

Thibault LETEXIER

TC 24



Conduite d'une mission de communication dans un atelier de design

Rapport de stage réalisé à



Période du 15/04/2013 au 08/06/2013

Sous la direction de : Mr. Thomas BUSSON

Professeur Tuteur : Mme. Valérie LORIN

IUT Techniques de Commercialisation

Université Angers

Année 2012 – 2013



Remerciements

Je tiens à remercier toutes les personnes qui ont participé à la réussite de mon stage et plus particulièrement les personnes que je cite ci-dessous.

Tout d'abord je remercie mon maître de stage, Thomas BUSSON, gérant de la société Atelier Iceberg ainsi que Thomas DUPEYRAT, co-gérant, pour m'avoir accueilli comme stagiaire au sein de leur entreprise. Pour le temps et la confiance qu'ils m'ont chacun accordé au cours de ce stage. Sans oublier leurs associés Franck GHITALLA et Léo BONARGENT.

Je remercie également tous les intervenants rencontrés aux cours des réunions qui ont ponctués les semaines de travail à l'Atelier.

Pour terminer, je tiens à souligner mon entière reconnaissance à Laurent LE LAY, qui a permis de rendre ce stage possible.

Toutes ces personnes ont contribué, par leur disponibilité et leur bonne humeur, à rendre mon stage enrichissant et motivant.

Sommaire

INTRODUCTION	1
I- Recherche de stage.....	2
II- Arrivée à l'Atelier Iceberg.....	4
III- La Société.....	5
a. Présentation générale.....	5
b. L'équipe.....	6
c. Domaine de compétences.....	7
IV- Activités.....	8
a. Analyse et représentation de données.....	8
b. Design d'interfaces.....	8
c. Formations et Conférences.....	8
V- Le marché.....	9
VI- Les forces de l'Atelier Iceberg.....	9
VII- Les faiblesses de l'Atelier Iceberg.....	9
VIII- Mes missions.....	10
a. Réalisation d'un dépliant de présentation.....	11
b. Réalisation d'un scénario pour une vidéo de présentation.....	12
c. Veilles technologique et informationnelle.....	12
d. Réalisation d'une base de données.....	13
IX- Projets observés.....	14
a. Conception d'une interface de site web.....	13
b. Observation d'un projet de site web mené par des étudiants de l'Ecole des Mines..	15
BILAN GENERAL.....	16
Enseignements	
BILAN PROFESSIONNEL.....	18
I- Apports du stage.....	18
a. Découvrir un nouveau secteur d'activité.....	18
b. Travailler dans l'univers du design.....	19
II- Difficultés rencontrées.....	20
BILAN PERSONNEL.....	20
a) Ce qui m'a satisfait dans ce stage	
b) Ce qui m'a insatisfait dans ce stage	
CONCLUSION.....	21
X- ANNEXE 1 : Maquette dépliant de présentation.....	22
XI- ANNEXE 2 : Résumé de stage en langue étrangère.....	24

INTRODUCTION

Ces deux années passées à l'IUT d'Angers en DUT Techniques de Commercialisation, m'ont permis d'appréhender de façon théorique et pratique le monde du commerce, du marketing et de la communication, ainsi que d'acquérir des connaissances nécessaires au prolongement de mes études.

Ces huit semaines de stage en entreprise ont été synonymes de rupture avec le milieu universitaire et d'immersion totale dans le monde professionnel. Ce stage a donc eu deux but, le premier de me faire (re) découvrir la réalité du monde professionnel, et le second de pouvoir confronter les notions théoriques reçus au cours de la formation Techniques de Commercialisation (TC) à des situations réelles. J'ai choisis d'effectuer mon stage à l'Atelier Iceberg à la suite d'un entretien avec Laurent LE LAY, un contact qui aurait pu m'accueillir pour ce stage mais dont la structure entrepreneuriale ne répondait pas aux conditions fixées par l'IUT. Il m'a alors orienté vers l'Atelier Iceberg. Je n'ai pas hésité une seconde puisqu'il s'agissait du meilleur compromis. La structure bien que petite et très récente proposait les missions qui correspondaient aux attentes de l'IUT pour ce stage de deuxième et dernière année. Le premier contact avec mon maître de stage Mr. Thomas BUSSON et la présentation de son entreprise m'ont immédiatement convaincu.

C'est aussi l'encadrement de mon stage par un designer qui s'est avéré être une opportunité majeur celui-ci arborant un point de vue différent de l'ordinaire et dans la mesure où mes objectifs de formation futurs se tournent vers le monde de la création. Cela tombait à pic. De plus la présence d'un second designer Thomas DUPEYRAT d'un analyste Franck GHITALLA et d'un développeur Léo BONARGENT n'a fait qu'accroître mon intérêt pour le stage et m'a permis de découvrir la totalité des facettes de l'entreprise Atelier Iceberg.

Ce rapport a pour objectif de retranscrire avec précision cette expérience et de permettre de faire apparaître l'expérience et les compétences que j'ai pu acquérir durant ce stage.

I. Recherche de stage

Pour commencer mes recherches, j'ai tout d'abord choisis un domaine dans lequel je souhaitais réaliser mon stage, ayant déjà réalisé durant la première année un stage dans la vente, je souhaitais découvrir de nouveaux horizons et mettre en pratique les autres matières enseignées en TC. C'est donc vers la communication et le marketing que j'ai choisis d'orienter ma recherche de stage. Celle-ci s'est donc dans un premier temps orienté sur la ville d'Angers, la proximité avec mon domicile et la connaissance de la région angevine étant pour moi un avantage. Au départ je ne pensais pas m'orienter vers d'autres villes voisines.

C'est au fur et à mesure des prises de contact par téléphone et par mail que j'ai pris peu à peu conscience du nombre de demandes et du peu de places disponibles. Il devenait inévitable de devoir prospecter plus loin dans la région. J'ai donc tenté ma chance dans la région nantaise. J'ai contacté plus d'une quinzaine d'agences de communication sans aucune réponse favorable, souvent car la durée du stage était insuffisante à la réalisation de missions intéressante. C'est grâce à un contact de l'entourage professionnel familial que j'ai rencontré qui m'a permis de décrocher un stage dans un atelier de design nantais très récemment créé. Cela m'a fait prendre conscience de l'importance du contact direct et de l'impact des réseaux dans la pratique professionnelle. Contacts qui s'étoffent peut a peu au fil de nos études, de nos expériences professionnelles et qui nous permettent de réussir.

Il me semble bon de préciser comment les choses ce sont vraiment déroulées. Je n'obtenais aucune réponse favorable de la part des agences de communication angevines et nantaises contactées. C'est alors que j'ai discuté de la difficulté de la situation avec mon père qui m'a orienté vers l'un de ces collègues, Mr Laurent LE LAY. En effet mon profil de commercial l'intéressait et la promotion de son entreprise et aurait pu être une excellente manière de conclure mon cursus. Seulement étant en freelance, cette structure ne permettait pas d'accueillir un stagiaire. Voyant ma bonne volonté et ne souhaitant pas me mettre dans une situation encore plus compliquée, il m'a mis en relation avec son neveu, Thomas BUSSON, gérant d'une jeune Start-Up en devenir et disposant d'une structure adaptée qui me permettrait de réaliser mon stage. Le contact s'est très bien passé et le soir même j'obtenais mon stage.

Nous nous sommes par la suite rencontrés dans le local de la société pour fixer mes missions ainsi que des objectifs mais aussi pour me faire une brève présentation de l'entreprise et de mes futurs collègues de travail pour enfin établir la demande de stage.

Mon poste serait d'assister l'Atelier dans sa stratégie de communication, mais aussi découvrir ses activités atypiques.

II. Mon arrivée à l'Atelier Iceberg

Mon stage a commencé le 15 avril 2013 pour se terminer le 8 juin 2013, huit semaines pour analyser et réaliser la communication de l'entreprise mais aussi pour participer à d'autres projets en cours. Sans oublier de m'organiser afin d'atteindre les objectifs fixés.

Lors de mon arrivée je connaissais déjà mon second collègue, Thomas DUPEYRAT, mais aussi Franck GHITALLA, travaillant à mi temps dans l'entreprise en tant qu'analyste et linguiste. L'accueil fut très sympathique et je n'ai eu aucune difficulté à m'intégrer et à trouver mes marques dans le nouveau bureau de l'Atelier. Car entre temps celui-ci avait migré vers les bâtiments du CITT de l'Ecole des Mines de Nantes. Suite à la récente session d'incubation de l'entreprise. La suite de la matinée a été un briefing des attentes vis-à-vis des missions fixées lors de notre premier entretien, mais surtout une présentation des principaux acteurs et des projets en cours. Pas moins d'une vingtaine de projets étaient ou allaient être mis en place dans les prochains mois ! Un temps important a aussi été consacré à l'historique (très récent) de l'entreprise, son fonctionnement, ses besoins, ses évolutions futures. Tous cela afin de bien saisir l'esprit d'entreprise, un aspect fondamental à une intégration parfaite à l'équipe. L'après-midi déjà bien entamé je commençais à plancher sur ma problématique tout en découvrant l'univers de l'Atelier.

III. La Société

a) Présentation générale

L'Atelier Iceberg est une jeune entreprise créée en janvier 2013, A l' origine de cette initiative, Thomas BUSSON alors élève de Franck GHITALLA à l'Ecole de Design Nantes Atlantique. Il participe à un de ses séminaires (Workshop), abordant un sujet du web, durant celui-ci, il fallait présenter la manière dont étaient reliés différents sujet sur la toile. Il découvre et apprécie la cartographie et développe un projet qui prend vite de l'ampleur. Deux ans plus tard, le concept de l'Atelier voit le jour. Thomas s'associe avec Thomas DUPEYRAT, Franck GHITALLA et Léo BONARGENT.

Le siège social se situe au numéro 4 de la rue Kastler dans les bâtiments du CITT (Centre d'Innovation et de Transfert Technologique) de l'Ecole des Mines de Nantes. L'Atelier dispose officiellement d'un bureau d'une quarantaine de mètres carrés dans lequel évolue les « deux Thomas » et très récemment Léo BONARGENT le développeur. Franck y passe de temps à autre lorsqu'il se trouve à Nantes, en effet il est aussi enseignant à l'université de Compiègne. La configuration des lieux est bien sur vouée à évoluer rapidement! La décoration se veut minimaliste et seuls quelques gadgets trahissent la présence d'un esprit jeune, dynamique et créatif. L'espace de travail est pourtant bien divisé, chacun dispose de son bureau et de l'outil indispensable à toute création numériques, un ordinateur. Les murs sont ornés de cartographies, résultat de travaux antérieurs et qui permettent de montrer fièrement le savoir-faire de l'entreprise lorsque les clients se déplacent ou tout simplement pour expliquer ce qu'est l'Atelier aux néophytes qui arpentent les couloirs du CITT. Sans oublier deux tableaux blancs permettant de noter et dessiner des idées et des informations diverses ... Le cadre est donc propice à la bonne ambiance certes, mais une atmosphère de travail y règne. Le reste du bâtiment permet à l'Atelier de disposer d'une immense salle surnommée « le Garage », c'est un lieu dédié à la réflexion, les murs sont tapissés de tableaux blancs, il est donc possible de s'y rendre pour « brainstormer », comprenez, développer et réfléchir à de nouvelles idées et concepts. Enfin une salle de réunion et une cuisine pour la pause-café, substance permettant de répondre à l'intensité du travail.

b) L'équipe

Mettons des visages aux noms cités précédemment :



Thomas BUSSON

Gérant et Designer



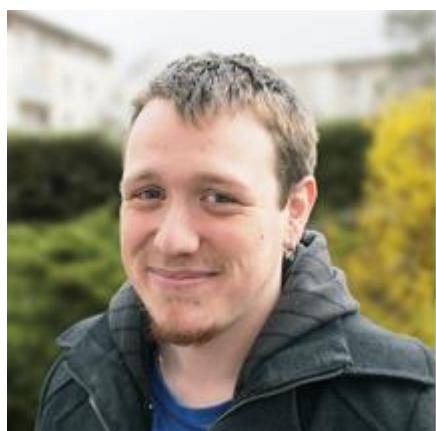
Thomas DUPEYRAT

Co - gérant et Designer



Franck GHITALLA

Associé, Analyste et linguiste



Léo BONARGENT

Développeur

L'Atelier Iceberg c'est la combinaison de différents métiers tous liés les uns aux autres par la même idée, concevoir des visuels clair à l'ergonomie et aux graphismes travaillés. C'est d'ailleurs tout la richesse de leur expérience et de leur état d'esprit qui procure les valeurs essentielles de cette entreprise. Ces valeurs qui permettent de créer des contacts et de mettre en place un réseau afin de trouver de nouvelles collaborations.

c) Domaines de compétences

L'Atelier Iceberg propose un panel de solutions de visualisation de données, aussi bien physiques que virtuelles qui englobe l'intégralité d'un projet. De la « collecte des données » en passant par « l'analyse » puis la « conception », toutes ces étapes sont coordonnées et réalisées à l'Atelier. Bien sûr elle peut aussi amener un point de vue critique sur les résultats obtenus en réalisant notamment un rapport final pour chaque projet terminé. Toujours dans le but de permettre la compréhension du travail effectué par l'atelier pour le client.

La diversification des activités semble être bien présente et permet de répondre à de nombreuses demandes des clients. Celle-ci suit particulièrement son intuition sur chaque projet qui lui est cher. En faisant notamment intervenir tous les savoir-faire tel que le graphisme, l'analyse et le développement. C'est une démarche qui intègre à la fois l'image de l'entreprise cliente et ses valeurs afin d'obtenir un résultat au plus proche de ses attentes.

L'Atelier Iceberg est spécialisé dans la représentation de patrimoine de données, elle étend son activité à l'ensemble du département, mais pas seulement puisqu'elle s'ouvre notamment au niveau national et international, avec entre autres des clients parisiens et étrangers. Elle répond avant tout aux besoins et apporte des réponses aux moyennes et grandes entreprises, ainsi qu'aux collectivités territoriales. De ses réalisations, elle soutient et contribue au développement et à l'innovation.

Les entreprises demandeuses, lui font appel lorsqu'elles prennent conscience qu'elle possède une quantité de données qui doivent être traitées. En effet, pour que l'Atelier puisse réaliser une visualisation, il est nécessaire de disposer d'une importante quantité de données pour pouvoir ensuite les croiser et aboutir à un visuel.

L'Atelier peut aussi réaliser des interfaces graphiques web, en effet c'est l'un de ses seconds domaines d'activité stratégique. Le terme atelier et le métier de designer prenant alors tout leur sens.

Dans tous les cas, son approche se fait toujours en plusieurs étapes et respecte un processus de développement particulier pour chaque projet. Il ne se suffit pas à l'étape de conception, il y aussi tout un suivi client qui est réalisé en amont jusqu'à la dernière étape du projet. Cela permet de s'adapter parfaitement à chaque nouveau client et lui apporter la bonne solution

IV. Les activités

a) Représentation de données

Cette activité est la raison d'exister de l'entreprise. C'est en effet son activité principale, aussi celle-ci possède une expertise importante en la matière. La représentation de données est aussi appelé science des réseaux, pour simplifier disons que c'est l'art de créer des liens entre différents éléments d'un sujet pouvant être de nature très varié. Par exemple, le but pourra être de visualiser les brevets, les acteurs et même les domaines d'activité d'une entreprise. C'est une activité pouvant prendre de multiples formes et pouvant s'appliquer à de nombreux domaines. L'Atelier dispose d'un logiciel spécifique qui permet la spatialisation des données sous forme de points. (Ndla : GEPHI, un logiciel libre et développé par des étudiants de/et Franck GUTHALA, dont la communauté ne cesse de grandir.) La logique est la plus simple; lorsque deux éléments sont complémentaires ils s'attirent et créer alors des nœuds (cluster) ou au contraire, ils se repoussent. Tout dépend du contexte.

On obtient alors une cartographie de points qui peut être rendue dynamique grâce au logiciel.

b) Design d'interfaces

La seconde activité de l'Atelier, consiste à la réalisation d'interfaces, celles-ci peuvent prendre la forme de site internet d'entreprise, mais aussi d'interfaces d'applications pour tables et tablettes tactiles (Iphone, Ipad...), c'est notamment dans cette activité que les métier de designer et le savoir-faire qui y est lié est mis en pratique afin de réaliser des solutions étudiées pour fournir à l'utilisateur une expérience unique. (UX/UI)

c) Formations et conférence

La vocation d'un atelier c'est à la fois de vouloir créer mais aussi de partager, l'Atelier Iceberg propose donc des formations et des conférences à ses collaborateurs et ses clients qui permettent d'appréhender de manière concrète et directe les outils utilisés. Cela peut aussi être

un prolongement à un projet cartographique. Le but étant de faire maîtriser cette science par le client et le rendre maître de ses données.

V. Le marché

Le marché de la représentation et d'analyse de données sous cette forme si particulière est encore peu développé en France, les acteurs sont donc peu nombreux et cela permet à l'Atelier Iceberg d'avoir une position dominante de précurseurs. L'Atelier évolue dans un milieu encore peu concurrentiel. La principale concurrence étant les agences de datavisualisation qui propose de la visualisation de données interactive.

La cible de l'Atelier Iceberg segmenté en trois catégories de clients, tout d'abord les grandes et moyennes entreprises qui bénéficié de set de données conséquent et qui peuvent être cartographiés. La seconde cible sont les collectivités territoriales, tel que les régions. Enfin la dernière cible est les associations qui peuvent être amené à devoir cartographie leur actions à travers le monde. En vérité, la cible que l'Atelier Iceberg peut toucher est très large et diversifiée. Car tout peut être cartographié du moment que la quantité d'informations et suffisante et que le client est prêt à y consacrer un budget.

VI. Les forces de l'Atelier Iceberg

L'Atelier Iceberg se démarque par une activité de service aux organisations atypique, mais aussi par le fait que cela soit la seule entreprise dans la région nantaise à proposer de telles solutions, c'est aussi car elle évolue sur un marché encore très peu développé au niveau national. De plus l'ensemble des compétences réunies confère à l'entreprise une image de spécialiste, image qui se veut aussi jeune et dynamique et qui plait à la clientèle, conférant ainsi une réelle valeur ajoutée à ses offres. La personnalité des « deux Thomas », la confiance qu'ils inspirent et leur convictions dans ce qu'ils apportent aux entreprises donne un poids supplémentaire dans la recherche et l'obtention de nouveaux contrats. Et ce malgré une existence relativement récente de l'entreprise. C'est l'image d'experts qui ressort le plus fréquemment.

L'Atelier bénéficie d'un espace suffisant et accueillant pour rencontrer ses clients.

VII. Les faiblesses de l'Atelier Iceberg

Les contraintes de l'Atelier sont essentiellement structurelles, petite équipe, jeune entreprise et ressources financières limitées. C'est un point qui, si il n'est pas maîtrisé peut devenir un danger pour l'avenir. Aussi, la qualité étant privilégiée au profit, c'est donc avec un rythme assez lent que les projets sont réalisés (en moyenne 1 à 6 mois).

De plus l'entreprise créée récemment ne bénéficie pas encore d'une couverture médiatique importante dans la région. Malgré une présence sur la toile via différents réseaux sociaux et via un blog dédié à la cartographie (tenu par Franck GUTHALA). C'est donc pour l'instant la communication hors-média la véritable faiblesse de l'Atelier.

VIII. Mes missions

La première partie de ce rapport a permis de bien comprendre le contexte dans lequel s'est déroulé mon stage et ainsi mieux cerner comment j'ai pu mener mes missions et quels étaient mes objectifs. Au cours de cette partie vous avez pu avoir un aperçu général et vous faire une idée plus claire de la société en elle-même.

Le but de cette seconde partie est de retranscrire d'une part l'intégralité de mes actions à l'Atelier Iceberg, et d'autre part les enseignements que j'ai pu recevoir, pour finir en analysant les apports professionnels de ce stage.

Etre stagiaire dans une entreprise est toujours une situation délicate dans la mesure où le stagiaire est perçu différemment par les membres de l'équipe. De part une présence éphémère au sein de l'entreprise. Il est d'ailleurs important de préciser que j'ai été le premier stagiaire de l'Atelier, cela a donc été aussi bien une expérience pour mes collègues de travail que pour moi-même.

On peut remarquer trois grandes lignes qui ont conduit la période du stage :

- Comprendre l'intérêt de l'activité de l'entreprise ainsi que son environnement
- Mener une mission de communication en recherchant à donner à l'entreprise des moyens de communication.
- Acquérir des compétences et mettre en pratique les notions de techniques de commercialisation.

a) Réalisation d'une maquette pour un dépliant de présentation

Pour bien mener cette première mission, il a été essentiel comme pour la plupart des actions de recherche d'étendre le champ d'étude et d'explorer l'univers qui se rattache à la mission.

La représentation de données est une science complexe qui se doit d'être expliquée de la façon la plus simple et intelligible possible, c'est d'ailleurs un des fondements de l'Atelier Iceberg. Rendre les choses plus simples pour mieux les comprendre et les assimiler. Il a donc fallu que je me base sur ce fondement pour élaborer les supports de communication. En sachant que l'entreprise disposait déjà de moyens tels que son site internet « www.ateliericeber.fr » et plusieurs comptes sur les réseaux sociaux comme Facebook, Twitter Pinterest et Instagram.

L'idée conductrice du contenu serait donc d'aller directement à l'essentiel pour permettre au client de comprendre les bases puis d'approfondir via le site de l'entreprise. J'avais entre guillemets « carte blanche » pour le projet.

J'ai choisi de proposer la réalisation d'un dépliant de présentation d'entreprise. Car j'ai pensé que cela pourrait être ensuite intéressant de les mettre en présentoir dans des lieux stratégiques (CCI). J'ai donc extrait les informations essentielles qui devraient apparaître sur celui-ci. Les étapes que j'ai réalisé ont été le choix des éléments à présenter, tels que les services mais aussi expliquer de manière succincte les différents types de cartographies de données réalisables. Il m'a fallu utiliser les typographies et la charte graphique de l'entreprise. J'ai aussi proposé plusieurs maquettes préalables avec des idées différentes de disposition du contenu et des formats différents.

b) Réalisation d'un scénario vidéo

Par la suite et toujours dans l'optique de donner à l'entreprise des moyens de communication simples à mettre en place et peu onéreux, l'idée d'une vidéo de présentation m'a permis de réaliser une seconde mission importante. L'objectif était de réaliser un scénario d'usage des éléments qui devrait être mis en avant dans la vidéo. Il s'agirait en quelque sorte d'une vidéo éducative puisque celle-ci permettrait d'expliquer l'intérêt et le fonctionnement des solutions proposées par l'Atelier. L'objectif de cette mission était de mettre en pratique une méthode utilisée par l'Atelier; le storytelling. Méthode qui permet d'expliquer un sujet en racontant une histoire. Crée de toute pièce l'histoire d'une entreprise fictive ayant besoins de la cartographie de ses données pour pouvoir prendre les bonnes décisions stratégiques par la suite, fut la trame principale du scénario. La vidéo sera ensuite réalisée par l'Atelier.

c) Veille technologique et informationnelle

Dans l'optique de pouvoir proposer à ces clients des solutions toujours plus innovantes, l'Atelier Iceberg se doit d'être informé de toutes les nouveautés en termes de graphismes, d'interface et de produits, par ce terme je parle de suites logiciels et de matériel, pouvant lui être utile dans de futurs projets. Mais pas seulement. L'actualité et les média autour du monde du design en général ne sont pas à négliger, aussi cela a été une de mes principales missions au cours du stage. En utilisant le logiciel FEEDLY (Ndla : Feedly est une application internet et mobile qui permet de s'inscrire à des flux RSS) et en recherchant des sites internet d'intérêt, tel que des plateformes de graphisme ou bien des sites de type Tumblr. Puis des sites plus institutionnels et techniques. C'est une activité qui représente un temps important et qui nécessite un travail de documentation et d'archivage important. Mon but était de trouver les nouveautés, les partager avec la communauté. Ce travail m'a permis de me familiariser d'avantage avec l'univers de l'Atelier.

d) Réalisation d'une base de données

Intervenir dans une partie du processus de création de cartographie a été pour moi un excellent moyen de comprendre la complexité et la densité de travail réalisé en amont pour obtenir des visuels. En effet, comme dans tout atelier, c'est à partir de matière première que sont fabriqués les objets finis. Ici c'est donc à partir de base de données saisies sur Microsoft Excel et extrait de nombreuses sources externes tels que des rapports.

Afin de réaliser une nouvelle cartographie, j'ai dû commencer la réalisation d'une base de données comportant tous les noms, sites internet et adresse d'entreprise, d'un fichier PDF traitant du sujet des technologies clés 2015, ce rapport contient en effet un grand nombre d'entreprises qu'il est nécessaire pour un client de représenter. Mon travail a donc été de réaliser une partie de la base en qualifiant les données. L'objectif étant d'avoir répertorié au moins toutes les entreprises, indiqué leur site internet et leur adresse. Ce travail s'est réparti sur l'avant dernière semaine de stage.

IX. Projets observés

a) Observation d'un projet de conception d'interface web pour la société EFOLIA

EFOLIA est une société spécialisée dans la dématérialisation de documents tels que les factures, les certificats et autres documents à haute valeur qui doivent être conservés pendant longtemps.

Afin de lancer un nouveau service de coffre-fort numérique destiné à la fois aux particuliers et dans une version alternative aux professionnels. Ce projet consistait à concevoir l'interface web du site dénommé « Edocperso » et « Edocpro ». C'est sur les éléments d'un cahier de charges remis par le client que la réalisation a pu commencer. Il fallait concevoir une interface pour le site grand public et pour celui destiné aux professionnels, chacune devant être le plus ergonomique possible à l'usage et répondre aux exigences du cahier des charges en termes de fonctionnalités et bien sûr respecter une charte graphique particulière imposée par le client.

Durant ce projet j'ai pu observer l'utilisation de logiciel de création graphique, notamment de la suite Adobe. En effet c'est essentiellement l'étape de création qui a été réalisée par l'Atelier. Je souhaitais pouvoir observer cette phase car cela me permettait de découvrir les techniques de créativité, mais aussi les différents postulats à mettre en place avant la conception finale, cela a souvent pris la forme de « brainstorming » pour lister les fonctionnalités et la manière de les intégrer à l'interface finale. Et de croquis sur des tableaux blanc. Beaucoup d'étapes préliminaires ont été nécessaires pour aboutir au résultat final.

edocperso
GreenSavings Solutions

SE CONNECTER : nom d'utilisateur mot de passe OK

**COLLECTER,
CLASSEZ ET
CONSERVER
vos documents
en toutes sécurité.**

● ● ● ● ●

**AVANTAGE POUR L'ENTREPRISE
ÉCONOMIE D'ARGENT**

- 60% D'ÉCONOMIE SUR LES FRAIS D'ÉMISSION DE FICHES DE PAIE (200 MILLIONS DE BULLETINS DE PAIE PAR AN EN FRANCE) : 1,50 € POUR LE BULLETIN PAPIER CONTRE 0,50 € POUR LE BULLETIN EFOlia
- INTÉGRITÉ DE L'ÉCHANGE ÉLECTRONIQUE GARANTI
- ELARGISSEMENT À TOUS TYPES DE SUPPORTS DÉMATÉRIALISÉS (CONTRATS DE TRAVAIL, DOCUMENTS ADMINISTRATIFS)

[EN SAVOIR +](#)

**AVANTAGE POUR LE SALARIÉ
COFFRE FORT NUMÉRIQUE**

- CONSERVATION À VIE DES DOCUMENTS SANS FRAIS POUR LE SALARIÉ
- ESPACE DE STOCKAGE DE 100 MO MIS À DISPOSITION DES SALARIÉS POUR LEUR UTILISATION PERSONNELLE

[EN SAVOIR +](#)

**AVANTAGE POUR LA COLLECTIVITÉ
RESPECT DE L'ÉCOLOGIE**

- RÉDUCTION DE LA CONSOMMATION DE PAPIER
- DIMINUTION DES ÉMISSIONS DE "GES" RELATIVES AU TRANSPORT DU COURRIER
- SUPPORT DE MMF KOSCUJSKO-MORIZET, SECRÉTAIRE D'ÉTAT CHARGÉE DE LA PROSPECTIVE ET DU DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE DEPUIS JUIN 2009

[EN SAVOIR +](#)

UNE SOLUTION SIMPLE ET INNOVANTE POUR SES CLIENTS

EFOlia est convaincue que la mise à disposition des solutions en mode SaaS (Software as Service) est le modèle le plus approprié pour simplifier l'utilisation des solutions d'automatisation des processus documentaires. L'ensemble des solutions EFOlia répondent aux exigences de simplicité et de sécurité tant sur leur mise en œuvre, que sur leur processus documentaires. L'ensemble des solutions EFOlia répondent aux exigences de simplicité et de sécurité tant sur leur mise en œuvre, que sur leur

processus documentaires. L'ensemble des solutions EFOlia répondent aux exigences de simplicité et de sécurité tant sur leur mise en œuvre.

EN TANT QU'ÉDITEUR DE SOLUTIONS LOGICIELLES, EFOlia a choisi de construire une offre SaaS permettant au client un accès.

[EN SAVOIR +](#)

[ÉQUIPE](#) | [CONTACTS](#) | [PRESSE](#) | [PARTENAIRE](#) | [INFOS LÉGALES](#)

Aperçu de la page d'accueil du site « Edocperso »

b) Observation et suivi d'un projet de fin d'études étudiant sur la création d'un site web DJ World

L'Atelier Iceberg est aussi amené à tuteurer des étudiants de l'Ecole des Mines de Nantes, dans le cas présent, un groupe de quatre étudiants avaient pour projet de fin d'études la réalisation d'un site internet ambitieux. Celui-ci devant permettre de réunir un grand nombre de DJ et de pouvoir créer une communauté autour du thème de la musique électronique. Et permettre notamment au DJ de pouvoir organiser leurs concerts. Mais aussi proposer des offres particulières telles que des billets à tarif préférentiel pour certains évènements musicaux dont le site serait partenaire. J'ai donc été présent lors des différentes réunions sur l'avancement du projet, ainsi qu'à la soutenance finale. C'était pour moi l'occasion de voir les méthodes de travail de l'Atelier sur un projet extérieur. En effet, il ne s'agissait pas seulement de créer un site, mais bien de vendre un produit, voir même créer une société. On m'a proposé d'assister au projet pour étudier les méthodes utilisées. J'ai tout de suite accepté car cela ressemblait au projet de création d'entreprise de l'IUT, cela lui a en quelques sortes conféré un prolongement.

BILAN GENERAL

Les enseignements

De nombreuses matières étudiées lors de ma première et deuxième année à l'IUT en Techniques de Commercialisation auront été utiles au cours de mon stage. Mais je me suis surtout rendu compte que le plus bénéfique pour moi comme pour l'Atelier auront été l'autonomie et la capacité d'adaptation que m'a apporté cette formation. Il est en effet difficile de dire quelles techniques j'ai réellement misent en pratique puisqu'il a fallu continuellement adapter mes habitudes de travail aux méthodes de la société et par conséquent acquérir de nouvelles méthodologies de travail.

Les veilles stratégiques, technologiques et informationnelles sont des méthodes marketing courantes permettant à une entreprise de se tenir informée en temps réel des évolutions de l'environnement qui l'entoure. Tel que les avancées et les orientations stratégiques de ses concurrents. Cela lui permet aussi d'être plus réactive et de proposer des solutions en adéquation avec les besoins de ses clients.

L'utilisation régulière de l'outil informatique est par conséquent indispensable et maîtriser la suite bureautique Microsoft va de pair. Ainsi que la maîtrise de l'outil Internet afin d'éviter toute perte de temps très fréquentes avec ce type d'outil.

La communication, qui était le fil rouge de mon stage cela m'a permis de mettre en pratique les méthodes liées aux choix de supports, mais aussi en termes de choix de contenu et de ton du message, de typographie et de couleurs. En effet j'ai dû m'adapter pour créer un contenu pertinent et en lien avec la culture d'entreprise de l'Atelier. Cela est aussi passé par un travail de recherches en amont afin de proposer la solution la plus efficace. La communication hors média a aussi été le théâtre d'application de méthodes apprises en TC. Connaitre la façon dont on s'adresse à une cible et une audience ont notamment été les pierres angulaires de cette mission.

De manière générale, je pense que c'est bien plus que le cours de communication qui a été appliqué durant ces missions. En effet l'aspect relationnel a aussi été largement mis en avant et des méthodes apprises en négociation ont pu être adaptés pour la présentation de mes projets pour l'Atelier. L'utilisation d'un « bagou ». C'est aussi l'aspect pratique de la formation qui permet d'être plus pragmatique et opérationnel dans la façon de procéder et de travailler. Je pense que chaque projet réalisé à l'IUT a été source d'inspiration pour la réalisation des missions de mon stage. Mais j'ai tout de même parfois constaté en moi un manque de spontanéité et de confiance dans ce que je souhaitais réaliser, probablement dû au fait que la méthode que je voulais appliquer n'était pas adaptée. Cependant faire face à des demandes inattendues a été pour moi un facteur de motivation et m'a permis de m'adapter.

BILAN PROFESSIONNEL

I. Les apports du stage

a) Découvrir un nouveau secteur d'activité

L'activité de l'Atelier en elle-même représente un apport important en termes de connaissances. Le fait de travailler avec des personnes aux métiers différents permet d'avoir un point de vue sur les actions menées et je pense que cela permet de trouver un intérêt à chaque chose que l'on est amené à réaliser.

Il est aussi évident que ce stage m'a permis d'apprendre de nouvelles techniques de travail, la maîtrise de nouveaux outils et de façon plus général un certain niveau de professionnalisme.

Etant donné qu'il s'agit d'un secteur d'activité voué à se développer au fil du temps, je pense disposer de connaissances en lien avec l'importance des données qui nous entourent et surtout celles créées et présentes au sein de grandes organisations. C'est aussi en pensant à mon futur que connaître un tel outil d'analyse et de gouvernance, même si je n'en maîtrise pas la science me permettra d'avoir un point de vue particulier lorsque j'intégrerai un poste dans une société.

b) Travailler dans l'univers du design

Le design est une notion très large et difficile à définir. Cela peut paraître surprenant, mais travailler avec des personnes créatives apportent une dimension supplémentaire que l'on ne retrouve pas dans les autres entreprises. Chaque éléments que ça soit un objet, un son, une image doit répondre à des critères spécifiques (il existe différents types de design). C'est une perception très personnelle et parfois exagérée mais cela a beaucoup influencé le contexte de travail et je me suis senti beaucoup plus libre dans ma façon de penser et d'agir, peut-être aussi est-ce dû à la moyenne d'âge plus proche de ma génération. Professionnellement parlant, je pense que cela m'a permis d'acquérir une certaine ouverture d'esprit et une certaine critique vis-à-vis de sujets donc je n'aurai pas été amené à rencontrer.

II. Difficultés rencontrées

Je n'ai pas eu de difficultés à proprement parler, en effet, à part un cadre de travail plutôt restreint, j'étais libre de travailler de la façon dont je le désirai. La difficulté la plus importante fut au début du stage, l'assimilation de l'activité de l'entreprise à nécessité de nombreuses informations, mais qui ont pu susciter un intérêt majeur du stage. En effet avoir compris l'univers de l'entreprise dans laquelle on travaille, c'est pouvoir répondre aux demandes qui y sont liées de façon pertinente et utile.

Une des difficultés majeures que je soulignerai provient de la complexité de l'activité de l'Atelier. Et aussi le fait que celui-ci soit assez diversifié dans ses activités. Cela m'a amené à devoir jongler entre différents projets de façon rapide. Même sans devoir y fournir un travail, la participation était une période d'assimilation de nombreuses informations.

BILAN PERSONNEL

a) Ce qui m'a satisfait durant ce stage

L'ambiance générale de travail, m'a permis de bénéficier de nombreuses libertés d'expression de de réalisation. La confiance entre collègues s'est très vite instaurée et j'ai beaucoup apprécié travailler à l'Atelier Iceberg pendant ces huit semaines riches et parfois très intenses en apprentissages. Les rencontres extérieures ont aussi été pour moi l'occasion de découvrir autrement le cadre de travail de l'Atelier.

b) Ce qui m'a insatisfait durant ce stage

Je ne peux exprimer d'insatisfaction personnelle, dans la mesure où j'ai réalisé un stage très intéressant, malgré de nombreuses modifications de mission, j'ai tout même réussi à trouver matière à travailler. Je reste cependant un peu déçu de ne pas avoir réellement vu une fin à certains des projets et aussi, mais cela est dû à la création récente de l'entreprise, le fait de ne pas avoir pu utiliser et contacter des professionnels de la communication, qui auraient pu proposer des solutions ayant bien sur un coût, étant sans aucun doute plus efficaces et qui m'aurait permis d'avoir recours à plus de notions lié à ma formation et des situations plus variées. Mon passage à l'Atelier restera tout de même pour moi une formidable expérience.

CONCLUSION

C'est au cours de deux années en DUT Techniques de Commercialisation que j'ai pu acquérir les compétences nécessaires dans le commerce, la communication et le marketing. C'est durant ces huit semaines de stage que j'ai été amené à confronter une partie de ces acquis théoriques à la réalité du monde professionnel. C'est aussi en tenant compte de mes affinité avec certaines matières plus que d'autres et un projet de poursuite d'études plus clair et tourné vers la créativité que j'ai choisis d'orienter mon stage vers des missions relevant de ces compétences en partie acquises grâce à des projets étudiant réalisés durant mon cursus. En effet, je ne me suis pas seulement servi des théories enseignées, mais aussi des compétences que j'ai pu développer au cours de ces projets.

Selon moi un stage peut se voir sous deux angles différents, le premier dans lequel le stagiaire doit réaliser un ou plusieurs projets qui lui permettront d'utiliser ses compétences, et ainsi pouvoir être évalué. Et un autre angle dans lequel il est amené à s'auto critiquer sur ses travaux, mais pas seulement, puisque c'est aussi tout le ressenti des actions observées durant cette période de stage qui permet d'ouvrir son champs de vision et qui le pousse à se projeter vers l'avenir. C'est la conclusion que je tire de ce stage. En effet j'ai été amené à travailler avec des créatifs portant une attention particulière au visuel plutôt qu'au textuel. J'ai réellement pu m'intégrer au sein d'une équipe de jeunes professionnels déjà très sûr d'eux. Cela m'a permis de découvrir de nouvelles techniques, des méthodes et des astuces qui seront d'une grande utilité pour la suite de mon cursus et plus tard dans ma future vie de professionnel.

Pour terminer, je dirais que ce stage m'a surtout permis une fois de plus de prendre un certain recul sur la différence qui existe entre le monde universitaire et le monde professionnel. Cela m'a aussi permis de me conforter dans mes choix d'orientation et de m'ouvrir à de nouvelles voies.

Si je devais revivre l'expérience, il a bien sur quelques points que je tenterai d'améliorer, notamment ma façon de travailler qui je l'admits n'est pas la meilleure. Je pensais d'ailleurs l'avoir amélioré depuis ma dernière expérience professionnelle. Mais j'ai encore eu quelques moments de doutes. Ce serait donc un des axes d'amélioration à développer si je devais réitérer l'expérience.

X. ANNEXE 1 : Maquette du dépliant

EN BREF

En adaptant le principe de la cartographie au monde numérique, l'Atelier Iceberg vous permet de tirer pleinement avantage de vos données qui sommeillent au sein de votre organisation ainsi que toutes celle qui l'entoure directement ou indirectement. La cartographie permet une visualisation simple et dynamique de toutes ces informations et vous aidera dans vos prises de décisions et dans vos choix stratégiques futurs.

EN SAVOIR PLUS

Actualité, économie locale, entreprise, réseaux, nous sommes constamment entourés d'informations. La connaissance et la maîtrise de ces données représentent un potentiel et un facteur clé de succès pour votre entreprise dont le patrimoine actuel contient déjà une multitude d'informations très utiles au pilotage et au management de votre organisation.

LE PROFIL DE L'ÉQUIPE

NOTRE MÉTIER EST DE RENDRE VOTRE MONDE LISABLE ET INTELLIGIBLE.

ANALYSE ET PRÉSENTATION

Nous analysons et représentons vos données de différentes manières, qui peuvent ensuite être réalisées sur différents types de supports. Comme tout atelier, toutes nos réalisations sont produites artisanalement de plus nous favorisons l'échange et le suivi client afin de proposer des solutions adaptées à chaque demande. Nous concevons des schémas, des graphiques, des cartographies, tout ce qui permet de simplifier la compréhension d'informations. La cartographie est une visualisation qui permet de représenter la complexité des relations, des réseaux... de manière simple et intelligible. Voici quelques domaines d'application:

CARTOGRAPHIE DE TECHNOLOGIES

Parfait pour visualiser la R&D d'une entreprise, elle permet une mise en valeur des brevets et produits créés par une marque, mais aussi les liens qui existent entre ceux-ci.

CARTOGRAPHIE ÉCONOMIQUE

A destination des acteurs de l'économie tels que les investisseurs, les banques et les chefs d'entreprises celle-ci permet de voir d'un coup d'œil la situation économique locale, celle des entreprises concurrentes ou de secteurs d'activité particulier.

CARTOGRAPHIE DE MANAGEMENT

Très utile au management des Ressources Humaines, cette représentation permet un aperçu de l'ensemble des collaborateurs d'une entreprise ou d'un service et de pouvoir visualiser ce qui les relie.

CARTOGRAPHIE D'OPINIONS

Idéal pour mieux comprendre les phénomènes sociaux, cette visualisation permet de mettre en avant chacun des acteurs. L'opinion, la couverture médiatique allouée à l'événement. C'est donc essentiellement la presse, mais aussi les ministères et établissements publics qui sont amenés à avoir recours à ce type de visualisation.

FORMATION

“ Partager, c'est déjà comprendre ”

Dans notre volonté de vous faciliter l'accès et la compréhension à l'information, nous réalisons le contact est une aubaine pour le partage et l'apprentissage de nos méthodes de travail.

L'Atelier Iceberg vous accompagne dans la découverte des étapes d'un projet de cartographie d'informations à travers des cas d'usage, de la phase d'analyse des données au différents supports de diffusion en passant par le travail de conception d'indicateurs visuels pertinents.

Que cela soit à travers la formation ou les conférences, nous souhaitons vous faire devenir les ambassadeurs de la cartographie au sein de votre organisation.

XI. II ANNEXE 2 : Résumé de stage en langue étrangère

Atelier Iceberg

INTERNSHIP SUMMARY

[Sous-titre du document]

Thibault LETEXIER
07/06/2013

I did my internship at the “Atelier Iceberg” during the period 15 May 2013 to 8 June 2013. These two months have been an opportunity to confront the theoretical knowledge acquired during the DUT Marketing Techniques. I got this internship through a contact Laurent LE LAY who put me in touch with company's manager Thomas BUSSON.

“L' Atelier Iceberg” is a young company founded in January 2013 which provides Data Mapping and Interface design solutions and services for B to B customers.

I chose this company to perform my internship because the proposed missions were the best compromise and allow myself to discover a new business, which is called “Data mapping”.

My main mission was to find and provide communication solutions for the workshop to improve its reputation, but also its expertise and dynamism. I was also responsible for the communication through the social networks already established by the company as a kind of community manager. I also done BI (Business Intelligence) and technological intelligence, to find new and innovative concepts and to be informed of our competitor's development.

Observing a few projects undertaken by the Workshop was also an important activity during my internship, I met the company's customers, I've been able to talk with them, but mostly I have seen the process of creating a Data Mapping.

During my internship I had to be versatile and adaptive to carry out my duties. I also had to adjust my working methods and adopt a professional attitude.

I was led to apply the knowledge acquired during the DUT, but I've also learned some new methods used by the workshop. One of the most striking was the method called “storytelling” that we have use to create a video presentation for the company. But also to formalize many projects.

Despite some difficulties, this internship has been for me a very rewarding and educational experience, I had responsibilities and concrete objectives. In addition, the atmosphere was really great. This one allowed the creation of quality work and an exchange beneficial for both me and my colleagues.

Furthermore this allows me to reinforce my choice of my future direction and also allow me to have additional useful knowledge in my future professional life.

ENGAGEMENT DE NON PLAGIAT

Je, soussigné, Thibault **LETEXIER**
déclare être pleinement conscient que le plagiat de documents ou d'une
partie d'un document publiée sur toutes formes de support, y compris l'internet,
constitue une violation des droits d'auteur ainsi qu'une fraude caractérisée.
En conséquence, je m'engage à citer toutes les sources que j'ai utilisées
pour écrire ce rapport ou mémoire.

signé par l'étudiant le **7/ 06 / 2013**

**Cet engagement de non plagiat doit être signé et joint
à tous les rapports, dossiers, mémoires.**

Présidence de l'université
40 rue de rennes – BP 73532