

Rapport de TP : Site Vitrine

Sommaire :

I. Introduction	1
II. Le travail à réaliser	1
III. Conclusion	7

I. Introduction

Dans le cadre de mon projet d'étude, j'ai été missionné pour concevoir le site vitrine du laboratoire **Galaxy Swiss Bourdin (GSB)**, une entité majeure de l'industrie pharmaceutique issue de la fusion entre le géant américain Galaxy et le conglomérat européen Swiss Bourdin en 2009. Le siège administratif de cette multinationale est établi à Paris, tandis que le siège mondial se situe à Philadelphie.

L'objectif de ce travail consistait à structurer et à présenter les informations stratégiques de l'entreprise : sa réorganisation suite à la fusion, son infrastructure informatique robuste comptant plus de 350 équipements terminaux, et sa force de vente de 480 visiteurs médicaux répartis sur tout le territoire français. Pour répondre à ce besoin, j'ai utilisé une approche **WYSIWYG** (What You See Is What You Get) afin de garantir une interface visuelle professionnelle tout en respectant l'identité visuelle d'un laboratoire de recherche et de santé.

II. Le travail à réaliser

a) Définition

WYSIWYG = *What you see is what you get*

-Il désigne une interface utilisateur qui permet de composer visuellement le résultat final (une page web, un document) sans avoir à manipuler directement le code source (HTML/CSS).

-L'utilisateur déplace des blocs, modifie des textes et des images, et le logiciel génère automatiquement le code correspondant.

b) Comparatif de logiciels WYSIWYG

Logiciel	Type	Points Forts	Points Faibles
WordPress (Elementor)	CMS + Plugin	Extrêmement flexible, vaste choix de templates, standard du marché.	Nécessite une installation (serveur ou local).
Wix	Cloud (SaaS)	Très intuitif, glisser-déposer pur, hébergement inclus.	Moins de contrôle sur le code, exportation difficile.
Mobirise	Logiciel Bureau	Création hors-ligne, très rapide, orienté "mobile-first".	Moins de fonctionnalités dynamiques (bases de données).
Nicepage	Logiciel/Plugin	Design très libre, intégration facile avec WordPress ou Joomla.	Version gratuite assez limitée.

4) Après installation du logiciel donné sur le TD, je dois à présent créer le site vitrine de la société GSB avec WYSIWYG Web Builder. J'ai donc choisi un template dans le catalogue du site. Selon moi, le template Ibiza était une bonne base de départ pour le site vitrine, notamment par les couleurs blancs et bleus déjà implantés.

Tout d'abord, je vais découper le logo GSB sur <https://www.remove.bg> afin d'enlever le fond blanc.

page 1 :

Pour cette page, j'ai voulu créer un impact visuel immédiat. J'ai remplacé les éléments du template par le logo officiel **gsb** et j'ai mis en avant le slogan : « Une équipe qualifiée... pour un service de qualité ». J'y ai intégré une courte introduction expliquant la fusion de 2009 et le positionnement du laboratoire comme leader mondial.




L'excellence scientifique au service de la santé humaine

Le laboratoire Galaxy Swiss Bourdin (GSB) est né de la fusion entre le géant américain Galaxy et le conglomérat européen Swiss Bourdin. En 2009, ces deux acteurs majeurs ont uni leurs forces pour créer un leader de l'industrie pharmaceutique



page 2 :

J'ai rédigé cette page pour détailler l'identité de l'entreprise. J'ai précisé que GSB est spécialisé dans les maladies virales et les médicaments conventionnels. J'ai mis en avant des chiffres clés pour renforcer la crédibilité du site : un chiffre d'affaires de plus de **181 M€** et un catalogue de **4 500 références** de produits. J'ai également mentionné que le siège administratif se situe à Paris, tandis que le siège mondial est à Philadelphie.



Qui sommes-nous ?

Histoire et Fusion : GSB est issu de l'union de Galaxy (spécialisé dans les maladies virales comme le SIDA et les hépatites) et de Swiss Bourdin (médicaments conventionnels), lui-même déjà union de trois petits laboratoires.

Activité : Le laboratoire est totalement dédié au service des pharmaciens, mais sert aussi les hôpitaux et les cliniques.

Chiffres clés :

Chiffre d'affaires de plus de 181 M€.

Plus de 4 500 références commercialisées, fabriquées ou contrôlées.

Premier fournisseur des officines pour le préparatoire.

Implantation : Siège administratif européen situé à Paris ; siège mondial de la multinationale à Philadelphie, États-Unis.

page 3 :

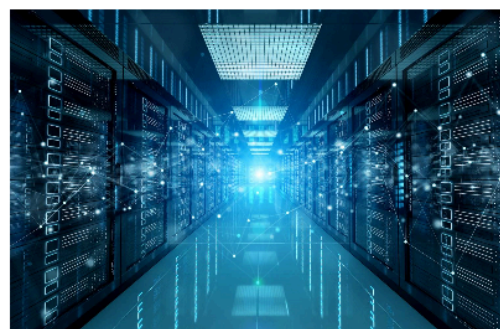
Étant donné le contexte informatique du dossier, j'ai créé une page dédiée à l'infrastructure. J'ai listé les moyens techniques : **45 serveurs physiques** et plus de **100 serveurs virtuels**. J'ai insisté sur la sécurité, notamment la réplication quotidienne des données vers les États-Unis et la protection physique de la salle serveur au 6ème étage du bâtiment parisien

Notre infrastructure et nos équipements

Informatique : Chaque employé dispose d'un poste fixe relié au système central. On dénombre plus de 350 terminaux, 45 serveurs physiques et plus de 100 serveurs virtuels.

Sécurité des données : La salle serveur, située au 6ème étage du bâtiment parisien, est hautement sécurisée : accès par clé, lecteur de badge, sas d'entrée et gardien présent 24h/24. Les données stratégiques sont répliquées quotidiennement aux États-Unis.

Matériel médical : Utilisation d'automates de pointe tels que l'ADVIA 1650, l'ADVIA CENTAUR et le Workcell CDX pour la recherche et l'analyse.



Automate de biochimie - ADVIA 1650



[Read more](#)

ADVIA CENTAUR



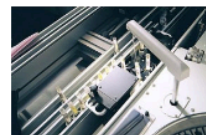
[Read more](#)

Workcell CDX



[Read more](#)

Workcell CDX



[Read more](#)

page 4 :

Sur cette page, j'ai expliqué le cœur de métier de GSB sur le terrain. J'ai décrit le rôle des **480 visiteurs médicaux** en France, dont la mission est de conseiller et d'informer les praticiens (médecins, pharmaciens) sur la pharmacopée du laboratoire. J'ai structuré l'information pour montrer que cette force commerciale est répartie en **6 secteurs géographiques** (Paris-Centre, Sud, Nord, Ouest, Est et DTOM).

J'ai aussi conçu un formulaire de contact fonctionnel pour répondre aux besoins de communication du siège. Conformément aux consignes, j'ai intégré des champs pour le Nom, le Prénom et l'Email. J'ai ajouté une liste déroulante (Sujet) permettant de filtrer les demandes selon trois axes : **Information**, **Recrutement** (pour pallier le turn-over des visiteurs) ou **Partenariat**.

Organisation et Force commerciale

Secteurs géographiques : Le territoire est réparti en 6 secteurs principaux : Paris-Centre, Sud, Nord, Ouest, Est, et les DTOM (Caraïbes-Amériques / Asie-Afrique).

La visite médicale : L'entreprise compte 480 visiteurs médicaux en France métropolitaine et 60 dans les DOM-TOM.

Leur mission est de conseiller et d'actualiser les connaissances des professionnels de santé (médecins, pharmaciens, infirmières) sur les produits du laboratoire.

Structure hiérarchique : L'organisation suit une pyramide stricte : Responsable de Secteur -> Délégués régionaux -> Visiteurs.



Nous contacter

Formaire de contact avec les champs suivants :

- Nom
- Prénom
- Email
- Sujet de votre demande : Information (menu déroulant)
- Message

Traitement : Ce formulaire permet une mise en relation directe avec nos services administratifs ou le service des Ressources Humaines pour les recrutements.

Copyright : © 2024 Galaxy Swiss Bourdin - Tous droits réservés.

Le traitement par envoi d'email (Le plus direct)

C'est la méthode que j'ai configurée par défaut dans le logiciel.

Le processus : Une fois que l'utilisateur clique sur "Envoyer", le serveur web récupère les données (Nom, Prénom, Email, Sujet, Message).

Une fois la conception terminée sur l'interface de **WYSIWYG Web Builder**, j'ai procédé à une phase de test rigoureuse en environnement local pour m'assurer du bon fonctionnement de chaque élément.

Comment j'ai fait le test :

-Génération du site : J'ai utilisé la fonction Preview (F5) qui permet de générer instantanément l'ensemble des fichiers HTML, CSS et images dans un dossier temporaire sur mon ordinateur.

-Compatibilité Navigateurs : J'ai ouvert le site dans différents navigateurs (Google Chrome et Firefox) pour vérifier que le rendu visuel restait cohérent et fidèle à l'identité de GSB.

-Vérification de l'arborescence : J'ai testé chaque lien du menu de navigation pour confirmer que les transitions entre les pages Accueil, Présentation, Activités, Organisation et Contact s'effectuaient sans erreur.

Résultats des tests sur le formulaire :

J'ai simulé une saisie dans le formulaire de contact en remplissant les champs "Nom", "Prénom" et en sélectionnant le sujet "Recrutement" dans le menu déroulant.

Bien que l'envoi réel d'email nécessite un serveur SMTP actif, j'ai pu valider que le bouton "Envoyer" déclenchait bien l'action de soumission (Submit) prévue dans le code généré.

III. Conclusion

La réalisation de ce site vitrine m'a permis de synthétiser les besoins informatiques et organisationnels complexes du laboratoire GSB. En m'appuyant sur le template "Ibiza", j'ai dû adapter la structure pour refléter le sérieux d'une entreprise gérant plus de **4 500 références** de médicaments et un chiffre d'affaires de **181 M€**.

J'ai accordé une importance particulière au formulaire de contact, car il représente un point d'entrée stratégique pour le recrutement face au

turn-over important des visiteurs, ou pour la gestion des partenariats scientifiques. Ce travail m'a permis de comprendre l'importance d'un système d'information intégré, où chaque donnée saisie peut être traitée soit par email pour une réactivité immédiate, soit stockée sur les 45 serveurs de l'entreprise pour un suivi statistique et réglementaire. Pour la suite, j'envisage d'optimiser le site pour une consultation mobile (Responsive Design) afin d'accompagner les délégués régionaux dans leurs déplacements quotidiens. J'ai bien aimé faire ce TP car il était relativement simple, j'ai pris 2h à faire le TP. J'ai pris 1h à choisir le bon template.