

DALMARD MARINE

habille les aventuriers  

Rapport de stage

Chloé Moreau
3^e Bach

Du 12 au 15 novembre 2019

SOMMAIRE

- Connaissance de l'entreprise
- Description des activités
- Analyse d'un métier
- Bilan du stage



SOMMAIRE

- **1ère partie** : *Connaissance de l'entreprise*
Présentation, mission, implantation, effectif
- **2e partie** : *Description des activités*
Journal de bord et description d'une activité
- **3e partie** : *Analyse d'un métier*
- **4e partie** : *Bilan du stage*



Histoire de l'entreprise Dalmard

L'histoire de la famille Dalmard et de ses vêtements démarre en 1922 avec Armand Le Guen-Brézellec, (grand-père maternel de Thierry Dalmard).

Arrive Honoré, père de Thierry. Démarre alors la fabrication de cabans. Honoré continuera à s'occuper de négoce et aura l'ingénieuse idée d'aller porter le vêtement jusqu'à la rue de Rome, en plein Paris. On est au milieu des années soixante.

Co-dirigée depuis 2017 par Thierry, Soizic(les parents de Maxime) et Maxime Dalmard, l'entreprise est très attachée à ses valeurs d'authenticité et de qualité.

Depuis quatre générations, Dalmard Marine ne cesse de se réinventer. Après avoir créé en 1965 le premier pull marin pour enfant en partenariat avec Tricomer, l'entreprise a fabriqué en 1998 leur premier kabac en collaboration avec la célèbre marque française Agnès B pour le marché japonais. C'est dans cet esprit que Dalmard Marine a collaboré en 2019 avec la marque de mode internationale Eden Park sur la conception d'un caban inspiré du rugby, raffiné et décalé !

Connaissance de l'entreprise

- **Présentation de l'entreprise**

L'entreprise Dalmard Marine est une société de création, de fabrication et de distribution de vêtement marin de haute qualité et de manière responsable. Depuis des années ils créent au maximum des vêtements durable dans le temps « et de façon environnemental »

- **Mission de l'entreprise**

La vision – façon de penser de l'entreprise Dalmard est de consommer mieux et moins. Avec des vêtements de qualité, durable dans le temps pour de longues années.

Ils visent la position de leader du caban en 2022. Que par exemple, les gens se disent, si ils cherchent un caban de bonne qualité, qu'ils leurs viennent à l'esprit la marque Dalmard Marine. Un exemple : quand on pense à acheter un très beau stylo pour un cadeau on pense à Mont Blanc.

Implantation de l'entreprise

L'entreprise Dalmard Marine se situe sur le port de Paimpol.
Quai de Kerno, 22500 Paimpol

The screenshot displays a Google Maps interface. The browser's address bar shows the URL: google.fr/maps/place/Dalmard+Marine/@48.7810013,-3.0452245,441m/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x48121ba1e9daac5d:0x45fd4453e3ed067a!8m2!3d48.7807381!...

The search bar contains "Dalmard Marine". The main map area shows an aerial view of the harbor of Paimpol. A red pin marks the location of "Dalmard Marine" on the "Quai de Kerno". Other labeled locations include "Collège Saint-Joseph", "Salle des fêtes", "Port de Paimpol", "Comptoir de la Mer Paimpol", "Festival du Chant de Marin", "RESTAURANT DU PORT SOPYVIBA", "Le Riva", "Le Pennty", "Paimpol Plaisance", "Bar de la Falaise", "Hôtel Le Goëlo", and "PLOUHARMOR".

The left sidebar provides details for "Dalmard Marine":

- Rating: 3,9 (16 reviews)
- Category: Fabrique de textile
- Address: Quai Armand Dayot, 22500 Paimpol
- Postcode: QXJ4+7X Paimpol
- Website: lamaisonducaban.com
- Phone: 02 96 55 12 38
- Hours: Ferme bientôt : 09:45-12:30, 14:00-19:00

The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the search bar containing "Taper ici pour rechercher" and the system tray displaying the time 12:22 and date 19/11/2019.

Effectif de l'entreprise

Sur le site de Paimpol, l'équipe est composée de 12 personnes (ventes, commerciale, comptabilité, logistique, expédition, communication, styliste, entretien bâtiment).

Journal de bord

horaire de présence dans l'entreprise : 9h30-12h 14h-16h30

Mardi 12 novembre : 1^{er} jour dans l'entreprise

Mon arrivé fut chaleureuse et j'ai été très bien accueillie. Mr Dalmard m'a fait visiter les locaux de l'entreprise : les bureaux, les entrepôts, le show room ainsi que la boutique : «Terre d'Islande». Pendant mon stage j'ai découvert ce milieu professionnel.

Durant tout mon stage je travaillais en binôme avec Aline, une étudiante en 2eme année de BTS technico commercial (spécialité textile cuire et habillement) à Fougères, qui a déjà effectué plusieurs semaines de stages dans cette entreprise depuis le début de son BTS.

Dans la matinée je l'ai aidé à ranger les vêtements dans l'entrepôt par modèles, tailles et couleurs.

Un peu plus tard, nous avons préparé une commande pour les usines de confection de l'entreprise. Nous avons cherché dans le stock, les boutons et étiquettes commandés. Chacun de ces articles est codifié sous forme de numéro. Après avoir préparé la commande, nous l'avons conditionné pour l'expédition.

Ensuite nous avons préparé les commandes passées sur le site internet. Commandes effectuées par des particuliers. Nous avons pris dans la boutique les vêtements commandés.

Après le repas, nous avons identifié les vestes en différenciant les anciennes et les nouvelles doublures à l'aide de pastilles autocollantes de couleur (jaunes ou noires) que nous collions sur une des étiquettes du vêtement. Les anciennes avait une doublure bleu clair à pois ou à chevrons. Les nouvelles avaient une doublure noire.

Ceci afin de mettre en magasin les vestes fabriquées en premier, afin qu'elles soient vendues en premier. Les vestes les plus récentes étant stockées dans la réserve, pour être vendues ultérieurement, quand les plus anciennes auront été vendues.

Çela nous a pris un certain temps : une journée et demie.

J'ai fini ma journée à 16h30. Nous n'avons pas terminé la tâche ci-dessus, Aline a donc continué après mon départ .

Mercredi 13 novembre

Dès mon arrivée le matin, nous avons repris l'activité de la veille.

Chaque vêtement est codifié pour des questions de traçabilité afin de connaître la composition exacte de chaque vêtement à des fins de service après vente.

Nous avons interverti des vêtements identifiés 12 et 14 avec des vêtements identifiés 15 et 16 afin d'avoir une cohérence de stock entre la partie magasin et la partie réserve.

Sur les vêtements identifiés 15 et 16, que nous avons mis en réserve, nous avons enlevé les antivols et les étiquettes avec le prix. Nous les avons fixé sur les vêtements identifiés 12 et 14 que nous allons mettre en boutique.

Après le repas, à 14 heures, nous avons travaillé sur ordinateur dans le bureau. Nous devons sélectionner les vêtements de la collection automne – hiver 2020, à photographier par le photographe pour le shooting. Nous avons répertorié ces derniers sur un tableau excel.

Jeudi 14 novembre

Toujours avec Aline, nous avons poursuivi notre travail de la veille sur l'ordinateur. Sur un tableau excel, réalisé par Aline, j'ai noté les vêtements qui nécessitaient des prises de photos afin d'alimenter le site de vente en ligne (<https://www.dalmardmarine.com/>) et les catalogues papier.

Sur le site de vente en ligne de la société et sur leurs catalogues, comme sur tous les sites internet et sur tous les catalogues de vêtements, il y a 2 types de photos : les photos avec les mannequins portant les vêtements, et les photos détourées c'est à dire uniquement le vêtement avec un effet porté, sans le mannequin.

Après avoir sélectionné les vêtements nécessitant une prise de photos, nous avons sélectionné les modèles ayant besoin d'être détourés.

Vendredi 15 novembre

Une petite péripétie le matin. Pour me rendre chez Dalmard Marine, j'avais l'habitude de passer par l'écluse. Ce jour là, arrivant devant l'écluse, je l'ai vu s'ouvrir devant moi ! Je n'ai donc pas pu traverser. J'ai donc du faire tout le tour du port, sous la pluie. Je suis donc arrivée en retard.

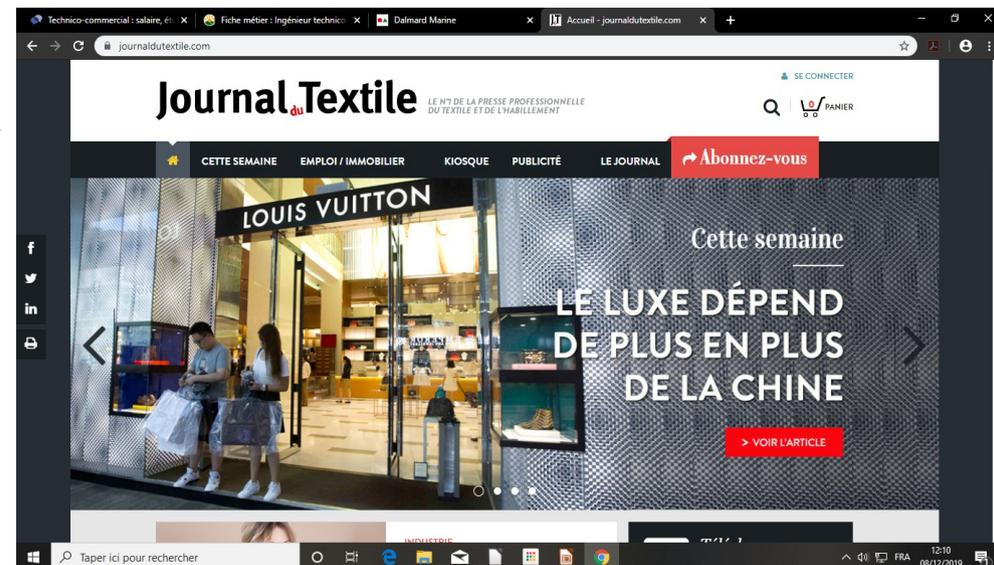
En arrivant, je me suis excusée au près de Maxime pour mon retard.

Avec Aline, nous avons continué le travail de la veille, avec une petite pose, pendant laquelle nous avons regardé la belle vue sur le port, puis feuilleté « Le journal du textile ». Pendant ce temps Mr Dalmard était en rdv pour un projet.

Nous, toujours sur l'ordinateur, avec Aline, avant de finir le choix des articles à photographier, nous avons pris une petite boisson chaude par ce temps d'hiver pluvieux et froid.

Le site internet

« Journal du textile, le n°1 de la presse professionnelle du textile et de l'habillement »



Description détaillée d'une activité

Je vais détailler l'activité que j'ai réalisé le mercredi.

Dans un premier temps nous avons fait « un état des lieux » : nous avons regardé toutes les vestes et tous les manteaux dans le magasin, dans la manufacture et dans les réserves.

Nous devions les sélectionner selon leurs doublures. Les anciennes doublures sont bleu clair avec des motifs à chevrons ou à pois bleu foncé. Les doublures des manteaux récents sont noires.

Sur les vêtements ayant une ancienne doublure nous avons collé une pastille jaune sur l'étiquette de la manche. Sur les manteaux plus récents, c'est à dire ayant une doublure noire, nous avons collé une pastille noire.

Puis nous avons répertorié par écrit les manteaux ayant une pastille jaune : par taille et par modèle. Nous avons interverti ces derniers avec ceux qui étaient en magasin et ayant une pastille noire. Les quantités échangées devant être identiques afin de respecter les stocks, autant en réserve qu'en boutique.

Le but de cette opération était de faire en sorte que les vêtements conçus en premier soient vendus en premier.

Ce fut un travail assez long, mais nécessaire pour le gestion des stocks de l'entreprise.

Une fois fini nous étions ravis du travail que nous avons effectué .

Analyse d'un métier

J'ai choisi de décrire le métier de directeur technico-commercial.

Dans l'entreprise, Mr Dalmard est gérant ainsi que directeur technico/commercial.

Un directeur technico-commercial gère les relations commerciales, le management, les finances et la commercialisation de ses produits. Il trouve de nouveaux clients, s'adapte à la demande des clients, négocie les contrats. Il valorise ses produits dont il connaît parfaitement les caractéristiques, les procédés de fabrication.

Mr Dalmard travaille du lundi au samedi de 9h à 19h dans l'entreprise. A cela s'ajoutent ses déplacements professionnels durant lesquels il est en contact avec ses fournisseurs, ses clients, en France et en Europe.

Il passe la grande majorité de son temps au sein de l'entreprise .

Maxime est secondé sur la partie commerciale. Cette personne passe la grande majorité de son temps sur le terrain comme l'ensemble des commerciaux de l'équipe.

Qualités nécessaires

Les qualités pour exercer ce métier avec sérieux et passion.

Il faut être organisé, rigoureux, faire preuve de réactivité au près des clients, des partenaires commerciaux, ainsi que des fournisseurs.

Le dirigeant de l'entreprise doit savoir s'entourer des bonnes personnes, des bonnes compétences, pour un travail sérieux et rigoureux.

Il faut avoir une bonne maîtrise de l'anglais, le sens des affaires, de l'organisation et du dialogue.

Diriger une entreprise c'est aussi diriger une équipe, on le fait par passion. Sans passion du métier, pour moi, impossible de l'exercer, car il faut, parfois, ne pas compter ses heures.

Diplômes

Pour faire le métier d'ingénieur-commercial il faut généralement un diplôme d'ingénieur. Avant de passer le diplôme d'ingénieur, il faut un BTS ou un DTU. Également un bac STMG.

Diplôme d'ingénieur d'affaires (option ingénieur d'affaire, c'est apprendre les négociations, comment conclure un contrat,...)

Le parcours scolaire de Maxime : il était au collège Saint Joseph de Paimpol, puis au lycée St Charles à St Briec, où il a fait un parcours général. Il a obtenu le BAC S. Ensuite il est parti à Brest faire une école d'ingénieur, où il a également eût son diplôme.

Maxime a d'abord travaillé dans l'entreprise Thalès à Paris pendant 10 ans. Au sein de cette entreprise il a fait de nombreux voyages : comme Singapour, en Arabie Saoudite où il est resté 2 ans.

Thalès est un groupe d'électronique spécialisé dans l'aérospatiale, la défense, la sécurité et le transport terrestre dont le siège social se situe dans le quartier de La Défense à Paris. C'est un des leaders mondiaux des équipements à destination des industries de l'aéronautique, de l'espace, de la défense, de la sécurité et des modes de transport.

Dans son CV ce qui le démarquait des autres était qu'il avait fait certaines choses en plus comme des jobs d'été ou encore travailler dans une association. Puis surtout que ça ne le dérangeait pas de voyager, de quitter sa région.

Établissements, diplômes

Établissements de la région qui prépare au métier de technico commercial :

- Il y a le BAC STMG qui signifie : sciences et technologie du management et de la gestion, au lycée Félix Le Dantec à Lannion.

- Ou encore un BAC PRO mais il y a plusieurs spécialité différentes, les diplômes sont classés par famille de métier.

Il y a par exemple : un bac pro « métier de la mode et du vêtement, qui peut se faire au lycée Jean Moulin à St Briec.

Pour la suite des études, il y a plusieurs établissement pour passer un BTS Technico-commercial.

Il y a 16 spécialités dans le BTS de technico-commercial :

-Spécialité commercialisation de bien et services industriels, au lycée supérieur de St Briec, Lycée Juliot Curie à Rennes, lycée pro Henni Avril à Lamballe.

-Spécialité habillement et ameublement au lycée Jean Guélenno à Fougères.

-Spécialité produit mode et s[^]port au lycée Avril Henni à Lamballe, et au pôle supérieur au lycée de St Briec.

-École de commerce ou d'ingénieur d'affaires.

Les recruteurs donnent la préférence aux titulaires d'un bac+5 (école de commerce ou d'ingénieurs).

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) ou d'un DUT Technique de commercialisation complété par un master d'école d'ingénieurs ou d'un BTS technico-commercial.

Les diplômes d'écoles de commerce à dominante marketing, distribution et gestion sont également appréciés par les recruteurs.

Des différences !

L'ingénieur technico-commercial n'est pas un vendeur comme les autres. C'est un commercial qui vend (ou parfois achète) des produits. L'ingénieur technico-commercial fait des études de marché, prospecte la clientèle et négocie les contrats. Se distingue par sa double compétence : la négociation commerciale et la connaissance parfaite des produits qu'il vend. Spécialiste du sur-mesure, il sait adapter son offre et ses services aux besoins de ses clients, analyser leurs besoins et leurs problèmes.

Un **technico-commercial** est à la fois un commercial et un expert technique de son produit. Il doit avoir des compétences complémentaires. Il vend des produits ou des services, mais ce qui le différencie d'un commercial est son expertise technique et la parfaite connaissance de son secteur d'activité. Les principales missions d'un technico-commercial sont : la réalisation d'étude de marchés, négociations nécessaires à la vente d'un produit, la prospection et la fidélisation des clients. Lors de la vente, le technico-commercial doit être en mesure de répondre à toutes les interrogations des clients

Rémunération et perspectives d'emplois

La rémunération approximative en début de carrière d'une personne technico-commerciale est d'environ 2 200 euros net par mois. Cela dépend entre autre de l'entreprise, de leur taille, du lieu géographique.

Avec la place qu'occupe la technologie dans la société actuelle, les perspectives d'emplois et les débouchés peuvent être nombreux. Selon le degré d'expertise, il est possible de devenir ingénieur technico-commercial après un BTS ou une licence professionnelle. Cependant, pour exercer dans les plus grandes entreprises, donc sur des projets plus importants, il est nécessaire d'avoir un Bac +5, que ce soit un Master Pro ou un Master réalisé dans une école de commerce ou d'ingénieurs.

Avec de l'expérience, un professionnel peut devenir chef de produit industriel mais aussi ingénieur d'affaires. Il peut également évoluer vers un poste de responsable de projet d'investissements.

Avantages

Les avantages de ce métier, surtout dans une PME :

- On peut gérer son emploi du temps selon son envie en s'adaptant à la disponibilité des clients.
- Il y a plus de réactivité que dans une grande entreprise, les décisions peuvent être prises sans attendre, les choses vont se faire plus rapidement. Pour les clients c'est satisfaisant.
- Des idées proposées par l'équipe ou par le directeur de l'entreprise peuvent être plus rapidement et plus facilement prise en charge, réalisées au plus vite.

Comme à Paimpol, l'équipe n'est pas très nombreuse, tout le monde se connaît et s'apprécie. Pour tout le monde c'est un plaisir de venir travailler car c'est très convivial !

Inconvénients

Les inconvénients de ce métier :

- Comme je l'ai dit ci-dessus, le fait de gérer son emploi du temps selon son envie est certes un avantage mais en même temps un inconvénient. Car en tant que directeur technico commercial, ayant des vacances comme tout le monde, certaines fois, il ne peut pas forcément les prendre pour des raisons de charge de travail. Comme je l'ai également dit on fait ce métier par passion et par plaisir, donc, si la veille de partir en vacances il y a un travail d'une certaine importance à finir, on va le finir.

Les inconvénients selon moi :

Si on a une famille et que l'on doit régulièrement faire des voyages d'affaires ou des déplacements quelconque, cela peut parfois être un gros inconvénient à ce métier. Mais sans attaches familiales, voyager peut être un gros avantage dans ce métier, ainsi qu'un plaisir. En tout cas de mon point de vue car j'adore voyager .

Bilan du stage

J'ai été étonné de beaucoup de choses. Je ne pensais pas qu'il y avait autant de choses à faire, à organiser, à vérifier. Et surtout autant de vêtements stockés.

Vu de dehors ou même dans le magasin, je n'aurais jamais pensé qu'il y avait tout cet entrepôt avec autant de vêtements.

J'ai découvert qu'il y avait de nombreuses étapes avant la fabrication et la mise en vente d'un vêtement. Il faut au moins 1 an pour que le vêtement, partit de l'idée, soit mis en vente .

J'ai aussi découvert qu'à l'étage, où sont situés les bureaux il y a un showroom, très beau, moderne, contemporain, bien aménagé, très agréable pour les clients ou les partenaires commerciaux qui y viennent.

J'ai découvert que Dalmard Marine garde un modèle de ses collections pour la mémoire de l'entreprise

Je ne pensais pas non plus que pour faire un catalogue nécessitait autant de travail avec une organisation si rigoureuse.

J'ai trouvé original, que chaque manteau, pull, t-shirt,écharpe, ect, porte un nom de ville ou d'île.



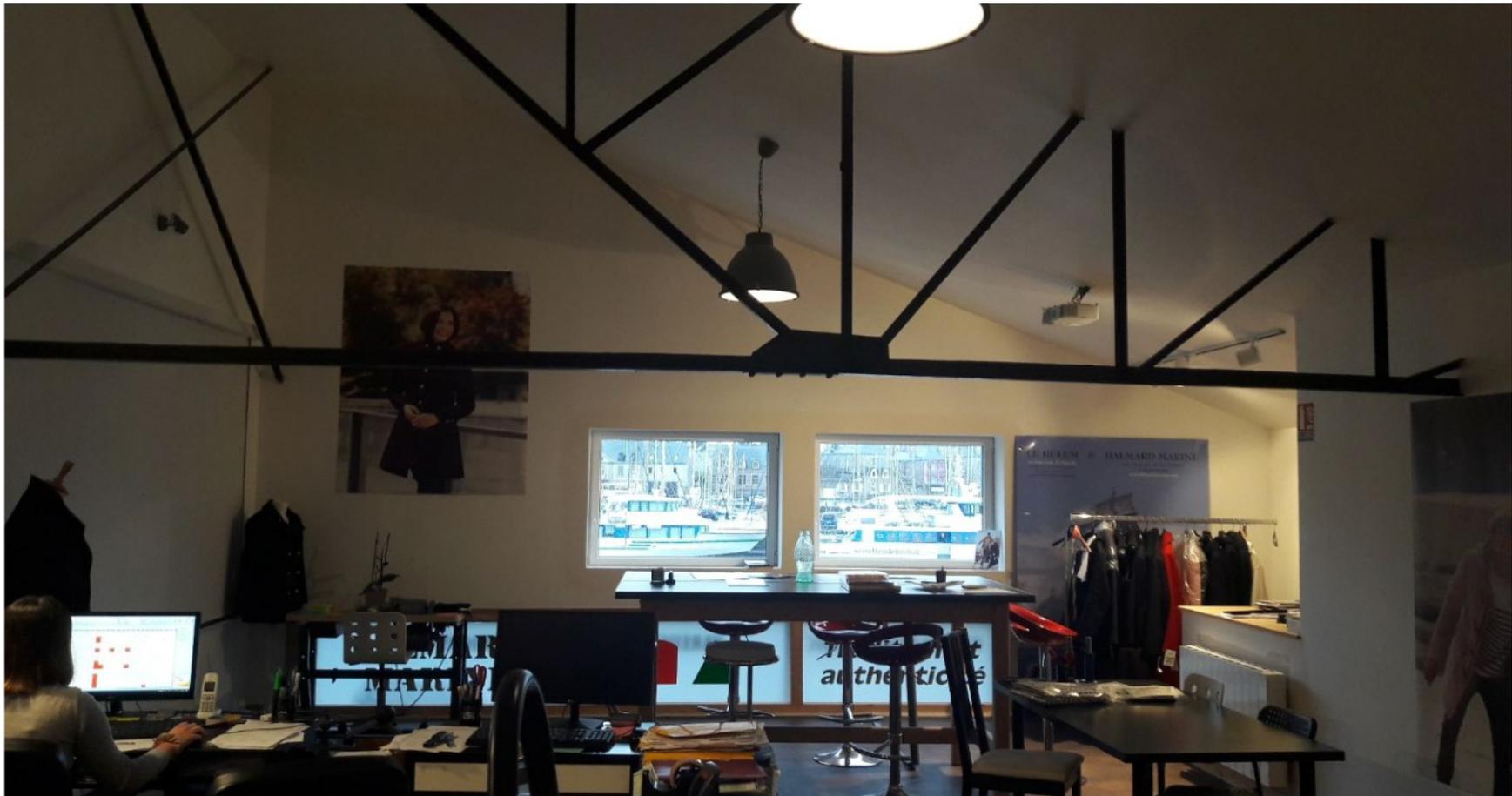
← Pièce où sont stockés les échantillons de matières premières de différents fournisseurs.

Pièce où sont stockés les vêtements des anciennes collections.





Vue d'ensemble du showroom, avec Aline à l'ordinateur.



Le showroom avec un petit aperçut de la vue sur le port.

Bilan professionnel

Aujourd'hui, je pense que le marketing, la commercialisation d'un produit, d'un vêtement me correspond et m'intéresse. Je ne suis pas certaine d'en faire mon métier, j'attends donc de faire mon deuxième stage en entreprise dans ce même domaine pour me positionner sur ma décision .

Si je me dirige dans cette voie là, je peux commencer par des études pour faire technico-commerciale puis poursuivre pour devenir par la suite ingénieure technico-commerciale.

Remerciements

Je remercie tout d'abord Mr Dalmard de m'avoir pris en stage dans son entreprise. Je remercie également Aline, de m'avoir accompagnée durant cette courte semaine.

Ainsi que toute l'équipe pour m'avoir présenté leur travail, puis pour m'avoir très bien accueilli !

Si dans le futur, je devais refaire un stage je n'hésiterais pas à le refaire chez Dalmard Marine car ça m'a énormément plu. J'ai appris beaucoup de choses.