

---

## **RAPPORT DE STAGE**

1<sup>ère</sup> année de BUT

STAGE D'OBSERVATION CHEZ  
COMECA

**Elsa MANSOT**

(22/01/2024 au 3/02/2024)

Professeure responsable du stage : Madame Muriel BARCZAK,  
Enseignante/chercheur, département TC  
Maître de stage : NEUZILLET Nicolas

Institut Universitaire de Technologie de Metz – Département Techniques de  
commercialisation – Ile du Saulcy 57045 METZ Cedex 1  
Entreprise d'accueil : COMECA France – ZI la Garenne, Route de Givry, 71380

## REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers l'équipe Comeca, et en particulier le service marketing, pour m'avoir donnée cette opportunité d'effectuer mon stage au sein de leur entreprise. Ce stage a été pour moi une expérience très enrichissante et m'a permis de mettre en pratique les connaissances que j'ai acquise tout au long de mes études en BUT Techniques de commercialisation.

Je suis très reconnaissante envers Comeca de m'avoir accueillie au sein de leur équipe marketing et de m'avoir fait découvrir leur univers. J'ai été très impressionnée par l'implication et la volonté de l'équipe à partager leurs connaissances avec moi. Leurs soutiens ont rendu mon stage plus agréable et enrichissant. Ils m'ont donné leur confiance ce qui m'a beaucoup motivée à donner le meilleur de moi-même pendant ce stage et pour les missions à réaliser. Chaque membre de l'équipe a su m'aider quand je rencontrais des difficultés et répondre à mes questions en donnant des conseils avec une grande bienveillance.

Je tiens aussi à les remercier de m'avoir confiée deux missions pendant mon stage. Ces missions m'ont permis de mettre en pratique mes connaissances et compétences acquises durant mes études, elles m'ont aussi permis d'en apprendre plus sur le marketing et sur sa contribution dans le succès d'une entreprise. Avoir eu l'opportunité de travailler sur ces projets et d'avoir contribué au développement de l'entreprise m'a beaucoup réjoui.

Je tiens encore à exprimer ma sincère gratitude. Ce stage a été une grande opportunité pour moi et également une expérience très enrichissante et incroyable. Je suis persuadée que cela sera un atout précieux dans ma future carrière professionnelle.

# SOMMAIRE

## Table des matières

REMERCIEMENTS .....	1
SOMMAIRE.....	2
INTRODUCTION .....	3
1. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE COMECA.....	4
2. DESCRIPTION DES ACTIVITES REALISEES ET/OU OBSERVEES PENDANT LE STAGE .....	5
BILAN .....	6
CONCLUSION .....	7
Grille d'évaluation du rapport de stage de 1 <sup>re</sup> année .....	8

## INTRODUCTION

J'ai effectué mon stage chez Comeca France, dans une de leur filiale spécialisée dans la fabrication de tableaux électriques basse tension, située à l'adresse :

- Route de Givry, ZI de la Garenne, 71880 Châtenoy-le-Royal.

Depuis mes études de STMG, je suis intéressée par le marketing. Pour mettre en application les connaissances apprises au cours de mes années d'études en technique de commercialisation, j'ai choisi d'effectuer ce stage chez Comeca dans le service marketing de l'entreprise.

Mon choix s'est dirigé vers Comeca grâce à une connaissance qui a pu me mettre en relation directe avec le responsable du service marketing de l'entreprise. Ce stage a été pour moi une opportunité de découvrir une entreprise, ces produits et leurs méthodes de communication et promotion de la marque auprès de leurs clients.

L'objectif de ce stage était de découvrir l'univers professionnel d'une entreprise par une immersion de 15 jours. Comeca s'est vraiment investi en me confiant 2 mini projets.

Ces projets pour lesquels je me suis investie avec un grand plaisir, m'ont permis de comprendre la manière dont le marketing contribue au développement et succès d'une entreprise.

Dans un premier temps je vais vous parler de l'entreprise Comeca, ensuite nous verrons les activités réalisées et observées durant mon stage de deux semaines, nous verrons ensuite le bilan où je parlerais des compétences observées au sein de l'entreprise et de mes difficultés rencontrées durant le stage et les moyens mis en œuvre pour les surmonter. Pour finir nous aurons une conclusion avec un rappel sur les objectifs de ce stage, je parlerais du lien entre ce stage et mon projet professionnel et ensuite je parlerais des moyens réfléchis pour parvenir à mon projet professionnel.

## 1. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE COMECA

Comeca est une société fondée en 1974, spécialisée dans la gestion de l'énergie électrique. Comeca dispose d'une offre diversifiée, fournisseur de solution intégrée clé en main :

- Fabrication de tableaux constructeurs Basse et Moyenne Tension
- Automatismes et contrôle commande
- Électronique de puissance, conversion d'énergie, chargeurs industriels et de véhicules électriques lourds
- Solutions de câblage
- Solutions spécifiques pour le génie thermique

Comeca commercialise ces produits dans 130 pays, elle comporte 1250 collaborateurs sur 4 continents et 25 bureaux et usines dans le monde. Comeca regroupe au travers de ces filiales françaises un effectif compris entre 500 et 999 salariés. Sa forme juridique est une SASU : Société par actions simplifiées à associé unique.

Entre 1994 et 2013, Comeca a lancé sa croissance en adoptant une stratégie d'acquisition ambitieuse, qui vise à établir sa position en tant qu'acteur majeur dans le secteur des solutions de gestion de l'énergie.

Au fil des années, elle a su étendre sa présence à l'échelle internationale en ouvrant plusieurs filiales, l'entreprise a aujourd'hui 8 filiales (France, Royaume-Uni, Maroc, Algérie, Indonésie, Malaisie, Émirats Arabes Unis, Australie).

En renforçant sa proximité avec ses clients et aussi devenant un groupe d'envergure mondiale, l'entreprise a gagné la confiance des principaux acteurs des marchés industriels tels que le nucléaire, le pétrole et le gaz, la chimie, aussi dans les secteurs tertiaires et des infrastructures comme les hôpitaux, les data centers, les centres commerciaux, les bureaux, les aéroports, les tunnels et les systèmes de transport.

Pour exemple, Comeca est fournisseur des tableaux basse tension pour la centrale nucléaire en Angleterre : Hinkley Point C.

Dans un monde de plus en plus axé sur l'électricité, Comeca s'engage à donner du sens à ces missions en aidant à fournir de l'électricité à des communautés qui en ont besoin. Leur objectif est de rendre leurs projets durables, bénéfiques pour l'économie, le bien-être des gens et la nature. Ils soutiennent des pratiques respectueuses de l'environnement et encouragent des solutions pour une mobilité plus écologique. Ils cherchent également à prolonger la durée de vie de leurs produits pour réduire le gaspillage.



Figure 1 organigramme de Comeca

## 2. DESCRIPTION DES ACTIVITES REALISEES ET/OU OBSERVEES PENDANT LE STAGE

Au cours de mon stage de deux semaines chez Comeca, j'ai eu l'opportunité d'aborder deux missions qui m'ont été données, chacune d'une durée de 1 semaine. La première mission qui m'a été confiée visait à promouvoir la marque Comeca au sein de l'entreprise et de l'externe, en mettant l'accent sur une communication efficace. Pour améliorer la diffusion d'information, j'ai proposé des supports plus attractifs et une communication plus régulière, favorisant la transparence sur les performances de l'entreprise et ses projets. Pour la communication externe, j'ai suggéré de diversifier les canaux de communication, en mettant l'accent sur une présence plus marquée sur les réseaux sociaux. L'objectif était de renforcer la visibilité de Comeca. 2 objectifs étaient à prendre en compte :

- Faire connaître les différents produits fabriqués dans le groupe et mettre en lumière les projets clés, permettant ainsi de travailler la fierté d'appartenance à l'entreprise.
- Attirer l'attention et fidéliser les lecteurs, engager des échanges pour recueillir avis, idées, ...

Par exemple, j'ai proposé à Comeca d'être présent sur Instagram, j'ai proposé de réaliser des Newsletters plus régulièrement, de diffuser des vidéos attractives sur des TV dans les espaces détente etc...

La seconde mission était axée sur des recommandations stratégiques pour le lancement d'un projet innovant. E-mobility : Une offre globale connectée qui regroupe la distribution électrique et la recharge électrique de véhicule lourd, bus, camion, ...

Lors de cette mission, on m'a demandé de trouver 3 concepts ou marques innovantes qui ont lancés une application, j'ai pris l'exemple de Tesla, Apple, et EVgo, afin de trouver des concepts originaux pour Comeca et s'en inspirer. J'ai réalisé un mapping concurrentiel pour connaître le positionnement de chacune de ces marques. Et à la fin j'ai donné mes idées de concept innovant à faire à l'interne et l'externe pour promouvoir le lancement de ce nouveau projet.

Pour chaque mission, j'ai été amenée à préparer un dossier détaillé regroupant mes analyses, mes démarches, et mes conclusions. Ces dossiers ont ensuite été présentés à la fin de chaque semaine, afin de partager mes travaux et mes idées et d'avoir un retour constructif, offrant une occasion précieuse de contribuer activement aux projets de l'entreprise.

Chaque semaine, j'ai eu l'opportunité de faire un point quotidien avec la personne qui me suivait sur ma mission. Cette rencontre régulière m'a permis de discuter de mes avancées, de partager mes éventuelles difficultés et de bénéficier en même temps de conseils. L'implication de cette personne dans mon suivi a grandement contribué à ma progression concernant les missions qui m'ont été données et cela m'a permis de renforcer mon expérience de stage.

Au cours de ces deux semaines de stage, j'ai eu l'occasion de participer activement à des réunions en visioconférence avec des personnes venant de l'étranger ou des salariés de Comeca, cela m'a permis d'avoir une immersion complète dans le quotidien professionnel de l'entreprise. Ces interactions m'ont permis de contribuer aux discussions et d'approfondir mes connaissances sur l'entreprise.

## BILAN

En tant que stagiaire chez Comeca, j'ai eu l'occasion d'observer et de participer à plusieurs activités, par exemple les missions qui étaient la promotion de l'entreprise Comeca en interne et externe, puis la promotion du projet innovant « E-mobility ».

Cela m'a permis d'identifier plusieurs compétences professionnelles :

- La gestion de projet : compétences en planification, organisation et coordination des équipes et projets.
- Présentation d'un projet face à un public : transmissions des informations de manière claire et adaptées à leur public.
- Le travail d'équipe : grande capacité à collaborer, partager des idées et travailler ensemble.
- Les réunions brainstorming
- Le domaine de la distribution : compétences techniques spécifiquement adaptées aux domaines de l'électricité et de l'énergie.

J'ai été confrontée à quelques difficultés pendant mon stage.

La principale a été de me familiariser avec cet environnement professionnel très spécialisé, en particulier en ce qui concerne les connaissances techniques spécifiques à l'industrie de la fabrication d'équipements électriques. Pour surmonter cette difficulté, j'ai approfondi mes connaissances en utilisant des ressources internes (documents sur un google drive) et en demandant de l'aide et des explications à des collègues plus expérimentés.

Une autre difficulté était de réussir à coordonner les différentes tâches liées à mes missions et de tenir les délais imposés. Ces missions nécessitent une planification efficace et une bonne gestion du temps. J'ai donc mis en place un calendrier détaillé, en identifiant les tâches et les priorités. Cela m'a permis de mieux organiser mon travail et de respecter les délais de finalisation de mes deux projets.

## CONCLUSION

L'objectif de mon stage de 15 jours au sein de Comeca était de découvrir l'univers professionnel et d'acquérir une expérience en marketing. Grâce à l'investissement de Comeca j'ai eu l'occasion de travailler sur deux missions qui m'ont permis de comprendre comment le marketing contribue au fonctionnement et développement et aux succès d'une entreprise.

Je souhaite plus tard travailler dans le marketing et plus précisément dans le domaine de la cosmétique. J'ai choisi ce stage grâce au service marketing de l'entreprise. Grâce à ce stage dans ce service, j'ai pu découvrir les compétences générales du marketing. J'ai également pu avoir ma première expérience dans le monde professionnel du marketing.

Les moyens dont j'ai réfléchi pour parvenir à mon projet professionnel. Premièrement, j'ai décidé d'effectuer mon stage dans le secteur du marketing pour avoir une première expérience. Avoir réalisé ce stage est une opportunité dans ma carrière, il m'a permis d'approfondir mes connaissances. J'ai eu l'occasion de discuter de mon projet professionnel avec mon tuteur de stage, qui grâce à lui m'a conseillée et donnée des pistes pour le réaliser. J'aimerai continuer mon BUT TC avec la spécialité Marketing digital, e-business et entrepreneuriat à Montpellier en alternance.



# Grille d'évaluation du rapport de stage de 1<sup>ère</sup> année

Nom Prénom : Mansot Elsa

Groupe : TD3

<b>Orthographe, grammaire, qualité rédactionnelle (2 points)</b>	
<b>Forme : respect des consignes (3 points)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Page de couverture</li> <li>- Mise en page : Times New Roman 12 ou Arial 10 noir, interligne simple, marges de 2,5 cm + 1 cm de reliure, augmentation de la taille de police à 14 pour les titres. Texte « justifié », pagination</li> <li>- Contenu hiérarchisé, plan avec intitulé significatif pour chaque subdivision</li> <li>- 5 pages (+2 pages d'annexes optionnelles)</li> <li>- Utilisation restreinte de visuels (pertinence dans ces choix) : les tableaux et figures doivent être titrés et numérotés</li> </ul>	
<b>Introduction (3 points)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nom, localisation et secteur d'activité de l'entreprise</li> <li>- Raisons du choix de ce stage</li> <li>- Formulation de l'objectif du stage de façon succincte</li> <li>- Annonce du plan</li> </ul>	
<b>Partie 1 : Présentation de l'entreprise (3 points)</b>  Description de l'entreprise (taille, structure et organisation, activités-métiers, produits ou services essentiels, statut juridique), missions et enjeux de l'entreprise au moment du stage, responsabilité sociétale des entreprises (RSE), position concurrentielle et implantation (atouts et lacunes de l'entreprise par rapport aux concurrents), situation économique...	
<b>Partie 2 : Description des activités réalisées et/ou observées par l'étudiant (3 points)</b>	

<b>Partie 3 : Bilan (3 points)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Décrire et analyser les compétences professionnelles observées</li> <li>- Difficultés rencontrées et moyens mis en œuvre pour les surmonter</li> </ul>	
<b>Conclusion (3 points)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rappel des objectifs du stage</li> <li>- Lien entre le stage et le projet professionnel</li> <li>- Les moyens réfléchis pour parvenir au projet professionnel</li> </ul>	
<b>TOTAL (20 points)</b>	