

Rapport d'activité

Alexis Roger

DUT SRC promotion 2009-2011



CFA DESCARTES

ea o



Remerciements

De mes deux ans d'apprentissage, je retiendrai surtout les personnes qui m'ont permis d'avancer, celles qui m'ont ouvert l'esprit et apporter un savoir, autant que celles qui m'ont accueilli et soutenu.

La liste est longue, car toutes les équipes d'EAO, du temps de SECME comme après sa restructuration, et toutes les personnes qui les composent ont sû être présentes, qu'elles le sachent ou non.

Je souhaite donc saluer les huit membres d'EAO France, dont mon tuteur, M. David Lemadre. Pour la plupart, c'est avec eux que j'ai reçu les premiers apports à mon expérience professionnelle, et pour les plus récents, ils ont sû me permettre un enrichissement malgré le peu de temps passé ensemble.

Je remercie aussi les salariés d'EOZ, notamment ses ouvrières, que j'ai tous connus quand EAO SECME existait encore et avec qui j'ai pu conserver d'excellentes relations jusqu'au bout. Je n'oublie pas les personnes qui ont quitté l'entreprise et qui nous ont rendus visite çà et là.

Enfin, je souhaite exprimer ma gratitude à tout le personnel du CFA Descartes, des professeurs aux surveillantes pour le savoir et le confort dont nous tous apprentis avons pu profiter. Mention spéciale à M. Voirin dans son rôle de responsable de formation.

Sommaire

Introduction ***p.6***

L'entreprise ***p.7***

I. Descriptions ***p.7***

I.1. EAO p.7
I.2. EAO SECME p.8
I.3. EAO France p.9

II. Bilan social ***p.10***

II.0. Organigramme des sociétés p.10
II.1. Évolution des effectifs p.11
II.2. Pyramide des âges p.11
II.2.2. EAO France p.12
II.3. Embauches p.12
II.4. Formations p.13
II.5. Répartition par type de contrats p.13
II.6. Travail à temps partiel p.13
II.7. Travailleurs handicapés p.14
II.8. Répartition par tranche d'âges p.14
II.9. 2010 p.14

III. Données d'ordre économique ***p.15***

III.1. Chiffre d'affaires p.15
III.2. Le positionnement sur le marché p.15
III.3. Le produit phare p.15
III.4. La concurrence p.15

Insertion/Intégration ***p.16***

0. Avant le DUT ***p.16***

I. La recherche ***p.16***

II. L'entretien ***p.17***

<u>III. La première semaine</u>	p.17
<u>IV. Observations générales</u>	p.18
<u>V. Mon rôle</u>	p.18
<u>VI. La restructuration</u>	p.18
<u>VII. Système de pouvoir</u>	p.19
VII.1. Le savoir	p.19
VII.2. La maîtrise des relations avec l'environnement	p.19

Tâches **p.20**

<u>0. Gestion de projet</u>	p.20
<u>I. Mise à jour du site web</u>	p.20
I.1. Communiqués de presse	p.20
I.2. Weblication	p.21
<u>II. Référencement</u>	p.22
II.1. Référencement par mots-clés	p.22
II.2. Référencement des produits	p.24
<u>III. E-mailings et newsletters</u>	p.24
III.1. E-mailings EAO	p.24
III.2. Newsletters d'entreprises tierces	p.26
<u>IV. Magazine inTouch</u>	p.26
<u>V. Publicité</u>	p.27
<u>VI. Nouvel accès, nouvel accueil</u>	p.27
<u>VII. Autres tâches liées à la nouvelle entité</u>	p.28
VII.1. Rapatriement documents physiques et virtuels	p.28
VII.2. Présentation de l'équipe EAO France	p.28
VII.3. Réfaction de la présentation entreprise	p.28
VII.4. Pyramide clients	p.29
<u>VIII. Tâches effectuées hors du cadre de la mission</u>	p.29

Bilan **p.30**

Introduction

Nous voici au terme de deux années intenses d'alternance entre études supérieures et travail en entreprise.

J'ai eu le plaisir de travailler durant ces deux années chez EAO SECME, puis EAO France, filiale du groupe suisse EAO.

Cette expérience en entreprise n'était pas à proprement parler la première, étant donné que j'avais déjà eu l'occasion d'effectuer des stages de plus d'un mois en préparation de mon BTS, mais je savais en arrivant que l'enjeu n'était pas le même. D'avance, je savais que l'apprentissage allait m'apporter quelque chose de plus et c'est ce pourquoi je l'ai choisi.

En revanche, ce que je ne connaissais pas ou peu était la nature même de la communication dont j'allais être chargé. Bien que des notions aient été abordées en économie, en sociologie ou en philosophie lors de mes formations antérieures, je ne savais pas vraiment à quoi m'attendre. Ce flou était d'autant plus fort qu'il s'agissait là d'une communication d'entreprise à entreprise, chose à laquelle je ne pouvais pas avoir été sujet. Je me suis alors demandé quelles différences ils pouvaient y avoir entre ce type de communication et une communication d'entreprise à clients.

Au moment de la restructuration de la filiale, j'ai pu voir comment un tel phénomène pouvait affecter les salariés d'une entreprise et sa communication.

L'entreprise

I. Descriptions

I.1. EAO

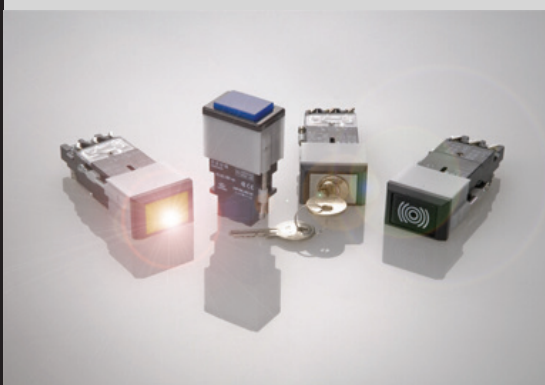
EAO est l'acronyme d'Elektro-Apparatbau Olten, qui signifie fabrication de produits électroniques à Olten, en Suisse. Le groupe se positionne en « partenaire expert en Interfaces Homme-Machine ».

C'est depuis 1947 que cette société, fondée par deux ingénieurs électroniques et amis, Kurt Loosli Sr et René Thalmann, conçoit des produits d'Interfaces Homme-Machine d'une qualité reconnue dans le monde entier.

Aujourd'hui, EAO est présent sur les marchés du transport, de la machinerie, du levage et de la manutention, des véhicules spécialisés et du médical. Sa présence à l'international est due à l'existence de ses filiales réparties sur quatre des cinq continents : en Suède, en Belgique, en Allemagne, en Autriche, en France, en Italie, au Pays-Bas, au Royaume-Uni, aux États-Unis, en Chine et au Japon.

Ses nombreuses gammes de produits, parmi lesquelles des boutons poussoirs, des commutateurs, des voyants ou encore des buzzers, sont utilisées par de grands constructeurs tels qu'Alstom, Bombardier, la SNCF aussi bien que par de plus petites sociétés industrielles désirant s'équiper de produits leur permettant

de contrôler leur processus de production ou sécuriser leurs équipements à l'aide de boutons d'arrêt.



1958 : Série 02

EAO a été fondée pour le développement d'appareillages électroniques lourds, mais a su innover au point d'imposer des standards dans l'industrie. Parmi ces innovations, voici, après 64 années d'existence, les plus remarquables :

1958 : création du premier bouton lumineux au monde.

1965 : création du premier bouton avec un bloc de 16mm de long.



1974 : Série 04

1974 : création d'une gamme modulaire, la série 04, comprenant boutons poussoirs, commutateurs, buzzers, et différents blocs de contact dotés de caractéristiques propres.

1996 : création de la gamme la plus esthétique d'EAO, la série 56.

1999 : création des premières solutions en boutonnerie pour l'audio et la vidéo.

2007 : création d'un module son (buzzer) complétant la série 56.

2009 : création d'un bouton série 56 doté d'un plastron triangulaire et d'un marquage en braille, conformément à la Spécification Technique d'Interopérabilité pour les Personnes à Mobilité Réduite (STI PMR) qui standardise les règles d'accessibilité.



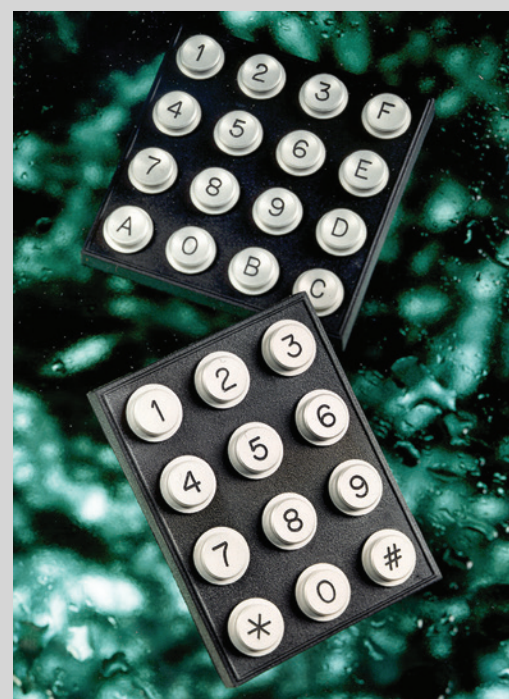
1996 : série 56 - 2007 : Module Son Multi-Ton - 2009 : bouton STI PMR

1.2. EAO SECME

SECME, fondée en 1932 et est l'une des plus anciennes sociétés d'électronique française. Inconnue du grand public, ses produits ne l'étaient pourtant pas. Le digicode, dont elle a fabriqué les premiers modèles, en est un exemple.

Devenue EAO SECME dans les années 80 après son rachat par le groupe, ses produits ont continué d'équiper de nombreux appareils de la vie de tous les jours, comme les distributeurs de billets, les pompes à essences, les bornes internet ou encore les bornes de vélib's.

SECME est donc devenue une filiale et une



Clavier AVME

usine d'EAO, et la seule de toutes les filiales à avoir une production propre, dont les claviers, certains composants et les produits issus de demandes personnalisées. Pour ce faire, elle disposait d'une unité de production, ainsi que d'un bureau d'étude et d'ingénieurs dédiés à la constitution de plans basés sur des produits standards et au bon fonctionnement de certaines machines, comme le laser de gravure. La société vendait aussi les produits de la maison-mère en plus de ceux fabriqués sur place.

À mon arrivée en août 2009, la PMI qu'était EAO SECME comptait environ 60 salariés.



Claviers modulaires M.Series

1.3. EAO France

Suite à des résultats en 2009 jugés très décevants par la maison-mère au début de l'année 2010, la fermeture d'EAO SECME a été annoncée pour la fin de ladite année, et en a résulté une scission. EAO France est née de cette scission, tandis qu'une autre société, EOZ, a été créée après l'achat de certains actifs de SECME par l'ancien président de l'usine, notamment les claviers.

EAO France demeure dans le même bâtiment qu'auparavant, dans une partie qui n'était pas exploitée par EAO SECME, mais louée à d'autres entreprises. Le départ de l'une d'entre elles a facilité le transfert.

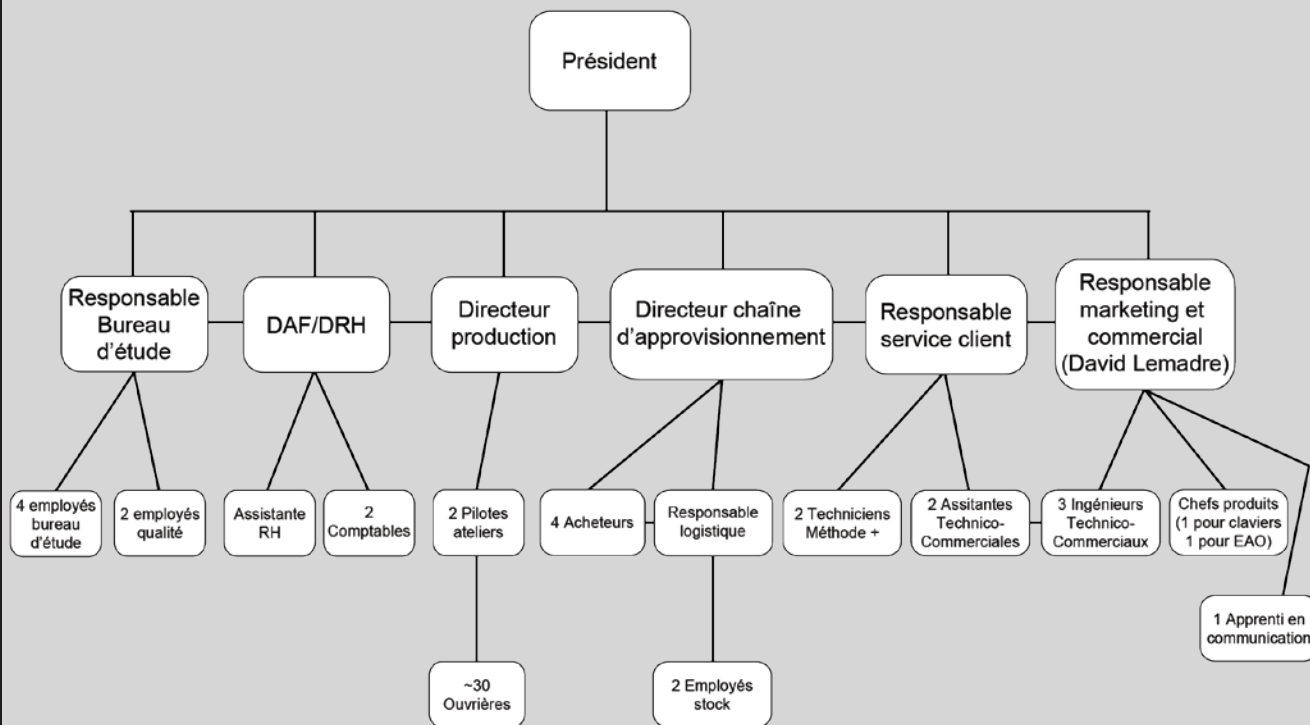
Contrairement à EAO SECME, EAO France ne dispose plus d'un service de production, la société est, à l'image des autres filiales d'EAO, un pôle commercial qui gère les commandes du territoire sur lequel elle est implantée, la France. Tout le reste, de la conception de produits ou produits spécifiques à l'envoi de ceux-ci, se fait désormais depuis la Suisse.

EAO France est constituée d'une équipe de huit personnes. Sa taille est donc bien moindre que celle d'EAO SECME. Il faut aussi noter que cette équipe compte cinq anciens salariés d'EAO SECME - je m'en exclus - riches de leur expérience dans l'ancienne structure. Ceci a permis à EAO France de conserver un réseau de clients bien connus et l'apport d'une réponse qualifiée à leurs demandes.

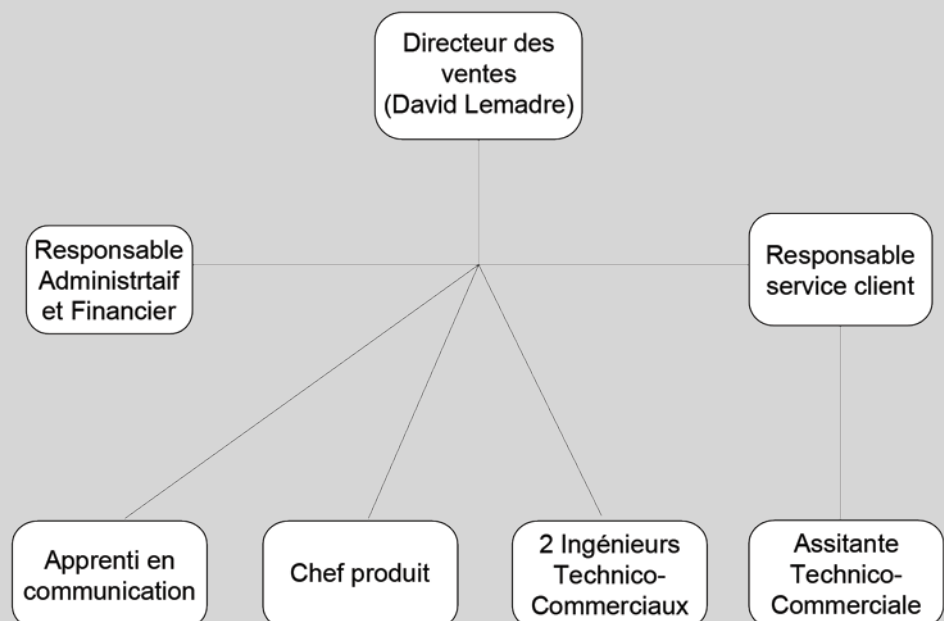
II. Bilan social

II.0. Organigramme des sociétés

II.0.1.EAO SECME



II.0.2. EAO France



II.1. Évolution des effectifs

II.1.1. EAO SECME

Année	2008 (au 31/12)		2009 (au 31/12)		Écart	
Sexe	H	F	H	F	H	F
Ouvriers	0	21	0	16	0	-5
AM/Tech*	10	12	9	13	-1	+1
Cadres	17	5	15	4	-2	-1
Total	27	38	24	33	-3	-5

* Administratifs et techniciens

II.1.2. EAO France

Six personnes ont été reprises dans la structure EAO France suite à la restructuration :

- David Lemadre, mon tuteur, qui a accédé au poste de directeur des ventes,
- Draženka Malih, responsable du service client,
- Audrey VanDeWeghe, assistante technico-commerciale,
- Ange Kouadio, chef produits des gammes EAO,
- Stéphane Vollet, ingénieur technico-commercial (ITC),
- Moi-même.

En janvier 2011, Yacoubou Amadou nous a rejoint en tant que Responsable Administratif et Financier, puis Nicolas Serre en avril, en tant que deuxième ITC.

Année	2011 (au 30/06)	
Sexe	H	F
Ouvriers	0	0
Administratifs	1	1
Cadres	5	1
Total	6	2

II.2. Pyramide des âges

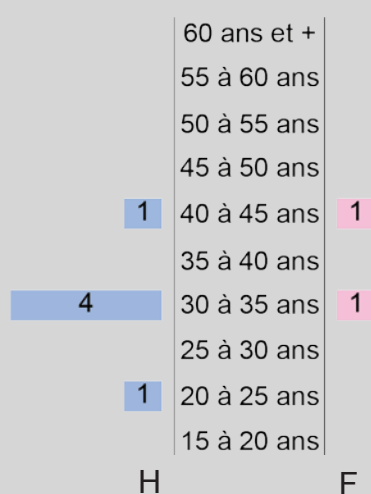
II.2.1. EAO SECME

Au regard de la pyramide qui suit, il est à noter que sur les 21 femmes de plus de 45 ans, plus de 80% sont des ouvrières.

Dans l'open space où je travaillais, comprenant les membres du service marketing, du service clients et les deux techniciens, la moyenne d'âge se trouvait plutôt dans la tranche 30 à 40 ans.



II.2.2. EAO France



II.3. Embauches

Structure	EAO SECME	
Année	2009	
Sexe	H	F
Ouvriers	0	0
Administratifs et techniciens	0	3
Cadres	0	0
Contrats qualification/apprentissage	1	0
Total	1	3

II.4. Formations

Structure	EAO SECME	
Année	2009	
Sexe	H	F
Ouvriers	0	18
Administratifs et techniciens	7	7
Cadres	11	4
Total	18	29

II.5. Répartition par type de contrats

Structure	EAO SECME		EAO France
Répartition par type de contrats de travail	2008	2009	2011
CDI	63	54	6
CDD	1	2	2
Entreprise extérieure	1	0	0
Nombre de journées de travail effectuées par les salariés sous CDD et sous contrat de travail temporaire	<u>CDD</u> : 111 jours <u>Intérim</u> : 656 jours	<u>CDD</u> : 146 jours <u>Intérim</u> : 145 jours	N/C
Contrats d'apprentissage	1 (A. SMAD)	1 (A. RO-GER)	1 (A. RO-GER)

II.6. Travail à temps partiel

Année	2008	2009
Nombre de salariés à temps partiel	1	1
Sexe des salariés à temps partiel	H	F
Qualification des salariés à temps partiel	Cadre	Employé
Horaire de travail à temps partiel pratiqués dans l'entreprise	50%	70 %
Nombre de contrats à temps partiel ouvrant droit à l'abattement prévu à l'article L.322.12 du Code du Travail	0	0

Les motifs ayant conduit l'entreprise à recourir à certains contrats sont les suivants :

- CDD : remplacement de salariés absents (congé maternité ou congé individuel de formation) ou suite à une réorganisation de service.
- Contrat de travail temporaire : remplacement d'une salariée absente pour congé maternité.
- Contrats de travail à temps partiel : Transformation d'un CDI temps plein en temps partiel à 70% suite à invalidité de 30% et accord du médecin de travail.
- Appel à un salarié d'une entreprise extérieure : projet de développement de nouveaux produits sur le 1er trimestre 2008 seulement.

EAO SECME prévoyait pour 2010 un moindre recours au contrat de travail temporaire pour l'année suivante.

II.7. Travailleurs handicapés

En ce qui concerne les accidentés du travail, trois salariés étaient reconnus comme tels en 2009. Aucune action d'entreprise n'a été prévue en matière d'embauche pour le remplacement ou en matière d'adaptation, de réadaptation ou de formation professionnelle.

II.8. Répartition par tranche d'âges

Les personnes les plus exposées au risque d'accident étaient les ouvrières en production. EAO SECME déclarait utiliser pour ses travaux de sous-traitance des ateliers protégés.

II.9. 2010

Je n'ai pas pu obtenir de chiffres pour 2010. Étant donné la restructuration, et donc la fermeture d'EAO SECME, l'évolution entre 2009 et 2010 n'aurait servi qu'à constater le nombre de licenciements ou de conservation des autres salariés. Sur 54 personnes encore présentes à l'annonce de la fermeture, 26 ont été reprises chez EOZ et 6 chez EAO France.

III. Données d'ordre économique

III.1. Chiffre d'affaires

Les données les plus anciennes que j'ai pu récupérer remontent à 2007. Le chiffre d'affaires d'EAO SECME était alors de 10 718 806 euros, toutes ventes comprises. De 2007 à 2009, le CA a chuté d'un peu plus de 4 millions d'euros, passant à 6 626 954 euros (8 859 325 en 2008). En 2010, année où a été prise la décision de fermer EAO SECME, il a remonté d'un demi-million d'euros environ, notamment grâce à la vente de nombreux produits en fin de vie et à la constance des ventes des produits venant de la maison-mère.

III.2. Le positionnement sur le marché

EAO se positionne comme étant le partenaire expert en Interfaces Homme-Machine. La qualité de ses produits, bien connus des entreprises industrielles des segments de marché que touche la société suisse, la place parmi les leaders de cette activité.

III.3. Le produit phare

Les produits phares d'EAO sont sans conteste les produits de la série 56. Ces produits sont les plus élégants, avec un design accrocheur, une grande visibilité et une réponse tactile fiable et agréable. De plus, ce sont ces produits que l'on trouve le plus dans les applications du transport public, et les premiers à répondre aux normes d'accessibilité pour les Personnes à Mobilité Réduite.

III.4. La concurrence

Les plus gros concurrents d'EAO à ma connaissance sont les entreprises APEM, MAFELEC et RAFI. Mon travail m'a souvent amené à voir leurs offres référencées sur les sites sur lesquels EAO s'est aussi placée. Cela représentait un bon moyen pour moi d'apprendre en recherchant les qualités d'EAO à mettre en avant pour pouvoir positionner la société au-dessus de celles-ci.

Insertion et Intégration

0. Avant le DUT

J'ai obtenu un BTS Comptabilité et Gestion des Organisations en juin 2008. Suite à cela, j'avais en tête de commencer à travailler. J'ai commencé mes recherches d'emploi dans la comptabilité. Après une période infructueuse, j'ai décidé d'étendre mes critères au domaine de la vente de matériel informatique. En janvier 2009, j'ai été dirigé par l'ANPE vers un centre de formation ciblage emploi, lequel devait me permettre d'effectuer des stages de découverte dans trois domaines différents pour ensuite m'amener à l'emploi ou à une formation.

J'ai terminé ces trois mois de formation sans aucun résultat et ai donc repris mes recherches. Les réponses n'ayant pas été plus nombreuses, il m'est apparu évident que la meilleure solution était de reprendre mes études et de recourir à l'alternance. Une recherche selon mes centres d'intérêt sur le site de l'Onisep m'a permis de découvrir le DUT SRC, puis le CFA Descartes dans la liste des établissements le proposant.

1. La recherche

Ayant découvert le DUT et m'y étant donc inscrit assez tard, je n'ai été accepté qu'au début du mois de juillet. J'avais déjà commencé à démarcher auprès d'entreprises et d'agences, mais il me manquait des éléments pour rendre mes candidatures plus renseignées et donc efficaces.

Après que j'aie reçu les différents documents du CFA, ainsi que les offres d'emploi, j'ai relancé un grand nombre de candidatures, postulant dans de grandes entreprises comme dans des PME ou TPE, ainsi que dans des agences de communication. Les annonces qui m'étaient parvenues du CFA n'étaient pas nombreuses dû à la période à laquelle mon inscription a été retenue. Parmi celles auxquelles j'ai répondu se trouvait celle d'EAO SECME. Jusqu'à début août, aucune de mes demandes n'avait abouti. EAO SECME a été

la seule société à me répondre, et positivement, me proposant un entretien. Du fait de la fermeture estivale de l'entreprise, celui-ci a été programmé pour le 25 août. J'ai donc effectué mon premier voyage vers la région parisienne pour m'y rendre.

II. L'entretien

L'entretien s'est passé en deux temps.

J'ai d'abord rencontré la Directrice des Ressources Humaines et Directrice Administrative et Financière, ainsi que son assistante. Cet entretien a surtout été tenu à propos de mes compétences, sur un système de questions/réponses par rapport à ce qui devait être développé depuis mon CV, y compris mes centres d'intérêt.

Ensuite, je me suis entretenu avec celui qui allait devenir mon tuteur, David Lemadre. Il m'a lui aussi demandé d'éclaircir certains points, mais a aussi testé certaines de mes connaissances, en anglais notamment en me faisant passer une partie de cet entretien dans cette langue. J'ai aussi dû décrire ce que je pensais du poste, ce qu'il pouvait demander de moi et ce qu'il pouvait m'apporter. En plus de tout cela, cet entretien a été l'occasion de cerner la personnalité de David, qui dès le début m'est apparu comme exigeant, sachant d'expérience ce dont l'alternance retournait, et capable de me suivre et de me pousser vers l'acquisition et l'application de connaissances et de techniques dans de bonnes conditions.

Deux jours après, sachant que j'étais accepté, c'est le président de la société que j'ai rencontré, et qui, au-delà de ma compréhension de la mission qui m'était assignée, s'est beaucoup intéressé à mes passions et loisirs.

III. La première semaine

La première semaine a été dédiée à la découverte de l'entreprise. Je me suis vu remettre une pochette contenant des documents tels que le catalogue condensé des produits, un bloc note, une brochure, ainsi qu'un bloc note et un stylo estampillés du logo.

Chaque jour était prévu un ou plusieurs entretiens avec les responsables ou directeurs de services et les chefs produits. Ainsi, j'ai pu apprendre comment fonctionnait toutes les parties de l'entreprise dans le but, entre autres, d'être capable d'identifier les personnes auprès desquelles demander des informations lorsque nécessaire.

IV. Observations générales

Pendant deux ans, je me suis positionné de deux façon vis-à-vis de mes collègues. D'un côté, je suis autant allé vers eux qu'eux vers moi. Nous avons eu d'excellentes relations, aussi bien professionnellement que personnellement. J'ai parfois été témoin de tensions, parfois dû à des différences d'opinion, de culture. Cependant, il s'agissait surtout de phénomènes ponctuels qui n'affectaient pas durablement l'ambiance, au moins dans l'openspace dans lequel je travaillais.

D'un autre côté, j'ai conscience de m'être un peu réservé. Puisqu'étant apprenti et que je n'allais pas rester dans la même entreprise tout au long de mes études, cela a été plutôt instinctif. Je sais cependant que personne ne l'a ressenti, ce qui me rassure.

J'ajouterais avoir développé de très bonnes relations avec les ouvrières. Durant les mois de mai et de juin 2010, la production a été très sollicitée alors que plusieurs postes étaient vides. Il a été décidé que les salariés des bureaux se relaieraient sur une base de volontariat pour combler les postes vides. C'est naturellement que j'ai accepté d'apporter mon aide. De ce fait, j'ai eu l'occasion de connaître toutes les femmes du service et ai pu conserver avec elles d'excellentes relations, même après qu'elles aient été reprises dans la structure EOZ quand j'étais repris chez EAO France.

V. Mon rôle

Aucun service propre à la communication n'existait dans la structure lorsque je suis arrivé. Les tâches relatives à ce domaine étaient assumées par mon tuteur. Il m'a donc formé sur celles-ci avant de me donner celles sur lesquelles j'allais devoir, au fur et à mesure, développer une autonomie.

Vers fin 2009, j'avais déjà commencé à travailler seul sur certaines tâches, telles que la création et la gestion d'e-mailing. La plupart de celles qui m'ont été attribuée par la suite ont augmenté de plus en plus ma propension à me débrouiller par moi-même.

Cette autonomie était tout de même relative. En effet, je ne pouvais pas prendre de décision sans l'aval de mon tuteur. Je devais être force de proposition, mais toujours aller vers lui pour lancer la réalisation.

J'ai été très satisfait de mon apprentissage au moment où j'ai su que mes collègues cernaient le rôle qui était le mien, pour quoi ils pouvaient me demander d'intervenir dans leurs actions. Cela m'a prouvé que mon travail avait été reconnu dans une certaine mesure.

VI. La restructuration

L'annonce a été faite au mois de juin. Dès lors, et jusqu'à la fin du mois de juillet, nous nous sommes tous demandés si nous allions être repris dans l'une ou l'autre des structures dont la création était prévue ou alors licenciés.

Inutile de dire que le doute et la tension alourdissaient l'ambiance de travail. Certaines personnes essayaient de voir cela comme une opportunité pour changer d'activité. D'autres souhaitaient être intégrés à une structure plutôt qu'à l'autre.

Une fois sûr que j'allais être repris chez EAO, j'ai ressenti un soulagement. Je savais que j'allais continuer dans la même structure, avec les mêmes outils, et surtout le même encadrement, puisque mon tuteur en est devenu directeur des ventes.

Néanmoins, depuis, et sachant qu'EOZ se trouve dans le même bâtiment que EAO, j'ai tous les jours l'occasion de voir toutes les personnes que je cotoyais auparavant et qui y travaillent.

VII. Système de pouvoir

VII.1. Le savoir

Au début de mon apprentissage, ce système de pouvoir entre mon tuteur et moi était plutôt unilatéral, descendant. Ceci est tout à fait logique au vu de ma méconnaissance de la communication et de certains de ses outils à l'époque.

Tout au long du développement de mes compétences, en revanche, nous sommes plutôt entré dans un système où mon savoir pouvait peser dans la balance, et où une argumentation était de mise pour le développement d'une tâche.

VII.2. La maîtrise des relations avec l'environnement

Ce type de pouvoir s'est surtout manifesté lors de la nécessité que mon tuteur avait de me donner des conseils. L'exemple le plus parlant concerne les horaires. Pendant une bonne partie de la première année, j'arrivais un peu plus tôt que la plupart du personnel de bureaux et partait le plus tôt possible selon le règlement. Cependant après la restructuration, le lancement de l'activité d'EAO France a demandé un effort supplémentaire à tous mes collègues, qui restaient travailler plus tard. Rapidement, mon tuteur m'a fait comprendre qu'il fallait que j'en fasse moi aussi, ne serait-ce que pour ne pas être considéré comme voulant en faire le moins possible. À partir de là, je me suis engagé à rester une heure de plus tous les soirs. Ce genre de commentaires était directement issu de sa propre expérience d'apprenti, et donc très bons à prendre en compte.

Tâches: analyses et description

0. Gestion de projet

De toutes les tâches qui m'ont été données, une large partie était planifiée via GanttProject. Sur le conseil de mon tuteur, assez tôt dans mon apprentissage, j'ai donc été amené à utiliser cet outil pour encadrer la réalisation de mon travail dans le temps. Pour ce faire, il n'était pas rare que je doive estimer la durée potentielle d'une tâche, au risque de me tromper et d'avoir à la replacer de sorte qu'elle soit accomplie sans gêner la réalisation d'une tâche plus importante.

Il m'est aussi arrivé de ne pas prendre en compte le planning, ceci dû à une mauvaise priorisation de tâches ponctuelles ou en retard. Cependant, globalement, je pense avoir tout de même acquis une certaine discipline vis-à-vis de cette gestion du temps de travail.

1. Mise à jour du site web

1.1. Communiqués de presse

La mise à jour du site web d'EAO concernait avant tout les communiqués de presse. Ceux-ci concernent des nouveautés produits aussi bien que des modifications dans les processus ou sur le site, comme celle, récente, du moteur de recherche produits.

À mon niveau, il m'est arrivé de traduire les communiqués de presse ou de procéder à un contrôle supplémentaire d'une traduction.

J'ai donc eu la possibilité d'utiliser ma connaissance de la langue anglaise assez tôt dans mon travail, ce qui a été le début du renforcement d'un niveau déjà considéré comme avancé, sans pour autant être bilingue.

Lorsque les traductions des communiqués ont été validées par la maison-mère, elles sont renvoyées dans toutes les langues à toutes les filiales pour la mise à jour sur le site à l'aide du système de gestion de contenus (CMS) Weblication.

I.2. Weblication

The screenshot shows the Weblication CMS Enterprise interface. The left sidebar contains navigation links and a file tree for 'www.eao.com'. The main area displays personal data, email statistics, and a calendar for July 2011.

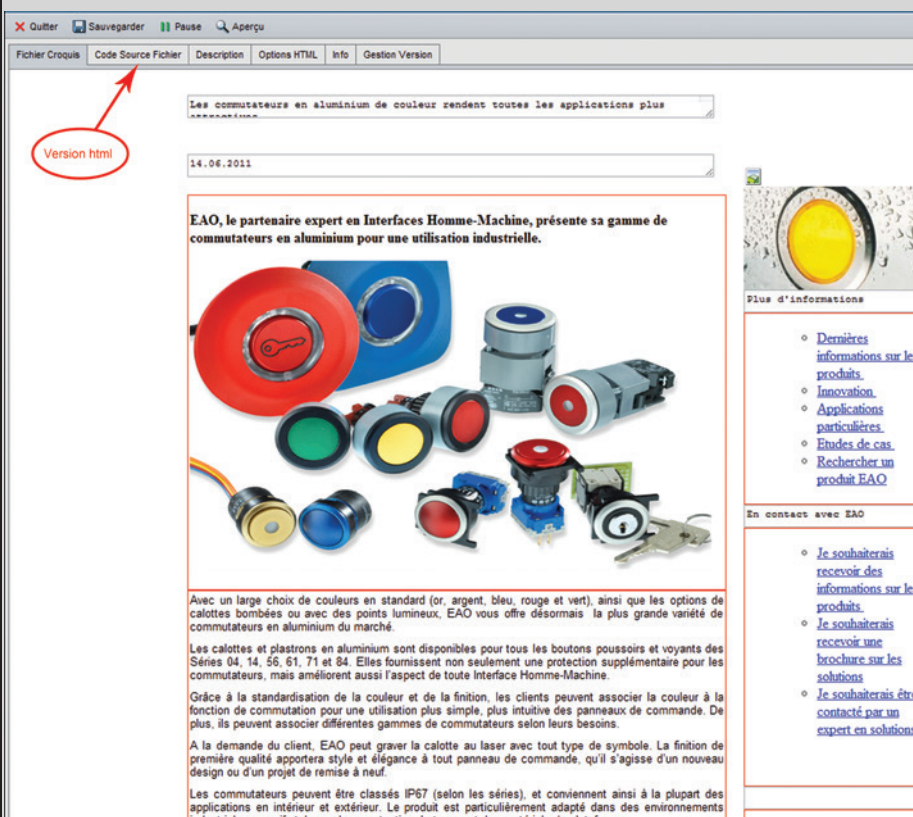
Page d'accueil

Weblication est un CMS plutôt simple d'utilisation, en tout cas pour ce qui m'a été donné de faire. Il décline toute l'arborescence de la partie du site d'EAO correspondant à la nationalité d'une filiale.

Il est ensuite possible de naviguer à travers cette arborescence dans le but d'éditer le contenu des pages, de les déplacer ou de les supprimer.

En ce qui concerne les communiqués de presse, j'ai rapidement acquis une efficacité dans les procédures me permettant de réaliser la mise à jour rapidement. Il est demandé pour la mise à jour de créer la page du communiqué de presse à partir de l'ancienne plus récente. À partir de là, je devais modifier les contenus textuels et picturaux. Pour ce faire, deux interfaces sont disponibles. Une première, graphique, et une autre en html. J'ai réalisé qu'il n'était pas souvent judicieux de copier/coller le contenu directement graphiquement, car certains styles de Word ne s'adaptent pas au format des pages EAO. L'intervention directe dans le html a souvent été préférable.

Après la création de la page du nouveau communiqué, il fallait encore mettre à jour les différents liens sur la page d'accueil en décrémentant la position des anciens.



Interface d'édition de contenu de page

Du reste, il ne m'a pas été donné de faire beaucoup de chose sur le site web, étant donnée son caractère assez fermé. Il m'est arrivé de modifier le contenu de pages suite à la restructuration ou d'ajouter de nouvelles dates de salons.

Globalement, mes actions sur le site à travers Weblication n'ont jamais été liées à un quelconque développement. En revanche, j'ai appris à bien cibler la hiérarchisation du code html pour trouver ce qu'il fallait modifier.

Certaines mises à jour m'ont aussi demandé d'user de mes connaissances en communication pour formuler un message pertinent et efficace.

II. Référencement

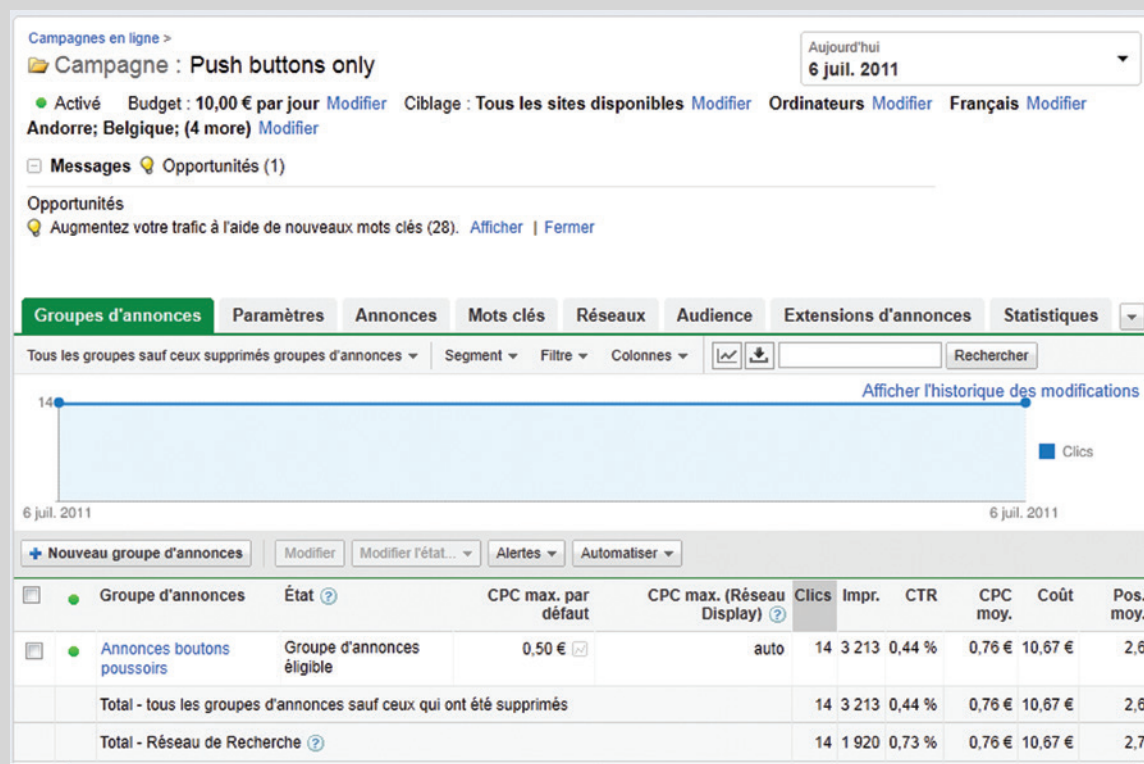
II.1. Référencement par mots-clés

C'est avec Google AdWords que j'ai géré ce type de référencement. Totalement autonome sur ce point, je devais utiliser le budget et surveiller les coûts liés aux campagnes d'annonces.

AdWords repose sur un système de campagne d'annonces. Les annonces peuvent concerner un type de produit particulier, un thème particulier lié à l'entreprise, etc....

Les campagnes d'EAO SECME étaient multiples, à savoir qu'il existait une campagne spécifique aux claviers, une autre spécifique aux produits EAO et une dernière concernant un site de personnalisation de claviers en ligne, Keypad-Creator. Une fois EAO SECME fermée, et selon l'activité d'EAO France, seule la campagne des produits EAO a été conservée.

Dans chaque campagne doit être créée au moins une annonce, laquelle sera affichée sur Google en tant que lien commercial. Pour chaque annonce, il convient de définir les mots-clés qui permettront son apparition, et pour chacun de ceux-ci



Gestion d'une campagne AdWords

définir un coût par clic, qui doit être compétitif pour rester sûr d'être bien affiché sur une page de résultat de recherche.

Tous les jours, il est nécessaire de suivre l'évolution d'une campagne, le nombre de clics quotidiens, l'évaluation du rapport entre le nombre de clics et le nombre d'affichage d'une annonce, la position moyenne. Cela permet de pouvoir réagir rapidement en cas de constat répété d'une chute dans les statistiques.

Opportunités
Augmentez votre trafic à l'aide de nouveaux mots clés (28). [Afficher](#) | [Fermer](#)

Groupes d'annonces Paramètres Annonces **Mots clés** Réseaux Audience Extensions d'annonces Statistiques

Tous les groupes sauf ceux supprimés mots clés Segment Filtre Colonne Rechercher

6 juil. 2011 6 juil. 2011

+ Ajouter des mots clés Modifier Modifier l'état Afficher les termes de recherche Alerte Automatiser Autres actions

Mot clé	Groupe d'annonces	État	CPC max.	Clics	Impr.	CTR	CPC moy.	Coût	Pos. moy.
Total : tous les mots clés									
bouton poussoir	Annonces boutons poussoirs	Mot clé éligible	1,00 €	7	282	2,48 %	0,71 €	4,97 €	1,4
commutateur	Annonces boutons poussoirs	Taux de diffusion restreint dû au faible niveau de qualité	0,80 €	3	841	0,36 %	0,80 €	2,40 €	2,6
boutons poussoirs	Annonces boutons poussoirs	Mot clé éligible	0,95 €	2	5	40,00 %	0,85 €	1,70 €	1,2
buzzer	Annonces boutons poussoirs	Mot clé éligible	0,90 €	2	97	2,06 %	0,80 €	1,60 €	1,7
emergency	Annonces boutons poussoirs	Taux de diffusion restreint dû au faible niveau de qualité	1,00 €	0	1	0,00 %	0,00 €	0,00 €	1,1
switch	Annonces boutons poussoirs	Taux de diffusion restreint dû au faible niveau de qualité	0,80 €	0	340	0,00 %	0,00 €	0,00 €	2,6

Gestion des mots-clés

Être en charge de la gestion d'un budget a été assez difficile à soutenir dans un premier temps. Il s'agissait d'être sûr de devoir valoriser un mot-clé en lui donnant un coût par clic plus élevé ou au contraire de le réduire si besoin, le tout en restant dans le budget et en générant un maximum de clics, donc de visites potentielles. Hélas, la visibilité au-delà du clic n'étant certaine que si le visiteur prenait contact avec nous, la mesure de la réussite réelle de l'action n'était pas aisée.

II.2. Référencement des produits

Il s'agit là d'un tout autre type de référencement. Bien que celui-ci prenne encore en compte des mots-clés, le but est surtout de mettre en avant une offre sur un produit en particulier.

J'ai pu référencer les produits sur plusieurs sites : DirectIndustry, HelloPro, L'Usine Nouvelle, ainsi que Le Monde de l'Industrie, Axes Industries et le site de la SEPEM.

Sur les trois premiers, mon travail consistait à inscrire les produits dans une liste d'offres, celles-là mêmes que les visiteurs pouvaient trouver en recherchant un type de produits dans le moteur de recherche. Ainsi, je devais rechercher les informations adéquates à renseigner pour remplir une fiche produit et insérer des mots-clés, ainsi qu'une illustration.

Mon travail était très similaire avec les communiqués de presses, puisqu'après les avoir ajoutés sur le site EAO, je faisais de même sur ces trois sites.

Je suis intervenu sur Le Monde de l'Industrie, Axes Industries et le site de la SEPEM pour un affichage des produits seulement.

Que ce soit les communiqués ou les offres produits, ma capacité de synthèse d'informations et les questions posées à mes collègues pour savoir comment réduire au mieux les informations pour les insertions ont été plus qu'utiles pour cette tâche en particulier.

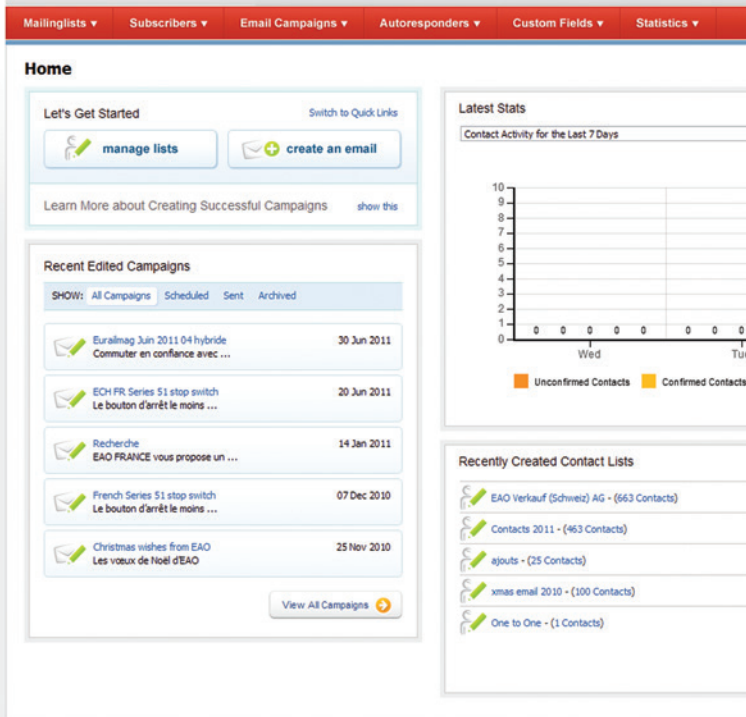
Après la restructuration, j'ai dû revoir les référencements sur tous les sites, notamment pour retirer les offres produits que nous ne vendions plus et les annonces AdWords leur correspondant. Cela m'a demandé de me mettre en relation avec les techniciens des sites utilisés lorsqu'il ne m'était pas possible de le faire par moi-même. Par la suite, nous avons profité de ce « nettoyage » pour combler les vides par l'ajout d'autres produits EAO.

Une recherche de nouveaux espaces où rendre nos produits visibles était indispensable pour la nouvelle structure. Malgré sa taille réduite, il était nécessaire d'agrandir le plus possible sa couverture informative. Je me suis attelé à cette recherche, mais n'ayant pas proposé mes résultats, les nouveaux sites utilisés à l'heure actuelle n'en sont pas tirés.

III. E-mailings et newsletters

III.1. E-mailings EAO

Assez régulièrement, la maison-mère requiert des filiales l'envoi d'e-mails aux clients et/ou aux clients potentiels pour annoncer une innovation. La plupart du



Mailcamp : page d'accueil

Tâches

temps, il s'agit d'envoyer un nouveau communiqué de presse. Une traduction est donc nécessaire, à laquelle j'ai parfois participé. Souvent, un remaniement était recommandé pour que le message soit plus digeste que le communiqué brut, auquel cas l'e-mail était lié à la page du site d'EAO où figurait ce dernier.

Parfois, au vu de la particularité de la nature d'EAO SECME, il m'était donné d'envoyer des e-mails qui nous étaient propres, et ce aux clients appartenant à nos bases de contact. J'avais donc la possibilité de formuler moi-même des messages, que je traduais ou non selon la cible visée.

View Contact Lists

Contact lists are used to store details about subscribers or leads, which include their email address and other details.

Create a Contact List...

Choose an action:

List Name
Action Transport Public
ajouts
Contacts 2011
Contacts_Distributeurs
Contacts_Export
Contacts_France
Contacts_Interne
Contacts_IRIS
Contacts_M.series
Contacts_MTSM
Damian Test
EAO Verkauf (Schweiz) AG
EAO-France-Test_13-11-09
EFR Inntrans
EFR Series 56 Awareness Campaign
Enquête
Hotline
One to One
scheduler test
Test
xmas email 2010

Gestion des contacts

Edit an Email Campaign

Use the form below to update your email campaign. You can also check your email for open keywords and see how it looks in different email clients.

Email Campaign Details

*Email Subject:

*HTML Content: ☒ Create content using the WYSIWYG editor below
☐ Upload a file from my computer
☐ Import a file from a web site

Un hybride chez EAO

EAO, le partenaire expert en interfaces Homme-Machine, a développé un nouvel élément de communication robuste avec un large éventail de commutateurs de monde class 2 profonds.

Caractérisé par un style enduit en aluminium anodisé, ce produit est idéal pour toute application où l'on doit percevoir clairement le changement de position.

Dernière le savoir, il y a un mécanisme de fermeture robuste en acier inoxydable de la série 04 d'EAO supportant les opérations rapides, les impacts et même les actes de vandalisme.

Un élément de communication à rupture bloquée automatiquement avec des contacts en silicium fournit un service fiable et une longue durée de vie. Les contacts argent-platine sont adaptés pour des environnements agressifs particuliers.

EAO a travaillé avec Bombardier afin de répondre à la fois aux besoins des passagers et à ceux des fournisseurs de services.

Text Content:

☒ Type text into the text box below
☐ Upload a file from my computer
☐ Import a file from a web site

Voire client e-mail ne parvient pas à lire ce message.
 Pour le lire en ligne, veuillez suivre ce lien : [#bvbvcrvcrvcrv](#)

Communiquer en confiance avec les commutateurs routables d'EAO

Juin 2011

Un commutateur série 04 en complément de la série 56

Un hybride chez EAO

Édition d'un e-mail

La gestion des e-mailings passait par Mailcamp, un site néerlandais permettant d'avoir un contrôle sur les différents points clés d'une campagne d'e-mailing, à savoir les contacts, le contenu de la campagne, mais aussi ses statistiques. Il m'était donc facile de constater la réussite d'une campagne en comparant les données extraites avec celles relatives aux demandes qui nous parvenaient dans la même période.

J'ai été formé sur cet outil par un de mes collègues de la filiale anglaise d'EAO.

Email Campaign Statistics for "Eurailmag Juin 2011 04 hybride"

Statistics Snapshot Open Statistics Link Statistics Bounce Statistics Unsubscribe Statistics Forwarding Statistics

A summary of the performance for the selected email campaign is shown below:

Statistics Snapshot

Email Subject	Communter en confiance avec les commutateurs robustes d'EAO
Email Campaign	Eurailmag Juin 2011 04 hybride
Contact List	One to One
Start Sending	June 30 2011, 4:00 pm
Finished Sending	June 30 2011, 4:00 pm
Sending Time	20 seconds
Sent To	1 of 1
Sent By	EAO
Opened	122 / 1 Unique Opens
Open Rate:	100.00%
Click-through Rate:	100.00%
Bounced	0

Opened (100 %)
Unopened (0 %)
Bounced (0 %)

Email Campaign Summary Chart



Statistiques

Assez rapidement, j'ai acquis une grande autonomie quant à l'utilisation de Mail-camp. Cela a permis une gestion locale des campagnes, ce qui n'était le cas que dans deux autres filiales.

III.2. Newsletters d'entreprises tierces

Ma participation aux newsletters de L'Usine Nouvelle et du Monde de l'Industrie était assez réduite, étant donné qu'il me suffisait d'envoyer des informations sur un produit, que j'ai quelques fois dû synthétiser, et des images pour les illustrer. Un communiqué de presse pouvait aussi être envoyé sans aucune modification.

La newsletter est différente de l'e-mailing en cela qu'elle n'a pas vocation à démarcher un client ou un prospect, mais plutôt, dans notre cas, à leur rappeler l'existence d'entreprises et de leurs produits, ou à informer simplement. De ce fait, je ne pouvais pas demander l'insertion d'un quelconque message d'incitation au contact.

IV. Magazine inTouch

Le magazine inTouch est un magazine annuel qu'EAO envoie à ses clients et qui les informe des innovations, rappelle certaines informations. On peut aussi y trouver des exemples d'applications chez des clients. De plus, les experts d'EAO peuvent y intervenir, et le PDG y contribue d'une annonce en préface.

J'ai agi à deux niveaux sur le magazine :

- Comme tout document du groupe, le magazine doit être traduit par chaque filiale. Cette tâche ne m'a pas été donnée, en revanche, il m'a été confié celle de relecture pour éliminer quelques fautes qui pouvaient subsister.
- Le magazine devant être envoyé physiquement, je me suis chargé de la préparation du courrier et de l'adressage depuis une base d'adresse donnée.

V. Publicité

Vers avril 2010, mon tuteur a décidé de faire apparaître EAO dans le magazine Transport Public sous forme de publicités. J'ai alors pu appliquer les connaissances acquises au CFA concernant l'utilisation de Photoshop pour réaliser des montages de photos produits.

Mon travail a requis une collaboration avec le chef produit EAO pour composer un cours message donnant quelques détails techniques sur les produits affichés. Cette opération s'est répétée une fois. Il s'agissait alors de demi-pages.

Cette année, nous avons à nouveau contracté le magazine, qui nous a proposé trois passages, en avril, en juillet et en octobre, mais cette fois en pleine page.

Au cours de mes deux ans d'activité chez EAO, j'ai aussi été amené à créer des bannières fixes ou animées en flash pour un affichage sur les sites de références ou dans le cadre d'offres de visibilité.

Grâce à cela, j'ai appris à travailler efficacement sur Photoshop, de sorte qu'il m'était possible de me concentrer sur le fond avant de créer la forme en fonction de mes compétences.

Il est à noter que Photoshop étant le seul outil de la suite Adobe dont je disposais, j'ai dû moi-même créer un modèle pour les publicités pleines pages comprenant les traits de coupe et fond perdu.

VI. Nouvel accès, nouvel accueil

EAO France s'étant implantée dans une autre partie du bâtiment, nous ne bénéficions plus d'un espace d'accueil, et les indications amenant vers notre nouvel emplacement étaient inexistantes.

Il m'a été donné l'opportunité d'aménager une pièce, notamment en recherchant des tables, vitrines, chaises et fauteuils, mais aussi des panneaux pour habiller les cloisons.

Trois types de panneaux ont été réalisés : une série illustrant la frise chronologique des innovations majeures d'EAO, une deuxième déclinant les segments de marché de nos clients, une troisième pour l'indication vers la salle d'accueil/ de réunion et une dernière pour guider les visiteurs et livreurs vers notre entrée. Tous ont été créés sous Photoshop, et les panneaux de la frise ont particulièrement fait appel à ma créativité.

Un dernier panneau de 200x150 cm sera réalisé prochainement pour habiller un mur que les visiteurs pourront voir en accédant à nos bureaux.

VII. Autres tâches liées à la nouvelle entité

VII.1. Rapatriement documents physiques et virtuels

La restructuration a aussi eu lieu virtuellement. De ce fait, il a été important d'identifier les fichiers et répertoires qu'EAO France garderait et ceux que reprendrait EOZ.

Je me suis occupé du tri du répertoire du service marketing, contenant des documents à appartenant à mon tuteur, aux chefs produits et à moi-même. Les répertoires plus généraux, contenant des photos et documents concernant des applications par exemple, ont fait l'objet d'un travail minutieux pour être sûr de ne pas laisser de données inutiles à l'une ou l'autre des deux structures.

J'ai aussi eu à me rendre dans le local de stockage de la documentation papier et des échantillons produits pour séparer ce qui concernerait l'activité d'EAO France de ce qui concernerait celle d'EOZ.

VII.2. Présentation de l'équipe EAO France

À une nouvelle structure appartient une nouvelle équipe. Il m'a donc été demandé de créer des fiches faisant le profil de chacun des membres d'EAO France.

Je me suis mis en tête de réaliser cette présentation en html et css. Au niveau des images, j'ai dû prendre en photo chacun d'entre nous pour illustrer les fiches, photos que sur lesquelles j'ai appliqué plusieurs sortes d'effets cartoon ou bande dessinée via Photoshop. Il s'agissait de nous montrer à la fois tels que nous étions au travers des photos non retouchées, en alternance avec un effet plus léger dû aux modifications. Flash m'a en outre servi pour créer une animation en début de présentation.

VII.3. Réfaction de la présentation entreprise

La dernière présentation de la filiale française d'EAO datait de 2009, et concernait donc EAO SECME.

J'ai donc commencé la refonte de cette présentation sous Powerpoint, tout d'abord en mettant à jour les informations évidentes, puis retirant les produits/mentions inutiles. Je devais profiter de la place libérée pour développer d'autres informations, rendre plus visibles nos produits et leurs applications.

VII.4. Pyramide clients

L'une des tâches suivant la restructuration a été de chercher un moyen de rendre la pyramide client interactive.

J'ai eu l'idée de la faire imprimer dans un format assez important pour ce type de document (90x90cm) et, surtout, sur un support aimanté. Il a ensuite fallu acheter le même nombre d'aimants que nous avions de clients en deux couleurs différentes (la pyramide est découpée en deux verticalement pour différents niveaux de lecture). Après la pose d'un tableau aimanté sur lequel la pyramide a été appliquée, j'ai édité la liste des clients, que j'ai affichée sur le même tableau.

L'utilisation de l'outil est simple, chaque aimant correspondant à un client. Il suffit ensuite de placer les aimants sur la pyramide selon le critère choisi.

Cette tâche, même si simple, a été un bon moyen pour moi de me rendre compte que je pouvais participer à l'activité de mes collègues commerciaux, même si ma propre fonction ne tendait pas souvent à permettre une collaboration.

VIII. Tâches effectuées hors du cadre de la mission

Mon expérience déjà riche grâce aux tâches que j'ai effectuées ne s'est que plus enrichie par la réalisation d'autres tâches, bien qu'elle n'ait rien eu à voir avec ma fonction.

Ainsi, il m'est arrivé de modifier des plans de produits dont les originaux nous manquaient et pour lesquels seul un fichier pdf avait été conservé.

Aussi, comme précisé plus tôt, il m'est arrivé de participer à la production lorsque la demande a augmenté et que le nombre de mains n'était plus suffisant.

Les compétences que j'ai acquises au cours grâce à mon BTS Comptabilité et Gestion des Organisations ont aussi été mises en application. J'ai, par exemple, contribué à faciliter la recherche de tarifs en créant en première feuille d'un classeur Excel un tableau qui allait chercher les tarifs en fonction d'une référence et d'une quantité, chacune renseignée dans une cellule.

Cela m'a permis de prouver une certaine polyvalence, à mes collègues ou à moi-même.

Bilan

Je ne regrette vraiment pas d'avoir choisi le DUT SRC comme formation, et encore moins l'apprentissage. Ces deux années ont été riches d'une acquisition d'une énorme culture, celle de l'entreprise. Je sais que les savoirs, savoir-faire et savoir-être accumulés tout au long de cette période m'ont rendu tout autre que celui que j'étais en arrivant.

Plus sûr de moi, j'ai su apprendre à faire des choix, à les proposer, ce qui a aussi impacté ma vie personnelle. Je me sais aussi fort de mes acquis et pense pouvoir les mettre en valeur dans mes futures recherches d'emploi.

En outre, j'ai désormais une vision précise de la communication d'entreprise à entreprise. Au niveau des outils, elle n'est pas différente de la communication d'entreprise à clients, mais dans le fond elle me paraît plus directe, nécessairement plus technique. Elle ne doit pas jouer sur l'émotion et semble moins artificielle. Cela ne m'empêche pas de vouloir obtenir l'opportunité d'avoir une expérience avec un autre axe communication que celui que celui qu'il m'a été donné d'utiliser.

Enfin, alors que pendant longtemps, je n'étais pas sûr de ce que je voulais faire de ma vie, voilà que, grâce à une simple recherche par centres d'intérêt, je me suis construit un projet professionnel. Mieux encore, il ne m'est pas encore impossible d'en envisager d'autres grâce à la Licence Professionnelle ATC STIC pour laquelle j'ai été accepté à Meaux.

Annexes

Publicités demi-pages

EAO, votre partenaire expert
en Interfaces Homme-Machine

eao

- Symboles en relief
- Buzzer 3 séquences programmables
- Volume ajustable
- Plastron triangulaire "inédit" EAO-SNCF



La série 56 d'EAO conforme à la directive STI PMR

Contactez-nous pour obtenir un échantillon :

www.eao.fr - sales.es@eao.com - 01.64.43.37.18

EAO Secme - 5 rue Henri François - BP3 - 77831 OZOIR-LA-FERRIÈRE CEDEX

EAO, votre partenaire expert
en Interfaces Homme-Machine

eao

Du produit standard à la solution personnalisée
pour les équipements du transport public



Boutons :

- Pour cabine conducteur
- D'ouverture de porte
- D'appels pour espaces handicapés
- De demande d'arrêt

Contactez-nous pour obtenir un échantillon :

www.eao.fr - sales.es@eao.com - 01.64.43.37.18

EAO Secme - 5 rue Henri François - BP3 - 77831 OZOIR-LA-FERRIÈRE CEDEX

Exemple d'une publicité pleine page



Votre partenaire expert en Interfaces Homme-Machine



EAO dispose d'un nouvel outil de recherche de produits sur son site www.eao.fr. Utilisez-le pour trouver le buzzer qui vous convient !

Vous connaissez EAO pour ses boutons, apprenez à nous connaître pour notre son !

EAO propose bien d'autres produits en complément de ses boutons et commutateurs. Parmi ceux-ci, nous offrons plusieurs gammes de buzzers et de modules son, développés dans le but d'émettre des sons d'avertissement et d'orientation. Nos solutions sonores sont disponibles en version affleurantes ou débordantes circulaires, ainsi que débordantes rectangulaires.

Les modules son multi-tons de la série 56 sont les produits plus récents. Ces derniers permettent une personnalisation des sons avec des modèles à 3 ou 5 séquences différentes. Ils sont en outre conformes à la norme de Spécification Technique d'Interopérabilité pour les Personnes à Mobilité Réduite (STI PMR).

Pour plus d'informations, contactez-nous :
sales.esa@eao.com - 01.64.43.37.18

www.eao.fr

e a o ■

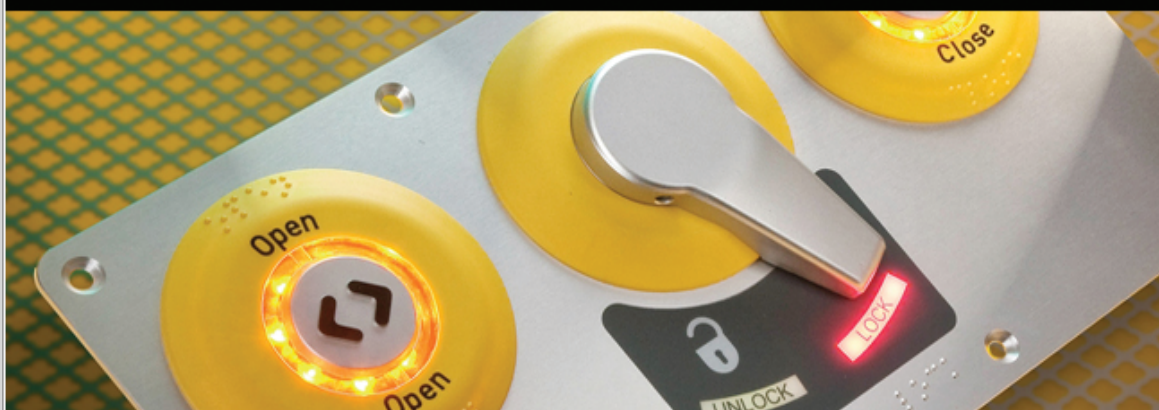
Exemple d'e-mail

Cliquez ici pour lire ce message dans votre navigateur

EAO - Your Expert Partner
for Human Machine Interfaces

eao ■

EAO News - Juin 2011



Un commutateur série 04 en complément de la série 56

Un hybride chez EAO

EAO, le partenaire expert en Interfaces Homme-Machine, a développé un nouvel élément de commutation robuste avec un large levier afin de commuter de manière claire 2 positions.

Caractérisé par un levier endurci en aluminium anodisé, ce produit est idéal pour toute application où l'on doit percevoir clairement le changement de position.

Derrière le levier, il y a un mécanisme de fermeture robuste en acier inoxydable de la série 04 d'EAO supportant les opérations rudes, les impacts et même les actes de vandalisme.

Un élément de commutation à rupture brusque autonettoyant avec des contacts en or/argent fournit un service fiable et une longue durée de vie. Les contacts argent/palladium sont requis pour des environnements agressifs particuliers.

EAO a travaillé avec Bombardier afin de répondre à la fois aux besoins des passagers et à ceux des fournisseurs de services. Ainsi, le produit se devait d'être intuitif, attractif, facile à utiliser et conforme aux normes d'accessibilité pour les Personnes à Mobilité Réduite.

EAO a fabriqué ce commutateur en complément de la série 56, avec ses plastrons clairs, son éclairage en « halo lumineux » et ses marquages en braille.

Cliquez ici pour plus d'informations »

Plus d'informations

Dernières informations »

Innovations »

Applications »

Études de cas »

Rechercher un produit »

En contact avec EAO

Je souhaiterais recevoir des informations sur les produits »

Je souhaiterais recevoir des brochures sur les solutions »

Je souhaiterais être contacté par un expert en solutions »

© 2011 EAO International | webversion | désinscription



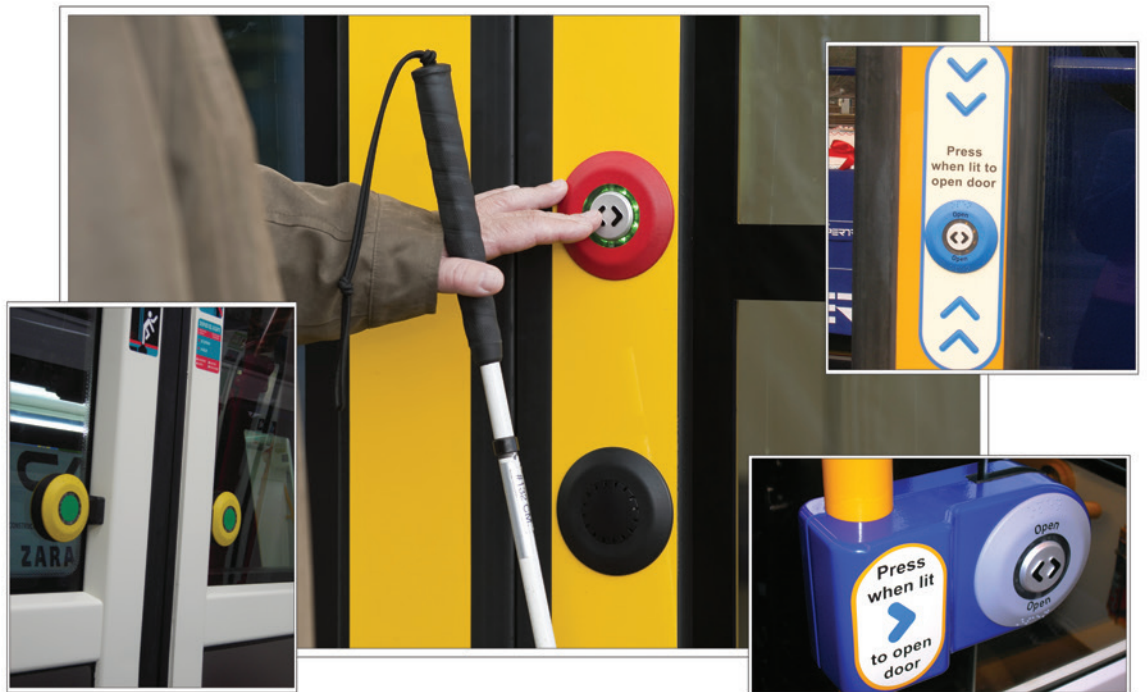
Exemple d'un panneau de frise



Exemple d'un panneau de frise

Exemple d'un panneau de segment de marché

Transport



e a o 

Votre partenaire expert en
Interface Homme-Machine