



# APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT

Pour l'entreprise

## SIREA

Clôture : 17/12/2020 à 23h

Castres-Mazamet Technopole organise le 27/01/2021 une journée\* dédiée à l'innovation qui sera le point d'orgue d'une démarche d'identification et de sélection de **Talents** (startups, PME innovantes, laboratoires, ...) répondants à des thématiques d'innovation à court et moyen terme **d'Explorateurs** (PME innovantes et en forte croissance) à travers un parcours de rendez-vous BtoB qualifiés

Ce programme a pour ambition de mener à la réalisation de preuve de concept, de créer de nouveaux partenariats commerciaux, ou de générer des projets collaboratifs.

*\*compte tenu des contraintes sanitaires les rencontres pourront se faire soit en présentiel soit en visio conférence.*

Organisé par



Soutenu par



Initié par



En partenariat avec





La société SIREA est une PME industrielle spécialisée dans 5 domaines d'intervention :

- Efficience énergétique : Mesurer et optimiser les consommations électriques au travers de solutions de pilotage.
- Automatismes industriels : Interconnecter, piloter et superviser des systèmes élaborés ou complexes.
- Electricité industrielle : Intervenir sur des infrastructures diverses et complexes pour assurer la maintenance électrique des sites industriels.
- Protection foudre : Équiper et protéger les sites industriels contre le risque foudre sous la qualification Qualifoudre (paratonnerre, parafoudre, analyses de risque).
- Industrie 4.0 : Développer et déployer des solutions dans le cadre de la transformation numérique des industriels.

Depuis 25 ans, SIREA a déployé de nombreuses solutions à l'international, développant ainsi son réseau de partenaires sur les cinq continents. (<https://www.sireagroup.com/>)

SIREA en quelques chiffres :

- Création : 1994
- Effectif : 32 salariés en France - 36 à l'étranger
- Chiffre d'affaires 2019: 5,8M€
- 14 implantations réparties sur 5 continents
- 227 clients à travers le monde dont : EDF / TOTAL / ENEDIS / LINDE / SAGEMCOM

SIREA cherche à consolider son activité à travers deux axes de recherche distincts :

*AMI 1 : Recherche de compétence en électronique de puissance (détails p. 3)*

*AMI 2 : Recherche de compétence en Marketing et communication digitale (détails p. 5)*

*« Règlement » : p.7*

#### 1. Domaine de spécialité concerné

La problématique posée par SIREA concerne le **domaine de spécialité de l'Efficiences énergétique, visant la mesure et l'optimisation des consommations électriques au travers de solutions de pilotage.**

Fortement investie dans l'avènement des énergies renouvelables, SIREA associe ses compétences en automatisme ainsi que son savoir-faire dans l'électricité industrielle pour concevoir et déployer des solutions d'efficacité énergétique pour les particuliers (autoconsommation résidentielle) et les professionnels (solutions pour réduire les factures d'énergie).

Ces solutions se traduisent par une large gamme de produits et services tels que des armoires d'autoconsommation, le stockage sur batteries avec la possibilité de couplage de plusieurs sources de production d'énergie, ou encore des centrales électrosolaires PV, centrales hybrides PV, des groupes électrogènes (éolien ou hydroélectrique), les solutions de SIREA s'adaptent à toutes les configurations.

Une grande partie de ces solutions est basée sur des **procédés et des savoir-faire industriels réunissant techniques et technologies de stockage, de pilotage et d'électronique de puissance.**

Par ailleurs, l'un des piliers du positionnement stratégique et concurrentiel de SIREA se traduit par une volonté affirmée de délivrer des **produits et des services « made in France »** et de valoriser une chaîne de valeur de proximité.

Enfin, les solutions SIREA en matière d'efficacité énergétique s'appliquent à diverses filières comme :

Santé – Agriculture – Environnement – Energie ...

#### 2. Problématique posée et besoins exprimés

Dans le domaine de spécialité de l'efficacité énergétique, SIREA maîtrise une partie du processus industriel :

- Soit en direct, avec la production des briques de pilotage.
- Soit dans le cadre d'un partenariat avec SNAM pour le stockage.

Or il est indispensable de maîtriser la brique technique de conversion d'énergie, et sur ce point, au regard du peu de compétences et de solutions disponibles en France, la société reste **dépendante de fournisseurs étrangers pour la brique électronique de puissance** (avec des modules aujourd'hui fournis par un prestataire Taïwanais).

Cette brique doit permettre de conditionner tout format d'énergie électrique et de la convertir en énergie stockable ainsi que de la restituer de manière exploitable dans une logique d'optimisation de la consommation.

Techniquement parlant, les compétences relatives à ce maillon de la chaîne relèvent de la production et de l'assemblage hardware et du développement software de premier niveau.

> SIREA souhaite donc **trouver des partenaires français fournisseurs de briques d'électronique de puissance, et de compétences**, afin de les intégrer dans des solutions SIREA à des fins d'autonomisation de produits actuels, ou de développement de nouveaux produits.

**SIREA recherche spécifiquement :**

- Une compétence en interne : profil chef de projet (conception, assemblage, cahier des charges).
- Un prestataire/ fournisseurs français de briques spécifiques.

Le ou les prestataires intéressés devront avoir une **solidité industrielle avérée** et de **préférence** être **basés dans un rayon de proximité régionale**.

SIREA souhaite prioritairement conserver la propriété industrielle du produit conçu mais un partage pourrait être envisageable selon les degrés de contributions des partenaires identifiés.

**3. Retombées attendues**

La capacité à internaliser et à maîtriser de manière autonome cette brique d'électronique de puissance permettra de générer :

- des créations d'emplois au sein de l'entreprise,
- une augmentation du chiffre d'affaires notamment sur la partie électricité,
- une consolidation de partenariats stratégiques avec des gros prescripteurs.

**Mots-clés AMI 1 :**

**efficacité énergétique – électronique de puissance – électricité – électronique – automates – informatique réseaux et communications – informatique logiciels - mécanique**

## AMI 2

---

### LA THÉMATIQUE : marketing et communication

#### 1. Domaine de spécialité concerné

La problématique posée par SIREA couvre l'ensemble des activités de la société et concerne la stratégie en **marketing et communication en lien avec le développement commercial**.

#### 2. Problématique posée et besoins exprimés

En matière de marketing et de communication, SIREA cible ses clients à l'échelle nationale et internationale principalement.

A ce jour, SIREA délivre ses services et ses solutions principalement en marque blanche, mais au vu du niveau de forte expertise et de développement de la société, l'objectif est désormais de communiquer de plus en plus en marque propre, et notamment d'améliorer la visibilité sur la filière efficacité énergétique.

**La principale problématique réside dans la capacité à communiquer, et à assurer un suivi-client, de façon très précise et segmentée sur la large gamme de produits et services de SIREA.**

Si la société dispose de compétences internes solides, d'outils de communication et de marketing efficaces, et de très bons résultats en termes d'impact commercial, **des besoins résidant dans trois domaines interconnectés:**

- Le suivi client
- L'acquisition client
- La relation client

#### **Les besoins en matière de suivi clientèle**

En termes d'outils, l'équipe dédiée dispose d'un ERP (DOLIBAR) et dispense principalement une communication large via des médias spécialisés, ou automatisée vers le fichier de clients.

Or, au-regard des spécificités métiers et de la large gamme de produits et solutions proposés par SIREA, une annonce ciblée et automatisée des nouveautés vers les clients-cibles serait pertinente, afin d'avoir plus d'impact sur la vente de nouveaux produits, mais aussi sur la relation-client et la consolidation du portefeuille.

#### **> SIREA recherche donc un prestataire**

- développant un outil digital permettant de réaliser ce match making de manière automatisée,
- assorti le cas échéant de services AMO avec ressource humaine externalisée,
- permettant une synchronisation avec l'ERP (exemple=le Hubspot).

#### **Les besoins en matière d'acquisition clientèle**

Sur le volet acquisition, SIREA met en œuvre une stratégie de webmarketing efficace sauf dans le domaine de spécialité de l'efficacité énergétique car c'est un secteur nouveau et plus complexe.

Pour l'instant, aucune campagne avec achat de mots clés sur Google Add n'a été lancée, et SIREA aurait besoin de définir l'opportunité ou pas d'investir dans ce type de démarche.

> **SIREA recherche donc** un prestataire capable de réaliser une étude d'opportunité pour la mise en œuvre d'une campagne Google add.

### **Les besoins en matière de relation client**

En matière de relation-client, la difficulté réside dans la capacité à traiter toutes les demandes et sollicitations de manière rapide et réactive, et notamment les demandes auxquelles SIREA ne pourra pas répondre. C'est important en termes d'image de la société.

Ce besoin fait écho à ceux exprimés en termes d'acquisition client, avec la nécessité de disposer d'outils de ciblage, et de filtrage personnalisé et automatisé.

> SIREA souhaite ainsi **trouver des partenaires français, fournisseurs de solutions en marketing et communication digitale**

- capables de répondre aux besoins exprimés,
- disposant d'une connaissance la plus fine possible du secteur d'activité de l'entreprise, et si possible du secteur de l'efficacité énergétique,
- et si possible basés dans un rayon de proximité régionale.

### **3. Retombées attendues**

L'acquisition de nouveaux outils, solutions ou compétences en marketing digital permettra de générer :

- une augmentation du chiffre d'affaires notamment sur la partie efficacité énergétique,
- une consolidation du portefeuille client.

#### **Mots-clés AMI 2 :**

**marketing digital – communication – campagne publicitaire – webmarketing – marketing spécialisé – CRM - étude d'opportunité - efficacité énergétique**

#### Vos avantages en tant que Talents :

- **Rencontrer les équipes de votre Explorateur**, lors de rendez-vous qualifiés dans un espace dédié et confidentiel (session pitch, rendez-vous d'affaires, session de brainstorming, ...).
- Une mise en avant de votre entreprise via les éléments de communication (site internet, newsletter, flyers, communiqués de presse, ...).
- **L'accompagnement** de vos collaborateurs avec votre Explorateur par nos expertes et experts en innovation.

#### Vos engagements en tant que Talents :

- **Mobiliser vos équipes** pour que votre entreprise soit disponible le 27 janvier (en présentielle ou à minima par visio conférence)
- **Rencontrer votre Explorateur (dans l'idéal 2 personnes de votre structure)**

#### Inscriptions & Calendrier :

- **17/12/2020 à 23h** : Clôture de l'appel à candidature  
Note : les candidatures seront analysées dès réception par notre équipe, n'hésitez pas à répondre dès que possible.
- **Au plus tard le 08/01/2021** : Annonce des Talents sélectionnés
- **27/01/2021** : Journée de rencontre, à la pépinière d'entreprises L'Arobase (Castres) ou en visioconférence selon les contraintes.

---

**Pour toutes questions concernant cette appel à candidature,  
vous pouvez contacter :**

**Virginia DOAN**  
Directrice

+33 (0) 563 73 50 84  
+33 (0) 6 84 99 27 28

[virginia.doan@castres-mazamet.com](mailto:virginia.doan@castres-mazamet.com)

**Yann PETER**  
Responsable Innovation et  
Développement des Entreprises

+33 (0) 563 73 50 36  
+33 (0) 633 97 01 44

[yann.peter@castres-mazamet.com](mailto:yann.peter@castres-mazamet.com)

Espace Ressources • Le Causse Espace d'Entreprises • F - 81100 Castres

[Abonnez-vous à nos actualités](#) / **Suivez-nous** [@CMTechnopole](#)