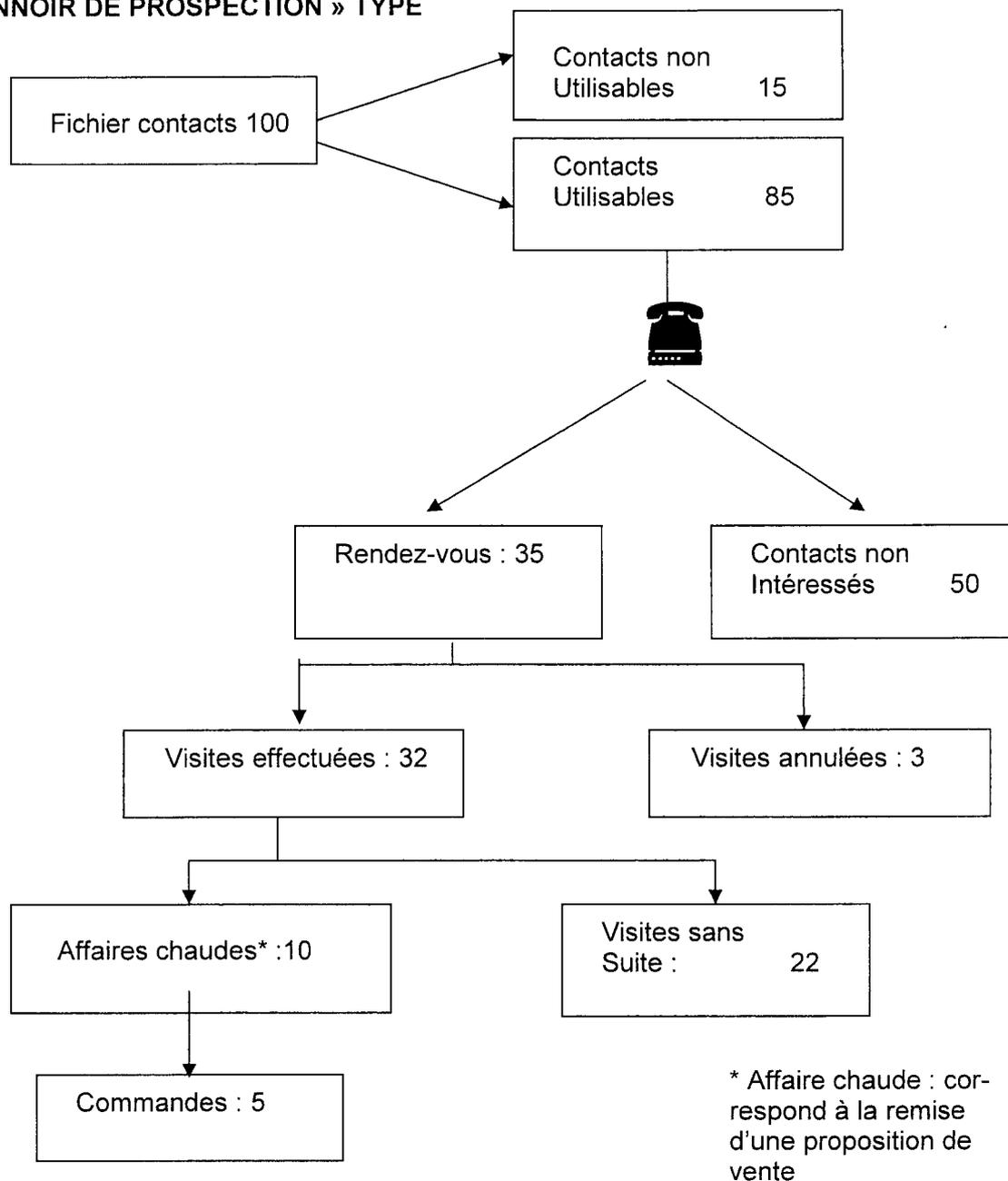
Compte tenu des données des années précédentes et pour une durée de 4 jours, le budget prévisionnel peut s'établir comme suit :

Publipostage	Envoi de 400 courriers destinés à des prospects et des clients pour annoncer le salon, courrier accompagné d'une invitation	Coût d'un courrier, envoi compris : 0.76 €
Stand de base	Frais de stand (calculé dans le dossier d'inscription)	
Aménagement du stand	Location de mobilier d'exposition supplémentaire Location de plantes vertes	134 €/jour 20 €/jour
Frais de personnel	3 commerciaux 2 assistants commerciaux Hébergement (20 nuitées) Location de voitures Billets d'avion	Prime fixe de 152 € par vendeur Prime fixe de 70 € par assistant 48 € la nuitée 308 € 5 billets à 180 €
Frais de réception	Buffet et repas divers	457 €
Documentation	300 plaquettes	1.17 € l'unité

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 16/27

ANNEXE 6

« ENTONNOIR DE PROSPECTION » TYPE

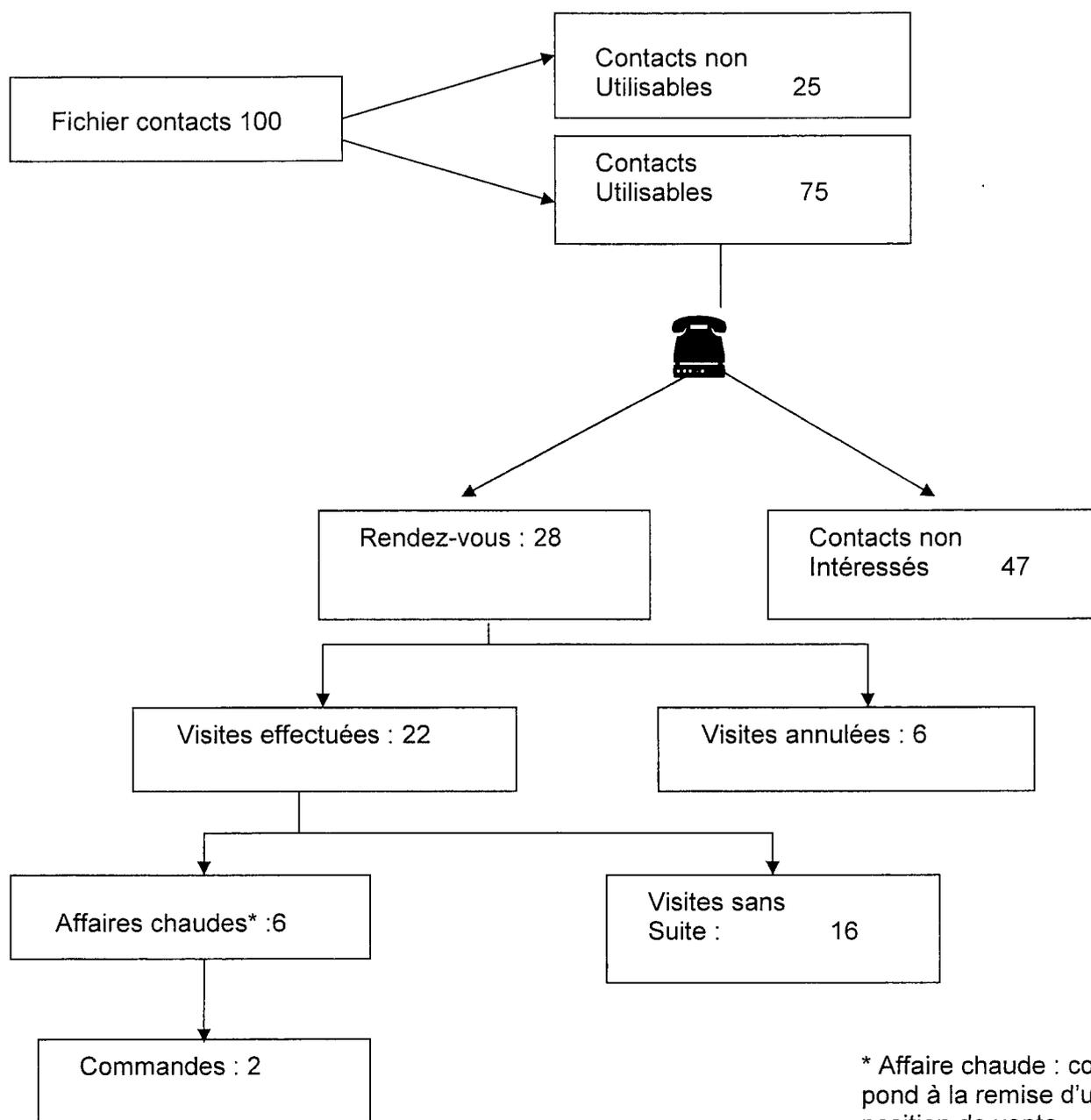


RATIOS D'ÉVALUATION DE L'ACTIVITÉ DE PROSPECTON

R1 : Ratio de prospection global	Nombre de commandes/ Nombre de contacts utilisables
R2 : Ratio de rendement téléphonique	Nombre de rendez-vous/Contacts utilisables
R3 : Ratio de productivité des visites	Nombre d'affaires chaudes/Nombre de visites effectuées
R4 : Ratio de concrétisation	Nombre de ventes/Nombre d'affaires chaudes

ANNEXE 7

« ENTONNOIR DE PROSPECTION » DU TECHNICO-COMMERCIAL

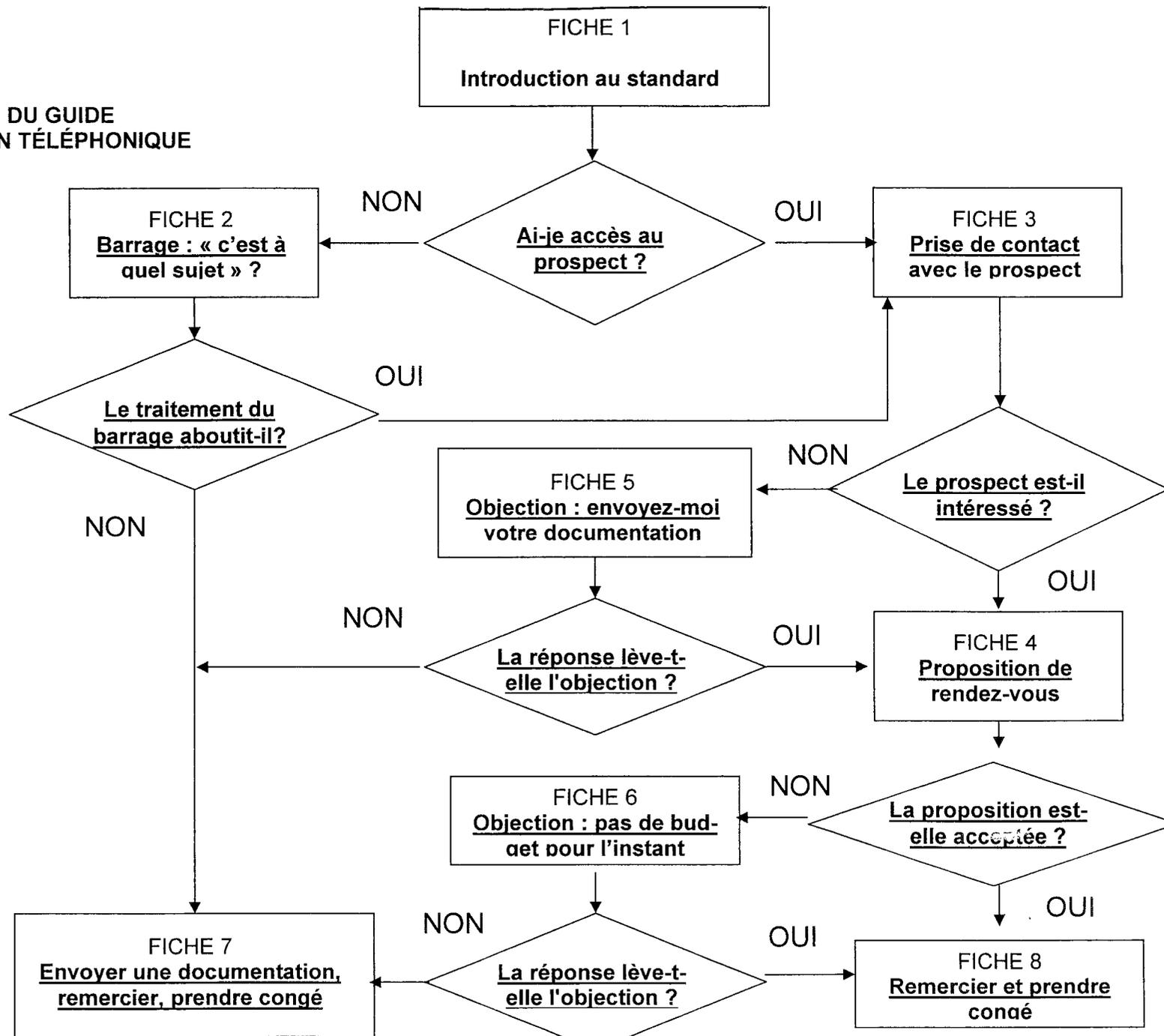


* Affaire chaude : correspond à la remise d'une proposition de vente

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 18/27

ANNEXE 8

**STRUCTURE DU GUIDE
D'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE**



BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 19/27

FICHE 1

INTRODUCTION AU STANDARD

FICHE 2

BARRAGE : C'EST À QUEL SUJET ?

FICHE 3

PRISE DE CONTACT AVEC LE PROSPECT

FICHE 4

PROPOSITION DE RENDEZ-VOUS

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 20/27

À RENDRE AVEC LA COPIE

FICHE 5

OBJECTION : ENVOYEZ-MOI UNE DOCUMENTATION

FICHE 6

OBJECTION : PAS DE BUDGET POUR L'INSTANT

FICHE 7

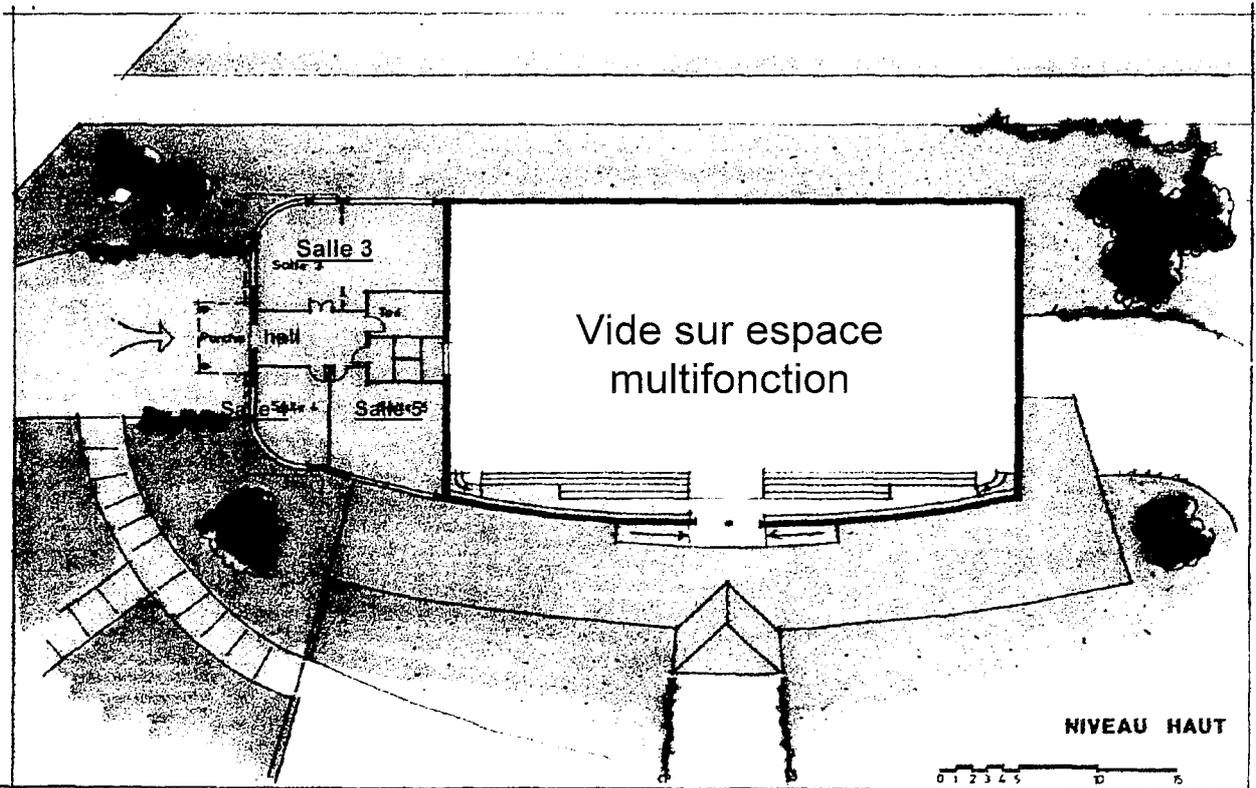
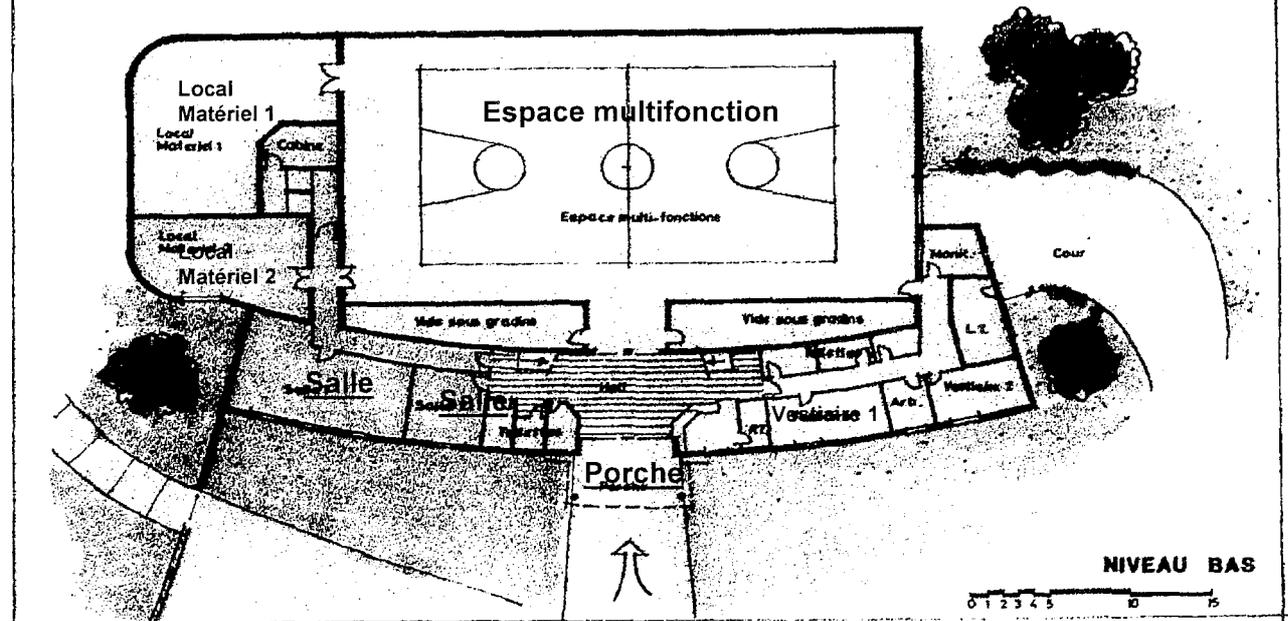
ENVOYER UNE DOCUMENTATION, REMERCIER, PRENDRE CONGÉ

FICHE 8

REMERCIER ET PRENDRE CONGÉ

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 21/27

**ANNEXE 10
PLANS DU BATIMENT**



BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 22/27

ANNEXE 11

LES BESOINS DU CLIENT

« Suivant les activités sportives pratiquées, l'éclairage devra s'adapter au mieux à la grande salle. Les activités se limiteront aux disciplines suivantes : gymnastique, basket-ball, volley-ball, handball, tennis de table, escrime, boxe.

De plus, nous souhaitons pouvoir consulter les consommations d'eau et d'électricité de la salle omnisports depuis n'importe quel endroit en utilisant le réseau Intranet de la communauté de communes.

Évidemment, les personnes qui pratiqueront une activité sportive dans cette salle doivent avoir de l'eau chaude pour se doucher.

Afin d'éviter le gaspillage, il nous semble essentiel que le chauffage des lieux ne soit activé que lorsque ceux-ci sont occupés. »

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Épreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 23/27

ANNEXE 12

DESCRIPTIF QUANTITATIF

DÉSIGNATION	RÉFÉRENCE	QUANTITÉ	PRIX
UC 2231	CLP306	1	
Extension 2231	CLP506	6	
embase UC	CLP101F	1	
embase extension	CLP103	6	
cordon téléphone	CLP604F	1	
Batterie 12V 7AH	WR8000003	1	
Parasurtenseur secteur	WR8000006	1	
Power extenbus	CLP620	1	
module LAN pour réseau interne	CLP672	1	
1 embase extension LAN	CLP105	1	
Mise en service	FORFAIT	1	1 100 € HT

DONNÉES FINANCIÈRES DE LA SOCIÉTÉ WIT

Compte tenu de l'importance de cette affaire, le taux de remise appliqué sur le tarif public est de 17 %.

DONNÉES FINANCIÈRES pour l'entreprise qui fera la mise en œuvre

Câble très basse tension 7,5 mm² 40 mètres à 0.65 € HT le mètre
Temps de main d'œuvre : 5 heures

Coût (Déboursé) horaire moyen de main d'œuvre : 24.50 € (coef A)

Frais généraux : soit un coefficient (coef B) de 1.25 à appliquer sur le déboursé sec : câble et main d'œuvre

Marge bénéficiaire : 15 % du prix de revient.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 24/27

**ANNEXE 13
TARIF OFFICIEL 2005**



La gamme

Clip

REFERENCE	UC CLIP NANO	TARIF
CLP201	CLIP NANO 8.0.0.0.	700 € HT
CLP202	CLIP NANO 0.8.0.0.	700 € HT
CLP203	CLIP NANO 0.0.4.0.	700 € HT
CLP204	CLIP NANO 6.2.0.0.	700 € HT
CLP205	CLIP NANO 5.1.2.0.	785 € HT
CLP206	CLIP NANO 2.2.3.1.	825 € HT
CLP208	CLIP NANO 8.0.0.0./S	700 € HT
CLP209	CLIP NANO 4.4.0.0.	700 € HT
CLP210	CLIP NANO 15.0.0.0.	775 € HT
CLP211	CLIP NANO A.C.R.	875 € HT
CLP224	CLIP NANO 7.2.1.0.	785 € HT
UC CLIP		
CLP301	CLIP 8.0.0.0.	900 € HT
CLP302	CLIP 0.8.0.0.	900 € HT
CLP303	CLIP 0.0.4.0.	900 € HT
CLP304	CLIP 6.2.0.0.	900 € HT
CLP305	CLIP 5.1.2.0.	985 € HT
CLP306	CLIP 2.2.3.1.	1 025 € HT
CLP307	CLIP 2COM	1 025 € HT
CLP308	CLIP 8.0.0.0./S	900 € HT
CLP309	CLIP 4.4.0.0.	900 € HT
CLP310	CLIP 15.0.0.0.	975 € HT
CLP311	CLIP A.C.R.	1 075 € HT
CLP313	CLIP RVL470	975 € HT
CLP314	CLIP 4SVA	1 075 € HT
CLP321	CLIP 0.0.0.4.	1 075 € HT
CLP324	CLIP 7.2.1.0.	985 € HT
REFERENCE	EXTENSIONS	TARIF
CLP501	EXTENSION 8.0.0.0.	175 € HT
CLP502	EXTENSION 0.8.0.0.	175 € HT
CLP503	EXTENSION 0.0.4.0.	175 € HT
CLP504	EXTENSION 6.2.0.0.	175 € HT
CLP505	EXTENSION 5.1.2.0.	260 € HT
CLP506	EXTENSION 2.2.3.1.	300 € HT
CLP507	EXTENSION 2COM	300 € HT
CLP508	EXTENSION 8.0.0.0./S	175 € HT
CLP509	EXTENSION 4.4.0.0.	175 € HT
CLP510	EXTENSION 15.0.0.0.	250 € HT
CLP511	EXTENSION A.C.R.	350 € HT
CLP513	EXTENSION RVL470	250 € HT

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2007
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : 7DONTC1		Page : 25/27



La gamme

Clip

REFERENCE	EXTENSIONS PARTICULIERES	TARIF
CLP616	AMPLI EXTENBUS	145 € HT
CLP620	POWER EXTENBUS	200 € HT
CLP634	CLIP MODEM LS/RTC	500 € HT
CLP635	BORNIER EXTENBUS	27 € HT
CLP648	MODULE VISUAL	250 € HT
CLP653	MODULE POWER SAVE (livré avec batterie 0,8 Ah)	100 € HT
CLP672	EXTENSION LAN	600 € HT
CLP673	EXTENSION WAN	1 000 € HT
CLP678	DECODEUR WIEGAND	250 € HT
CLP679	DECODEUR ISO2	250 € HT
CLP680	DECODEUR DALLAS	200 € HT
CLP684	EXTENSION EURIDIS	250 € HT

REFERENCE	CORDONS DE LIAISON	TARIF
CLP601	CORDON MINITEL	10 € HT
CLP602	CORDON CLIP/PC	70 € HT
CLP603	CORDON CLIP/MAC	70 € HT
CLP604F	CORDON TELEPHONE France	10 € HT
CLP604I	CORDON TELEPHONE Italie	15 € HT
CLP604E	CORDON TELEPHONE Espagne	15 € HT
CLP604CH	CORDON TELEPHONE Suisse	45 € HT
CLP604A	CORDON TELEPHONE Allemagne	45 € HT
CLP605	CORDON ADAPTATEUR FORCE (PORT A) / PC	130 € HT
CLP606	ADAPTATEUR FORCE POUR CLP602/603	65 € HT
CLP636	CORDON ADAPTATEUR INFRA-ROUGE TX/RX-TTL	185 € HT
CLP637	CORDON ADAPTATEUR INFRA-ROUGE RS232	185 € HT
CLP660	CORDON ADAPTATEUR RS232/RS485	135 € HT

REFERENCE	EMBASES (1)	TARIF
CLP101F	EMBASE CLIP/CLIP NANO France	65 € HT
CLP101I	EMBASE CLIP/CLIP NANO Italie	65 € HT
CLP101E	EMBASE CLIP/CLIP NANO Espagne	65 € HT
CLP101CH	EMBASE CLIP/CLIP NANO Suisse	95 € HT
CLP101A	EMBASE CLIP/CLIP NANO Allemagne	95 € HT
CLP103	EMBASE EXTENSION	50 € HT
CLP104	EMBASE POWER EXTENBUS	65 € HT
CLP105	EMBASE EXTENSION LAN	50 € HT
CLP106	EMBASE EXTENSION WAN	65 € HT
CLP120	EMBASE EXTENSION GSM/ICOM	55 € HT

(1) Les embases CLIP/CLIP NANO sont livrées avec leur cordon téléphone.



La gamme

Clip

REFERENCE	ACCESSOIRES	TARIF
CLP608	LOT DE 5 CARTES DE PROXIMITE	45 € HT
CLP609	LOT DE 50 CARTES DE PROXIMITE	420 € HT
CLP611	MODULE VOCAL	305 € HT
CLP612	LOT DE 5 BADGES DALLAS	40 € HT
CLP617	LOT DE 10 PEIGNES DE CABLAGE	45 € HT
CLP618	TOURNEVIS POUR TETE METAL	25 € HT
CLP641	LOT DE 8 SIMULATEURS	350 € HT
CLP646	LOT DE 50 BADGES DALLAS	265 € HT
CLP649	TETE DE LECTURE DALLAS POUR VISUAL	70 € HT
CLP650	ANTENNE GSM FILAIRE	85 € HT
CLP658	TETE DE LECTURE DALLAS METAL	70 € HT
CLP659	TETE DE LECTURE DALLAS PLASTIQUE	70 € HT
CLP661	LOT DE 20 CORDONS EXTENBUS	45 € HT
CLP664	SONDE POUR VISUAL	70 € HT
CLP671	LOT DE 10 BORNISERS EXTENBUS	230 € HT
CLP675	LOT DE 5 CARTES ISO2 HiCo	50 € HT
CLP676	LOT DE 50 CARTES ISO2 HiCo	450 € HT
CLP682	LOT DE 5 BADGES PORTE CLE EN PLASTIQUE	50 € HT
CLP683	LOT DE 50 BADGES PORTE CLE EN PLASTIQUE	450 € HT
CLP685	LOT DE 5 BADGES PORTE CLE EN CUIR	80 € HT

REFERENCE	ENVIRONNEMENT PRODUIT ⁽²⁾	TARIF
WR800002	BATTERIE 12V 2AH	25 € HT
WR800003	BATTERIE 12V 7AH	30 € HT
WR800005	PARASURTENSEUR RTC	65 € HT
WR800006	PARASURTENSEUR SECTEUR	65 € HT
WR800008	PARASURTENSEUR LIGNE SPECIALISEE	75 € HT
WR800013	CAMERA ETHERNET	550 € HT
WR800018	MODEM FAX RTC LIAISON USB	65 € HT
WR800019	MODEM MESSAGE RTC LIAISON RS232	130 € HT
WR800020	MODEM GSM AVEC ANTENNE	300 € HT
WR800023	IMPRIMANTE FIL DE L'EAU 80 COLONNES N&B	220 € HT
WR800024	IMPRIMANTE JET D'ENCRE COULEUR	80 € HT
WR800028	CONVERTISSEUR USB/RS232 WINDOWS XP	80 € HT
WR800029	CONVERTISSEUR USB/RS232 WINDOWS 2000	50 € HT