

Diagnostic de la situation commerciale de Weole Energy (6 points)

Diagnostic interne

Forces	Faiblesses
<p>- <u>Le soutien de deux actionnaires importants</u> Le Crédit Agricole (branche Energies Renouvelables) Direct Energies, le 2^e opérateur d'électricité en France</p>	<p>- <u>Des produits en début de cycle de vie</u> Coûts importants, notoriété faible, pérennité en jeu Prix de vente (moyenne = 2000 €) principal frein à l'achat des ménages</p>
<p>- <u>Des chiffres encourageants</u> CA : * 4,6 entre 2008 et 2009 et * 2,9 entre 2009 et 2010 (soit + 359 % et + 198 % de taux de croissance) Nombre d'éoliennes installées : * 2,9 chaque année depuis 2008</p>	<p>- <u>Rentabilité à long terme de l'investissement</u> Il faut environ 12 ans avant que l'investissement ne soit rentable – Gains minimes (2450 €) dans la simulation pour les 12 premières années</p>
<p>- <u>Une gamme adaptable aux besoins</u> 3 lignes de produits adaptés à des environnements (notamment venteux) différents</p>	<p>- <u>Une force de vente « indirecte » à former</u> Le développement de la société passe par la création d'un réseau de distributeurs dont le métier n'est pas l'éolien → prospection, conclusions des contrats et formation nécessaire → pb coûts, temps</p>
<p>- <u>Certification</u> Solutions éoliennes certifiées DIN-VDE 0126 par ERDF</p>	
<p>- <u>Contrôle de la production asiatique</u> Une structure dépendant de Weole est chargée d'analyser à Shanghai la qualité des sous-traitants asiatiques fabriquant l'éolienne (sauf onduleurs et mâts)</p>	
<p>- <u>Couverture géographique vaste</u> Potentiel intéressant à conquérir Suivi, assistance technique des partenaires à prévoir sur Zone de chalandise élargie l'ensemble du territoire conquis</p>	

Diagnostic externe

Opportunités	Menaces
- <u>Le soutien fiscal</u> Crédit d'impôt Taux de TVA réduit (5,5 %)	- <u>Désengagement de l'Etat ?</u> Actions de l'Etat jugées insuffisantes Craintes de baisse des crédits d'impôt
- <u>Les pressions sociétales</u> pour l'environnement, les énergies propres et les économies d'énergie → responsabilité écologique accrue	- <u>Des intermédiaires et des ménages à convaincre</u> Résistances des spécialistes des éner- gies à intégrer une nouvelle technologie encore peu connue Craintes des ménages de rencontrer un installateur incompétent
- <u>Un marché porteur</u> Grenelle 2 non pénalisant pour le petit éolien ADEME : marché potentiel de 2 milliards d'euros en 2012 400 000 requêtes Google pour le petit et grand éolien	- <u>Un contexte concurrentiel</u> Concurrence américaine, chinoise et française
- <u>Législation peu contraignante pour l'installation</u> Pas de permis de construire si < à 12 m Pâles en limite (3 m) de propriété par rapport aux voisins	- <u>Pressions des associations anti-éolien</u> Eolien qui dégraderait le paysage, serait bruyant, inefficace car ne produirait de l'énergie qu'entre 20 et 30 % du temps
	- <u>Nature du vent</u> Etude du vent à mener avant toute installation sinon risque d'inefficacité de l'éolien

Conclusion : Entreprise Weole → une assise financière et technique sûre, installée sur un marché porteur, dont le développement peut être assuré par un réseau de distributeurs à condition que ceux-ci soient compétents et fiables... Il en va de l'image et de la pérennité de Weole Energy

Le diagnostic doit être structuré ; tout autre plan cohérent est acceptable.

Plan d'action commercial (8 points)

Objectifs

- Créer un réseau de partenaires distributeurs dynamiques et opérationnels
Les objectifs doivent répondre à des critères tels que: spécifique, mesurable, adapté, réaliste et réalisable, temporel (Objectif S.M.A.R.T)

Cible	Objectifs quantitatifs	Objectifs qualitatifs	Actions préconisées	Indicateurs de mesure
Distributeurs	<p>CA : 16 228 125 € (soit * 3,75 moyenne des coefficients multiplicateurs) et donc la moitié : 8 114 062,5 pour les distributeurs</p> <p>Nombre d'éoliennes à installer : 3 930 (*2,9)</p>	<p>Faire connaître Weole Energy et ses atouts</p> <p>Montrer l'intérêt et le potentiel de développement du marché de l'éolien</p> <p>Informers et convaincre du sérieux de Weole Energy sur le marché de l'éolien</p> <p>Créer des partenariats solides et pérennes</p>	<p>Prise de RV téléphonique avec les partenaires potentiels</p> <p>RV avec book, documentations techniques, commerciales, études de marché, contrats...</p> <p>Invitation à une JPO au siège avec démonstration d'une installation</p> <p>Engagement à la formation et un suivi régulier des partenaires (assistance technique notamment)</p> <p>Délivrance d'un agrément au terme de la formation</p> <p>Exclusivité territoriale</p>	<p>Taux de RV obtenus</p> <p>Taux de conquête</p> <p>Taux de participation à la JPO</p> <p>Taux de participation à la journée de formation</p> <p>Nombre de commandes</p> <p>Coût d'acquisition</p> <p>Nombre de réclamations, de recours à l'assistance technique ...</p>

Toute autre réponse cohérente est acceptable.

Amélioration des performances de la force de vente (6 points)*A destination des particuliers*Plan de découverte à destination des particuliers (technique de l'entonnoir)

1. Cellule familiale (composition, nombre d'enfants, d'adultes, âge...)?
2. Activité des adultes – Métier exercé ?
3. Solution actuelle : opérateur d'électricité actuel, factures mensuelles ?
4. Motivations au changement de production d'énergie ?
5. Maison : résidence principale, date d'entrée, date de propriété, nombre de pièces ?
6. Taille du jardin, proximité des voisins ?
7. Visite des lieux ?
8. Revenus ?
9. Imposition ?
10. Simulation ?

Reformulation.

Argumentaire

Caractéristiques	Avantages	Preuve
Eolien producteur d'énergie	Energie propre, responsabilité écologique	Evocation du Grenelle de l'environnement
Energie produite autoconsommée Surplus revendu à Direct Energy	Economies, gains, tarif préférentiel	Exemples d'autres particuliers Simulations
Gamme large, produits adaptés quelle que soit la nature du vent	Sécurité	Catalogue – Documentation technique et commerciale
Distributeur agréé par Weole Energy n° 1 du petit éolien	Sécurité – sérieux du fabricant et du distributeur	Agrément
Crédit d'impôt possible	Economies	Simulation
TVA à 5,5 %	Economies	Devis
Pas de permis de construire à demander si < 12 m	Confort et facilités administratives	Code de l'urbanisme

Toute autre proposition cohérente est acceptable.