Découvrez notre Newsletter !
Si vous avez des difficultés à visualiser cet email, suivez ce lien

ERGELEC Service

Newsletter

N°06 | MAI 2021

L'EDITO

Cher Client, Chère Cliente,

C'est toujours **avec autant de plaisir** que nous communiquons avec vous à travers cette newsletter, dans un contexte un plus favorable que ces derniers mois même si la situation reste tendue.

Espérons que 2021 nous permettra de retrouver la **stabilité nécessaire** à nos équipes et à nos organisations pour assurer auprès de vous notre **dynamique commerciale.**

A l'ordre du jour, tous les sujets habituels ; les derniers évènements de la vie de notre entreprise, nos offres promotionnelles, un sujet technique sur les **bornes de charge** et toujours une attention particulière à un collaborateur. L'attention se porte cette fois sur Fabrice CASTELLANO qui a évolué dernièrement vers une mission de management commercial.

Bonne lecture et à bientôt.

Corinne GIMENEZ et Stéphane REIDON

A LA UNE :

Un **nouveau binôme au service de nos clients hôteliers Nathalie Brault et Oussama EL HADJ SALEM** en tant que commercial sédentaire et un **nouvel assistant Maxime MARTHEPHARAK** pour épauler Nicolas PETIT, notre responsable comptable.

Oussama
EL HADJ SALEM

01.64.05.61.35
o.elhadjsaleml@ergelec.fr

Maxime
MARTHEPHARAK

01.64.05.60.72
m.marthepharak@ergelec.fr

Découvrir

Découvrir

La relation commerciale, le point fort des indépendants : Rencontre avec l'un de ces acteurs chez Ergelec !

Fabrice CASTELLANO
Responsable commercial chez ERGELEC

Quel est ton parcours professionnel ?

De formation BTS électronique, j''ai commencé mon parcours professionnel chez un fabricant d'onduleurs DKR Industrie, puis en 1998, j'ai intégré en tant que technico-commercial, la société ALTILEC, société indépendante de distribution de matériel électrique. Sa petite structure m'a permis de collaborer avec tous les services, j'ai donc appris énormément.

En 2012 j'ai été sollicité par la société **ERGELEC** pour un **nouveau challenge** : développer le secteur de l'**hôtellerie**. Mon entreprise m'a ensuite donné l'opportunité de passer un **CQP** (certificat de qualification professionnelle - RUC Responsable des Unités

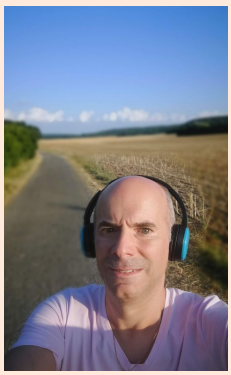
Commerciales) pour évoluer vers le poste de responsable commercial. En plus d'un soutien à l'équipe en prospection sur le secteur de Paris, j''accompagne depuis l'année dernière un nouveau commercial tout en gardant ma mission de commercial itinérant auprès des collectivités et du secteur FM.

Quelles sont les difficultés et les avantages que tu peux rencontrer dans ton métier?

Mon objectif est de **satisfaire tous mes clients** tout le temps et ce n'est pas toujours possible, j'essaie dans ce cas de trouver par tous les moyens des solutions. Si on prend par exemple le sujet du délai, nous sommes souvent dépendants du fabricant.
Autrement, j'apprécie vraiment **les relations établies au fils des ans avec les clients et les fournisseurs.**

De plus, j'ai toujours été très intéressé par les nouvelles technologies et de ce point de vue notre secteur d'activité est très riche en innovation en particulier dans le domaine de la domotique et des objets connectés. Les clients par leur projet enrichissent aussi mes connaissances.

Qu'est-ce qui te caractérise ?



J'aime créer avec les personnes qui m'entourent, à titre personnel et même professionnel une **relation familiale**. Mais au fur et à mesure des années, j'ai appris à être vigilant et à prendre du recul sur certaines situations. À défaut d'être trop gentil et de vouloir faire le meilleur pour mes clients, j'ai eu quelques désagréments dans le passé…! J'**aime rendre service et aider les autres** même si parfois mon attitude peut sembler trop insistante, mais je reste **dévoué.**

J'aime faire du **jogging** ; le rituel du samedi matin dans la forêt d'Etampes, aller à la **pêche** et surtout profiter de toutes les situations qui me permettent de décompresser, faire la **fête**, **danser**, mettre une bonne ambiance.

FOCUS TECHNIQUE

Les bornes de recharge
Un secteur porteur et acteur du développement durable

La France a confirmé être un acteur européen incontournable de la **transition vers la mobilité électrique** en triplant le nombre des ventes de véhicules électriques en 2020 par rapport à 2019. Cependant, cette transition est freinée si notre pays ne réussit pas à résoudre la question du **déploiement des infrastructures de recharge.**

Mais alors comment choisir sa borne parmi toutes celles proposées sur le marché ?

1 - Le type de prise

Il faut s'assurer que la borne soit **compatible avec la prise** de votre voiture électrique. Le câble permettant la recharge est fourni avec la voiture lors de son achat.

2. La puissance et le temps de charge

Tout dépend de la voiture et de sa puissance maximale en kW. Il faut savoir que **plus la puissance est grande, plus la vitesse de charge sera rapide**. Les différentes puissances que peuvent accepter les véhicules pour une **installation monophasée 230V** sont 10A - 2.3k, 14A - 3.2kW, 16A - 3.7k et 32A - 7.4kW. Et pour une **installation triphasée 400V** ce sont 3x16A – 11kW et 3x32A - 22kW. La vitesse de charge sera également impactée par

la taille de la batterie exprimée en kWh, composant la voiture.

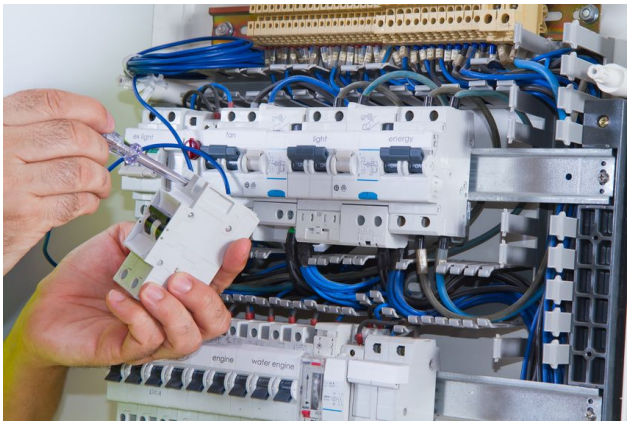
Par exemple le temps de charge pour une Renault Zoé en fonction du type de borne :

- Prise domestique 1.8kW - 8A = 14h42
- Prise domestique 2.3kW - 10A = 11h30
- Prise Green Up 3.2kW - 14A = 8h16
- Wall Box 3.7kW - 16A = 7h09
- Wall Box 7.4kW - 32A = 3h35
- Wall Box 11kW - 3x16A = 2h24
- Wall Box 22kW - 3x32W = 1h12

3. L'installation électrique

Une ligne électrique doit être dédiée à l'alimentation de la borne. Pour ce qui est du câblage, la distance entre le tableau électrique et la borne ainsi que sa puissance joueront un rôle dans le dimensionnement de la section du câble. Un **disjoncteur différentiel** devra être installé pour protéger à la fois la borne contre les surtensions ou risques d'incendie mais également les personnes contre les électrocutions.

Une installation monophasée permettra l'installation d'une borne de 7kVA au maximum. Si vous souhaitez augmenter la puissance de celle-ci et passer à 22kVA pour diminuer le temps de charge, l'installation électrique devra être en triphasée. Ceci impliquera un **changement d'abonnement** ainsi qu'une modification de l'arrivée électrique ainsi que des protections types disjoncteurs différentiels.



4. Le coût de recharge

Le tarif de recharge va dépendre de l'**abonnement électrique** et du **type de véhicule**. Par exemple le coût de charge pour une Renault Zoé dans le cadre d'un abonnement EDF pour un tarif de base à 0.1467 €/kWh est de 3.23€, pour un tarif heures pleines à 0.1593 €/kWh est de 3.50€ et pour un tarif heures creuses à 0.1244 €/kWh est de 2.74€.

5. Le coût d'installation

Le coût de cette installation est **difficilement estimable** car il va dépendre à la fois de la complexité du câblage, de la longueur des câbles ainsi que de la puissance de la borne.

6. Les aides financières

RGE RECONNU GARANT ENVIRONNEMENT

ADVENIR

PARIS

hager

NOTRE OFFRE BORNES DE CHARGE

Schneider Electric

Dylan RIEUL

Conseiller Technico-commercial et pôle technique

06.62.12.95.36

d.rieul@ergelec.fr

12 rue de l'industrie

77170 Brie-Comte-Robert

01.64.05.88.44

www.ergelec.com

Si vous ne souhaitez plus recevoir nos communications, désinscrivez-vous ici