



L'EDITO

Cher Client et Cliente,

Tout d'abord, j'espère que vous et votre famille, vous portez bien.

Nous vivons depuis plusieurs semaines une situation difficile mais l'annonce de la date du 11 Mai nous donne l'espoir d'envisager de nouvelles perspectives que ce soit dans notre vie privée ou professionnelle.

J'ai le plaisir de vous adresser notre première newsletter.

La relation humaine a toujours beaucoup compté pour moi et garder le lien dans ce contexte est particulièrement important.

J'ai souhaité que cette Newsletter soit chaleureuse, conviviale et intéressante ! Elle vous permettra de mieux connaître notre entreprise, ses services, de vous informer sur les événements à venir et sur les nouveautés produits.

Merci de votre confiance,

Bonne lecture.



Corinne GIMENEZ
Dirigeante ERGELEC

A LA UNE

Le Covid-19 a beaucoup perturbé nos activités mais nous avons su adapter notre organisation pour vous offrir une continuité de service.

A partir du 11 mai, nous aurons le plaisir d'assurer tous les services proposés habituellement par notre société, dans le respect des consignes générales de sécurité sanitaire :



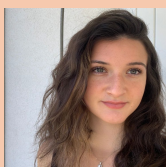
- Traitements des devis et commandes
- Livraisons assurées
- Point de vente ouvert de 8h à 17h30
- Offres promotionnelles
- Conseils techniques

Nous vous proposons un ensemble d'équipement de protection sanitaire pour intervenir en toute sécurité sur vos chantiers



[Découvrir nos offres](#)

Le numérique au service des distributeurs : Plein phare sur ce nouveau métier chez Ergelec !



Rencontre avec Méline Lopes

Chargée Marketing & Communication chez Ergelec

Quel est votre métier chez Ergelec, et depuis quand l'exercez-vous ?

J'ai intégré la société Ergelec en septembre 2019 en tant que chargée de marketing et de communication dans le cadre d'un contrat en alternance. Dans un premier temps, mes missions ont consisté à réaliser et suivre toutes nos actions marketing ; **promotions, événements, et traitement statistique.**

Puis ma mission a évolué vers la communication avec nos clients, en créant des contenus à travers nos différents outils de communication. Aujourd'hui, je développe notre **site web** en y gérant le contenu et l'ergonomie.



Quelles formations avez-vous suivi ?

En 2017, j'ai passé un Baccalauréat série Economique et Social et par la suite, j'ai obtenu un BTS en tant qu'assistante de gestion PME-PMI. Aujourd'hui, je prépare une licence professionnelle dans le secteur du e-commerce spécialité marketing digital à l'UPEC de l'IUT de Sénart.

Pourquoi parler de "nouveau métier" et quel est son intérêt ?

On parle de nouveau métier car avec l'évolution des technologies et de ses usages, les métiers du marketing et de la communication sont en profonde mutation. Aujourd'hui, les entreprises mettent en œuvre des stratégies de communication à travers Internet et les médias sociaux qui sont devenus des leviers de communication et de développement indispensables.

En effet, ces outils vont permettre aux entreprises de se faire connaître, de parler d'elles, de vendre, créer des communautés, promouvoir leurs produits, informer, attirer, fidéliser leurs clients. C'est à ce moment précis que j'interviens, j'utilise les nouvelles technologies pour créer et véhiculer des messages, par exemple : envoyer une Newsletter pour informer nos clients de l'actualité autour de notre entreprise. Grâce à ces outils, l'entreprise ne fait plus seulement appelle à sa force de vente mais utilise aussi les nouvelles technologies et internet. Notons que les internautes sont de plus en plus nombreux et qu'ils se renseignent sur internet avant de procéder à un achat.

Saviez-vous que 7 consommateurs sur 10 font confiance



aux avis trouvés sur internet autant qu'aux recommandations faites par leur entourage, et que 66% des consommateurs déclarent avoir été influencés par les réseaux sociaux dans leur décision d'achat. Ces chiffres montrent l'importance de l'e-réputation, mais il est indispensable de travailler une stratégie précise en fonction de ses objectifs et de ses cibles.



FOCUS TECHNIQUE

Un produit, plusieurs solutions

L'éclairage entre dans une nouvelle ère celui de la flexibilité. Désormais les produits que vous connaissez tels que la dalle, le downlight, le spot ou encore le hublot, par le biais de paramétrages, **s'adaptent aux besoins des utilisateurs et permettent une rationalisation des stocks.**

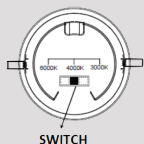
Mais alors comment ça fonctionne ?



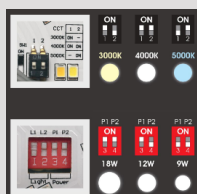
1. Choisir la température de couleur et la puissance

Ces deux paramètres se changent grâce à deux curseurs placés à l'arrière du luminaire. Prenons la **température de couleur** par exemple. Le luminaire intègre trois circuits électriques composés

chacun d'une led de couleur différente : blanc chaud (3000K), blanc neutre (4000K) ou blanc froid (6000K).



En changeant le curseur de place, vous changez de circuit électrique et donc de température de couleur.



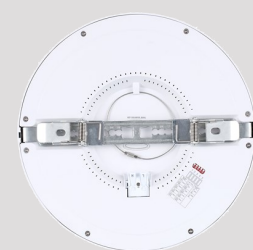
Pour la puissance le principe est identique, il faut déplacer le curseur entre les trois positions correspondant aux trois puissances comme par exemple 9W, 12W et 18W.

2. Rendez votre éclairage autonome et repoussez ses limites



Plus besoin de détection déportée, les luminaires comportent désormais leur propre détecteur pouvant intégrer les fonctions veille et crépusculaire en plus du mouvement.

Libérez-vous enfin des contraintes liées à l'encastrement. Prenons le downlight par exemple qui pose souvent problème au niveau du diamètre du trou de perçage. Désormais le luminaire s'adapte au trou existant à l'aide d'étriers fixés réglables derrière celui-ci.



Nous sommes à votre disposition pour toute consultation concernant ces produits.



Dylan Rieul

Conseiller Technico-Commercial et Pôle Technique

Tel. : 06.62.12.95.36

Mail : d.rieul@ergelec.fr

Rendez-vous sur notre [site web](#) pour découvrir tous nos produits



12 rue de l'industrie
77170 Brie-Comte-Robert
Tel. 01.64.05.88.44



Si vous ne souhaitez plus recevoir nos Newsletter, [suivez ce lien](#)