

Imprimer ne suffit pas à communiquer



Contribuer à l'accès à l'information

Les flux d'informations explosent. Sur les trois premières années du 21ème siècle, l'humanité aurait créé plus d'informations nouvelles que depuis le début de son histoire. Cette production augmente désormais d'au moins **30% par an**.

Groupe Cahors accompagne étroitement cette profonde mutation des technologies de la communication. Déjà présent dans la **distribution postale** depuis plusieurs décennies, avec une gamme complète de boîtes aux lettres, il accélère sa diversification dans les **réseaux de communication** câble ou fibre optique.

Il met en production des solutions et équipements de réseaux spécialement étudiés en collaboration avec les opérateurs : connecteurs, bornes, coffrets, enveloppes de vidéocommunication, protections

de transitions aéro-souterraines, capuchons thermoretractables. Pour assurer la diffusion de l'image dans chaque foyer, Groupe Cahors propose un ensemble très performant de solutions de réception, d'émission-réception, de distributeurs de signaux et de terminaux, intégrant les **dernières technologies HD**.

Tous les acteurs économiques et les particuliers ont besoin d'accéder à l'information avec facilité et rapidité.

Pour amplifier la communication et les échanges de données, Groupe Cahors intensifie le dialogue avec les opérateurs et les fournisseurs de services, mobilise sa culture qualité, invente de nouvelles solutions et développe son outil industriel.

CONNECTER LES ENERGIES AUX HOMMES

Plaquettes institutionnelles ou catalogues produits, l'édition est un puissant support de communication permettant à l'émetteur de faire connaître ses compétences, ses produits, son expertise. Depuis la conception technique et graphique du document jusqu'à sa fabrication, nous maîtrisons l'ensemble des facteurs qui influencent le rendu final de l'ouvrage et en font un vecteur d'image qualitatif et différenciant.



AREA Mobilier Urbain

Problématique : Créer le nouveau catalogue général & tarif.

Contraintes : En faire un véritable et pratique outil de travail pour les architectes prescripteurs. Durée de vie de 5 ans avec une prise en main fréquente.

Mission DPA : Concevoir techniquement et graphiquement le catalogue. Présenter de façon exhaustive les 250 produits et leurs prix. Affirmer la présence territoriale de l'entreprise. Valoriser le positionnement "créateur" de mobilier urbain. Mettre en valeur le nouveau showroom conçu pour répondre au déclin de fréquentation des salons professionnels de la part des clients cœur de cible et inciter ces derniers à se déplacer sur site.

GROUPE CAHORS

Problématique : Comment donner à un regroupement de 17 filiales en France et dans le monde un rayonnement de grand groupe international dans le secteur du transport d'énergies?

Mission DPA : Développer un nouveau territoire de communication pour le groupe dont un des fils conducteurs consiste à créer un langage visuel exprimant par le geste les compétences de chaque métier. Définir un univers graphique renforçant l'empreinte technologique de Groupe Cahors. Décliner le registre d'expression sur l'ensemble des supports "corporate" du groupe.



LEVI'S

Problématique : Dans le cadre de son nouvel ARC'S concept (Advanced Retail Concept Stores), la célèbre marque de jeans souhaitait développer des outils à destination de ses franchisés : le "Training Manual", le "Retail Opérations Manual" et le "Visual Merchandising Manual".

Contraintes : Documents à traduire en 19 langues, allant du grec au russe, pour couvrir l'ensemble de la zone Europe, Afrique et Moyen-Orient.

Mission DPA : Concevoir techniquement et graphiquement les 3 outils. Définir et concevoir un mode de communication autour d'icônes et de symboles pour une compréhension "universelle". Définir l'ergonomie de chacun des 3 manuels. Décliner chaque manuel dans les 19 langues





PYROLAVE

Problématique : Comment communiquer auprès des "grands" architectes et décorateurs qui jouent un rôle croissant de prescription dans les chantiers de "prestige", "d'image" ou pour des budgets importants sur lesquels la lave émaillée a sa place ?

Contraintes : Communication bilingue Anglais / Français.

Mission DPA : Analyser la problématique client et recommander un "outil" de prescription adapté aux grands architectes internationaux. Concevoir sur le fond comme sur la forme et développer cet outil. Réaliser et coordonner les reportages photos nécessaires à la réalisation de cet outil. Coordonner l'ensemble des missions de sous-traitance (traduction, fabrication, assemblage...).



dpa red
Conseil en
Communication

230, avenue de l'Europe

82000 Montauban

Tel. 05 63 66 92 29

contact@dpassociés.com

www.dpassociés.com

