

# DOSSIER PRESSE



CONTRÔLER  
TO CONTROL

AUTORISER  
TO ENABLE

GÉRER  
TO MANAGE

RENTABILISER  
TO BE EFFECTIVE



LA MAÎTRISE DU MOUVEMENT  
MOVEMENT CONTROL



LA MAÎTRISE DU MOUVEMENT  
MOVEMENT CONTROL

## **ERO INDUSTRIE, L'ACCÈS À LA SÉCURITÉ**

### **Présentation d'ERO INDUSTRIE**

Chronologie d'un succès

page 03

---

### **Une organisation interne sur tous les pôles de réflexion**

page 05

---

### **Daniel GILER, portrait d'un industriel pluridisciplinaire**

page 06

### **Les performances économiques**

Les étapes du développement •

Résultats financiers •

Développement des filiales régionales •

Evolution de l'effectif •

page 07

---

### **L'export**

page 09

---

### **Le site de production**

page 09

---

### **La certification ISO 9002**

page 10

---

### **Les perspectives de développement**

page 10

Sur le plan régional et national •

À l'international •

---

### **Le développement et les ambitions**

page 11

---

### **Les références**

page 11

---

### **Le réseau de distribution et l'équipe commerciale**

page 12

## **UNE GAMME DE PRODUITS INNOVANTS**

### **La gamme de services et les fiches produits**

page 13

Les domaines d'applications des produits ERO Industrie •

La sécurisation de site •

Les parkings payants •

Les accessoires de contrôle d'accès •

D O S S I E R P R E S S E

## 1 • Présentation d'ERO Industrie

Créé en 1960, ERO Industrie, industriel marseillais, est aujourd'hui le leader national des fabricants de contrôles d'accès.

À l'origine dédiée à une activité d'électrification des clochers, l'entreprise prend un nouveau virage dans les années 90, à l'occasion du changement de Direction.

En 1991, Daniel Giler, actuel PDG, prend en effet la tête de la société et lui donne une nouvelle orientation. ERO Industrie devient alors le spécialiste des contrôles d'accès et se positionne sur le créneau de la gestion du mouvement. Aujourd'hui, ERO Industrie dispose de 3 filiales à Paris, Lyon et Montpellier et gère principalement 3 activités : les contrôles d'accès, les obstacles physiques et les parkings payants.

Leader sur son secteur d'activité, ERO Industrie détient une place prépondérante sur le marché français.

### • Chronologie d'un succès :

**1960 : Création d'ERO Industrie**, entreprise spécialisée dans l'électrification des clochers et les automatismes.

**1970 :** Développement de l'entreprise grâce à un système de pointage.

**1990 : Daniel Giler devient Président d'ERO Industrie** et revoit le positionnement de son entreprise. ERO Industrie se spécialise dans les contrôles d'accès. Cette activité correspond à une forte demande du marché et Daniel Giler y voit un excellent moyen de se développer en France et à l'International. À partir de 1991, en alliant les nouvelles technologies et la modernisation de sa chaîne de production, ERO Industrie investit dans la diversification de ses activités de production. **Il représente alors le seul industriel en France à proposer une gamme de produits et de services aussi complète.**

**1991 :** ERO Industrie agrandit ses locaux de la zone industrielle de la Valentine.

**1992 :** L'entreprise s'organise et met en place de véritables structures commerciales, techniques et administratives.

**1993 :** ERO Industrie équipe le **Tunnel Prado-Carénage de Marseille**, avec un système de télé-péage rapide. Cette prise de marché permet à ERO Industrie de s'imposer grâce à sa technicité.

Cette même année, ERO Industrie ouvre une **antenne en Région Rhône-Alpes, à Lyon.**

**1994 :** Ouverture d'un bureau d'étude mécanique et électronique intégré.

**1995 :** ERO Industrie conquiert le **marché triennal des ASF** (Autoroutes du Sud de la France), qui représente l'installation d'environ 300 à 350 barrières par an, pour un montant de 2,3 M€ sur 3 ans. ERO Industrie mise alors sur son produit phare, les barrières (50% de son CA à ce moment-là) et devient ainsi le leader français sur le marché du contrôle d'accès sur les réseaux autoroutiers.

**1998 :** Création d'un département dédié à l'export.

**1999 :** Création de l'**Agence parisienne d'ERO Industrie en Ile-de-France.**

**2000 :** ERO Industrie amorce son développement à l'export, et commercialise ses produits vers l'**Asie** (Vietnam, Malaisie), l'**Afrique** (Côte d'Ivoire, Togo, Cameroun, Sénégal, Ile de la réunion), l'**Océanie** (Nouvelle Calédonie), **Europe** (Luxembourg) et l'**Amérique du Sud** (Brésil).

Le siège marseillais s'agrandit (+ 500 m<sup>2</sup>), et voit la création d'un **show-room**, lieu dédié à la démonstration de nouveaux produits, et d'une **salle de formation**. L'entreprise développe son image, joue sur la **valeur ajoutée de sa large gamme de produits et son sens de l'innovation.**

**2001 :** ERO Industrie confirme son expertise des sites sensibles en remportant en mars un marché significatif, celui du **Tunnel du Mont Blanc**. En effet, ERO Industrie gère l'accès du personnel pendant la phase de reconstruction qui suit le drame du tunnel.

L'industriel développe également à cette période une nouvelle stratégie et oriente sa gamme de produits vers des **critères plus esthétiques et ergonomiques**.

C'est également en 2001, qu'ERO Industrie se tourne vers les nouvelles technologies et inaugure son site **Internet**, outil de prospection idéal pour développer son chiffre à l'export. ERO Industrie se modernise et répond précisément aux diverses exigences du marché.

Pour poursuivre ce développement et être toujours à la pointe de l'innovation, l'industriel investit dans un **centre de Recherche et Développement**, afin de conforter son assise sur un marché à la fois ultra-concurrentiel et fragile. Le service R & D permet à l'industriel de s'assurer de la maîtrise de ses produits, et d'être en phase avec les dernières innovations, sur un marché en pleine croissance.

Enfin, la même année, ERO Industrie décroche successivement 2 marchés importants concernant la Caisse d'Épargne et La Poste (agences d'Ile-de-France). Ces contrats lui permettent alors de se positionner clairement sur le marché de la sécurisation des établissements financiers / bancaires et la protection des convoyeurs de fonds.

**2002 :** ERO Industrie obtient la **certification ISO 9002**, qui lui permet, entre autres, de développer ses ambitions à l'international. L'industriel crée dans le même temps un poste de Responsable Qualité, afin de perfectionner et de développer sa gamme de produits tout en assurant une organisation optimale en interne.

L'entreprise développe ses parts de marché sur les **grands comptes** dans les diverses régions où elle est implantée, en particulier en Région PACA.

La même année, l'**agence parisienne se développe** et intègre de réelles compétences commerciales avec un service plus réactif. Elle réalise 20% du CA global de l'industriel, avec 920 000€ (Le montant des contrats est beaucoup plus élevé qu'en Province).

En octobre, ERO Industrie **rachète une partie des actifs de Métal Urba**, spécialisée dans la fabrication de bornes escamotables. L'industriel est alors en mesure de proposer une gamme de solutions (dans le secteur des contrôles d'accès) plus étendue et d'**augmenter sa capacité de production de 30%**.

Parallèlement, ERO Industrie met en place un réseau d'agents commerciaux indépendants, chargés de représenter l'industriel dans les départements où il n'est pas présent.

**2003 :** ERO Industrie annonce un bon résultat pour 2002 : un chiffre d'affaires de 5,7 M €, soit une augmentation de 7% par rapport à l'exercice précédent, et un résultat net de 260 000 €. Cette progression est en partie liée à l'augmentation de 35% du chiffre d'affaires en PACA.

ERO Industrie poursuit sa croissance malgré une conjoncture difficile, et se dirige peu à peu vers une solution globale de sécurisation des sites.

## ***II. Une Organisation Interne sur tous les pôles de réflexion***

Le siège marseillais, d'une surface de 1 300 m<sup>2</sup> sur la zone industrielle Delta de la Valentine, dans le 11<sup>ème</sup> arrondissement de Marseille, regroupe le **site de production**, le **service administratif** et le **pôle de Recherche et Développement**.

L'entreprise propose une offre globale avec les 3 phases de **conception, fabrication et commercialisation**.

ERO Industrie regroupe en effet 4 services primordiaux :

- Le Service audit et commercial
- Le Bureau d'études (R & D)
- le Service d'Ingénierie (stade de fabrication)
- la Mise en œuvre et installation
- Le S.A.V

### **Le Réseau commercial**

- Les forces commerciales locales permettent un contact personnalisé et privilégié avec les clients. Cette relation de proximité est l'un des atouts majeurs de l'entreprise.
- ERO Industrie a mis en place un réseau commercial spécialisé dans les techniques de la sécurité et de la monétique, qui permet d'établir un service de qualité sur tout le territoire français.
- À l'export, l'industriel a formé des commerciaux et des installateurs intermédiaires sur plusieurs continents, aux standards de qualité ERO Industrie.

### **Le Service Recherche et Développement (R & D)**

- Ce service permet à ERO Industrie d'être toujours à la pointe de l'innovation, tout en restant en adéquation avec la demande du marché.
- Ce pôle étudie par exemple la simplification des composants des barrières qui représentent une part importante du chiffre d'affaires de l'industriel marseillais.

### **L'Unité de Production**

- Elle permet une parfaite maîtrise des produits commercialisés.
- L'entreprise possède également des zones d'essais intensifs (gestion par automate programmable) et un stock informatisé.

### **Le Service Après - Vente (SAV)**

**et la maintenance représentent également une grosse partie de l'activité de l'entreprise :**

- Assistance Technique : ERO Industrie met à disposition de ses clients une Hot Line qui les met en relation directe avec des techniciens compétents et réactifs.
- Contrat de Maintenance qui assure aux clients une assistance 24H/24 (pièces et main-d'œuvre).
- SAV réactif : ERO Industrie dispose de stocks conséquents pour résoudre tout problème de pièces détachées et forme des techniciens spécialisés prêts à intervenir en cas de panne.

### III. Daniel Giler, portrait d'un industriel pluridisciplinaire

Employé en tant que commercial à ses débuts, Daniel Giler grimpe pendant seize ans tous les échelons d'une société du secteur des télécoms privés, jusqu'à prendre la tête de l'entreprise. Mais le néo-PDG sent le vent tourner : le marché fait la part de plus en plus belle aux opérateurs et aux constructeurs. Sa place est ailleurs. Motivé par sa volonté de se tourner vers une activité de production, il se penche en 1991 sur ERO Industrie, solide petite structure régionale. A l'origine, ERO Industrie était une entreprise de petit automatisme tel que l'électrification des clochers.

Autre spécialité maison : le contrôle d'accès, déjà, mais avec une gamme de produits à l'état embryonnaire. Qu'importe, l'industriel prend vite conscience du potentiel de développement de l'entreprise. Et puis, la sécurité, n'est-ce pas un métier d'avenir ? Daniel Giler, en visionnaire, est convaincu de longue date que les activités sécuritaires ne peuvent que se développer. Parce que les pouvoirs publics ne peuvent être partout présents. Et parce qu'une entreprise, quel que soit son secteur d'activité, a besoin de se protéger.

#### Priorité au développement interne

Rapidement, Daniel Giler s'attache à redessiner les contours de son industrie. Pas question pourtant de déménager vers la capitale, centre de toutes les transactions : *"Une entreprise n'est rien sans ses compétences humaines, remarque l'industriel, et je souhaitais conserver la mémoire d'ERO à travers les 22 salariés qui y travaillaient avant mon arrivée"*. Exit donc Paris et sa région. Exit également l'électrification des clochers, pas franchement une activité d'avenir.

L'heure est au développement des compétences. Les compétences techniques d'abord. Daniel Giler s'attèle à sa gamme de produits, barrières et bornes, qu'il parvient rapidement à rendre compétitifs. Les contrôles d'accès, ensuite, qu'il veut rendre plus adaptés au marché... et à ses nouvelles barrières. Enfin, les parkings payants, parce que l'industriel comprend vite que bientôt, les collectivités et autres centres commerciaux devront optimiser leur surface de parking.

Second chantier : l'embauche. Des ingénieurs pour développer les nouvelles technologies et penser les nouveaux produits, des commerciaux pour les vendre.

#### Sur le plan national comme international, ERO Industrie tisse sa toile

Petit à petit, ERO Industrie développe son centre de production et tisse sa toile commerciale à travers la France : Lyon, Paris et Montpellier accueillent désormais des agences ERO Industrie.

Enfin, à partir de 2000, l'industriel se tourne vers les marchés internationaux. L'Asie, pour son taux de croissance exponentiel ; l'Afrique, le continent oublié, mais pourtant si prometteur. Le développement du chiffre d'affaires à l'export constitue d'ailleurs la principale ambition de Daniel Giler pour les années à venir.

#### Des ambitions réelles mais mesurées

Sur ses objectifs concernant l'année 2003, Daniel Giler reste prudent : quand on lui parle "d'explosion" de son chiffre d'affaires, il reprend : *"Je préfère parler de maîtrise de la croissance..."*.

Mais prudence ne rime pas pour autant avec conservatisme. L'industriel envisage de renforcer son implantation à Lyon, voire d'ouvrir une autre agence à Nantes ou Strasbourg, afin de mieux couvrir le territoire. Autres objectifs de l'année, développer la gamme de produits ERO Industrie, mais aussi multiplier les partenariats avec les installateurs.

Bref, une année qui s'annonce chargée pour le chef d'entreprise. Difficile dans tout ça de caser quelques sorties à vélo avec les copains, le passe-temps favori de ce boulimique de travail. D'autant plus que Daniel Giler est également à la tête de la société de télésurveillance Telsud. Et parce qu'il ne laisse rien au hasard, le chef d'entreprise s'emploie à entretenir une forme de synergie entre ERO Industrie et Telsud : *"Demain, les services d'accès seront gérés à distance et 24h sur 24, sûrement par des sociétés de télésurveillance telles que Telsud"*. Visionnaire un jour, visionnaire toujours...

## IV. Les performances économiques

### A- Les étapes du développement

ERO Industrie a suivi trois phases progressives de développement :

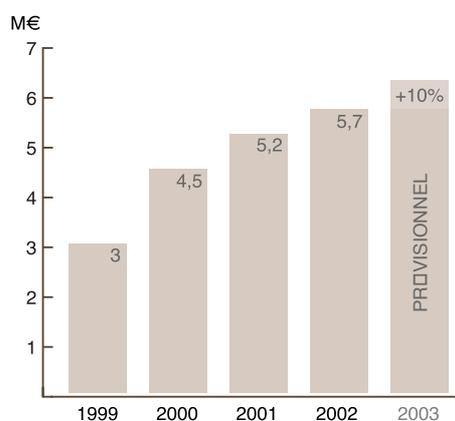
- Un développement régional jusqu'en 1990 avec la notoriété de l'entreprise marseillaise qui rayonne sur toute la région PACA.
- Un développement national à partir des années 80 avec les agences de Marseille, Lyon, Paris et le réseau d'installateurs en France.
- Un développement international depuis 1997.

### B- Résultats financiers

ERO Industrie est une SA au Capital de 300 000 €.

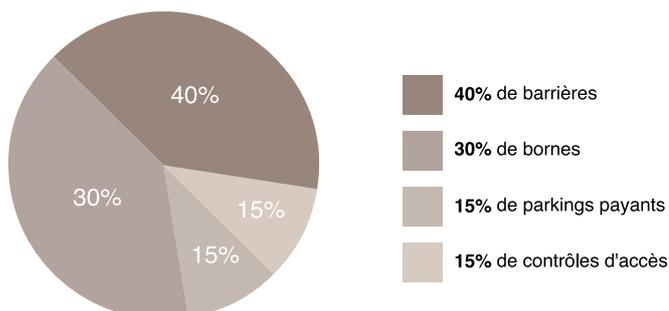
Ses résultats sont en constante progression, grâce au développement des ventes en Régions, de l'export et à la diversification de la gamme de produits.

Croissance du Chiffre d'Affaires sur 5 ans :



- **C.A 1999 : 3 M€**, soit une progression de 15% par rapport à 1998
- **C.A 2000 : 4,5 M€**, soit une progression de 48% par rapport à 1999
- **C.A 2001 : 5,2 M€**, soit une progression de 15% par rapport à 2000
- **C.A 2002 : 5,7 M€**, soit une progression de 10% par rapport à l'exercice précédent
- **Prévision 2003 : une progression de 10%**

Le Chiffre d'Affaires se répartit aujourd'hui de la façon suivante :



Historiquement, le produit phare d'ERO Industrie était les barrières. Les premiers marchés importants que l'industriel a remporté concernait des équipements autoroutiers. C'est aussi avec ce produit qu'ERO Industrie a décroché ses premiers contrats à l'international.

Depuis quelques années, avec l'insécurité croissante des zones piétonnes en milieu urbain, et surtout dans les principales métropoles françaises, les bornes ont connu un fort développement. De plus, avec le rachat d'une partie des activités et des brevets de Métal Urba, ERO Industrie a développé des technologies de pointe sur ce produit, en passant d'une technique hydraulique à une technique pneumatique.

La sécurité des convoyeurs de fonds a également contribué à l'essor de ce produit.

Aujourd'hui, les parkings payants et les contrôles d'accès sont en pleine phase de développement.

### C- Développement des filiales régionales

En 2000, la **filiale en région parisienne représente 10%** du chiffre d'affaires.

La même année, l'agence montpelliéraine rencontre ses premiers succès grâce aux marchés des collectivités et institutions, telles que la mairie de Montpellier.

En 2001, la progression de l'activité des 3 régions est supérieure à 20%.

En 2002, l'Agence parisienne représente 20% du C.A global d'ERO Industrie, avec un montant de 920 000 €. Un pourcentage qui devrait continuer à augmenter lors des deux années à venir.

L'Agence marseillaise est également en progression en 2002 et laisse envisager de très bons résultats pour l'exercice 2003.

Dans le Sud-Ouest, le potentiel de développement est assez conséquent, ERO Industrie y a déjà équipé de nombreux sites hospitaliers.

### D- Evolution de l'effectif

De 1999 à 2003, l'effectif total d'ERO Industrie a augmenté de plus de 60%.



## V. L'export

Depuis l'**année 2000**, ERO Industrie conquiert progressivement des marchés sur les différents continents. Dès la première année, la part du chiffre d'affaires à l'export représente **5 % du C.A.** global. L'essentiel des ventes se concentre sur le **continent Africain (Togo, Côte d'Ivoire, Cameroun, Sénégal), et les pays du Maghreb.**

En **2001**, l'industriel décroche d'importants marchés en **Algérie**, où ERO Industrie protège des raffineries pétrolières, grâce à ses barrières automatiques. Au total, une quinzaine de barrières automatiques sont livrées en Algérie, pour l'ensemble des 7 raffineries pétrolières du pays. ERO Industrie conclut également un marché concernant le contrôle d'accès au bâtiment principal de la **télévision algérienne.**

L'industriel s'attache ensuite à conquérir le marché asiatique, avec, entre autres, l'équipement du réseau autoroutier de Pékin, puis des installations en Inde, en Malaisie (Kuala Lumpur), en Indonésie, en Corée et au Vietnam.

ERO Industrie est choisi par la capitale chinoise et ses pays voisins du continent asiatique, grâce à la concordance entre les **qualités techniques françaises et les exigences très contraignantes du cahier des charges des exploitants d'autoroutes chinois** et asiatiques en général (les critères de choix des produits concernent surtout le nombre de manœuvres exécutées sans intervention, et le temps de levée des barrières).

**ERO Industrie compte parmi les leaders mondiaux du secteur.** Mettre un pas sur le difficile, mais colossal marché chinois, est une opportunité importante pour ERO Industrie.

On note une hausse constante du chiffre réalisé à l'export, qui **progresses de 20% sur 5 ans.** Sur l'exercice 2001, ce chiffre d'affaires **représente un montant de 860 000 €.**

En **2002**, le volume **des ventes à l'export représente 10% du C.A global.**

En **2003**, l'export devrait représenter **environ 15% du C.A. global.**

## VI. Le site de production

Le site de production, implanté à la Valentine à Marseille, sur une surface de 1 500 m<sup>2</sup> se divise en 2 services distincts. Un service qui gère la partie **mécanique** et qui concerne la fabrication des bornes et des barrières, et un **service électronique et informatique**, chargé de concevoir la logique de gestion des cartes magnétiques, surtout pour les contrôles d'accès et les parkings payants.

Le service technique emploi **23 personnes:**

- 6 salariés au Bureau d'Etudes
- 5 monteurs pour l'assemblage
- 5 salariés responsables de la maintenance (hot line, SAV ...)
- 7 salariés à la logistique (secrétariat, approvisionnement)

On estime les **délais de fabrication de 4 à 6 semaines**, à partir de la commande pour l'ensemble de la gamme de produits d'ERO Industrie.

La cadence de production est d'environ **50 produits par semaine** (concernant les obstacles physiques).

ERO Industrie utilise des techniques de pointe, avec un **système de GPAO** (Gestion de Programmation Assistée par Ordinateur).

La mise en place de la certification ISO 9002 a augmenté la rigueur au niveau de la production. Les tests de résistance et de qualité des produits ont été développés pour parvenir aujourd'hui à une fiabilité optimale. Leur endurance et leur durée de vie est de plus en plus importante.

Le Bureau d'études, innovant et performant, permet d'optimiser régulièrement les techniques de production et le rendement.

## VII. La Certification ISO 9002

Depuis 1999, ERO Industrie s'est engagée dans une **démarche qualité**.

L'obtention de la certification ISO 9002 en décembre 2000 (attribuée par le BVQI suite à un pré-audit réalisé en juin 2000), et la nomination d'une **Responsable Qualité** en septembre 2000, permettent de pousser davantage le processus de conception et de fabrication des produits.

Un **investissement de 30 000 €** a été nécessaire pour la mise en place de la certification, mais l'entreprise n'a pas connu de restructuration majeure. Un **audit interne** préalable a permis de détecter les points faibles au niveau de l'organisation interne et d'y remédier rapidement.

Les principaux avantages au niveau de la norme concernent le gain pour le client. En effet, la **qualité et la fonctionnalité des produits et les délais de fabrication** sont complètement garantis grâce à la certification. Le client bénéficie donc de produits contrôlés et vérifiés.

En interne, les bénéfices de la certification sont également importants, puisque cette norme de qualité contribue à développer un dynamisme, une **énergie de groupe**.

Au quotidien, toute l'organisation est optimisée dans la mesure où le procédé d'application de la certification avait mis en relief au préalable les points faibles du fonctionnement interne de l'entreprise.

Cette norme permet également de développer les **parts de marché à l'export** et de confirmer l'assise d'ERO Industrie à l'international.

## VIII. Les perspectives de développement

Sur le plan régional comme à l'international, ERO Industrie affiche ses ambitions.

### A- Sur les plans régional et national

- Avec la mise en place d'une **division Grands Comptes**, ERO Industrie se positionne sur le marché jusqu'alors inexploité des aéroports de province. Cette niche représente un moyen de développer les ventes d'équipements de contrôles d'accès et de parkings payants, produits à fort potentiel de développement en 2003.
- Le **marché des collectivités**, exploité notamment grâce à l'acquisition d'une partie des actifs de Métal Urba, est une belle opportunité pour ERO Industrie qui a ouvert un **département exclusivement dédié à la sécurisation des zones urbaines**.
- Malgré la conjoncture difficile, **ERO Industrie envisage d'agrandir son site de production**, d'un point de vue logistique. L'industriel souhaite aujourd'hui regrouper l'ensemble de ses activités, actuellement éclatées sur deux sites, avec d'une part, les pôles de production, développement et ingénierie, et d'autre part, les applications commerciales et administratives. Daniel Giler, PDG d'ERO Industrie recherche une surface au sol d'environ 1 500 m<sup>2</sup>, dans l'agglomération marseillaise.
- ERO Industrie se dirige maintenant vers la mise en place de **solutions globales** de sécurité.

### B- À l'international

Le projet de mise en place en 2003 d'une **joint-venture** avec une entreprise basée en Chine doit permettre à ERO Industrie de commercialiser, voire d'assembler des produits destinés au marché asiatique et ambitionner ainsi un développement exponentiel à l'export. Compte-tenu des ventes réalisées jusqu'en 2002, l'industriel envisage en effet une augmentation de 20 % de son C.A.. En effet, 500 barrières ont déjà été mises en service sur les autoroutes autour de Pékin.

## IX. Le développement et les ambitions

Aujourd'hui, ERO Industrie s'oriente davantage vers une offre de service global. En effet, la nouvelle politique de développement d'ERO Industrie correspond à une recherche de synergie avec des gammes de service et de produits complémentaires. En 2003, **l'industriel souhaite se rapprocher des entreprises de service**, afin d'apporter une solution complète à la clientèle.

Autre temps fort de l'année 2003, ERO Industrie veut **développer les marchés de niche et les contrats avec les collectivités locales et les municipalités**, grâce à la récente acquisition de nouvelles compétences et technologies concernant les bornes.

## X. Les références

### • Stations Service et raffineries :

- Auchan
- Elf Atofina
- Sonatrach Algérie
- Leclerc

### • Centres hospitaliers :

- Hôpitaux de Toulouse
- Hôpitaux de Marseille
- Hôpitaux de Montpellier
- Hôpitaux de Grenoble

### • Grande Distribution :

- Métro
- Carrefour
- Lidl
- Champion

### • Centres Commerciaux :

- Carré Jaude Clermont-Ferrand
- Silic Rungis
- Carré Senart Paris
- Euroméditerranée

### • Agences bancaires :

- Caisse d'épargne
- Crédit Foncier Monégasque
- Bureaux de poste
- Labiat Tunisie

### • Transporteurs :

- CAT
- DHL

### • Automobiles :

- Peugeot
- Renault
- Citroën
- Toyota

### • Universités :

- Université d'Aix-en-Provence
- Université de Marseille
- Université de Lyon

### • Autoroutes :

- ASF
- Pékin
- SAPRR
- ESCOTA
- Sao Paulo

### • Industries :

- Dassault aviation
- Cocitam Côte d'Ivoire
- Microsoft
- Eurocopter
- Centrales nucléaires EDF

### • Aéroports :

- Aéroport de Nice
- Aéroport de Libreville
- Aéroport de Lorient
- Aéroport de Lomé

### • Matériaux :

- Point P
- La Plate-Forme du Bâtiment

### • Mairies :

- Mairie d'Avignon
- Mairie de Montpellier
- Mairie de Toulouse
- Mairie de Dunkerque

### • Tunnels :

- Tunnel Prado Carénage
- Tunnel du Mont-Blanc
- Tunnel Puymorens

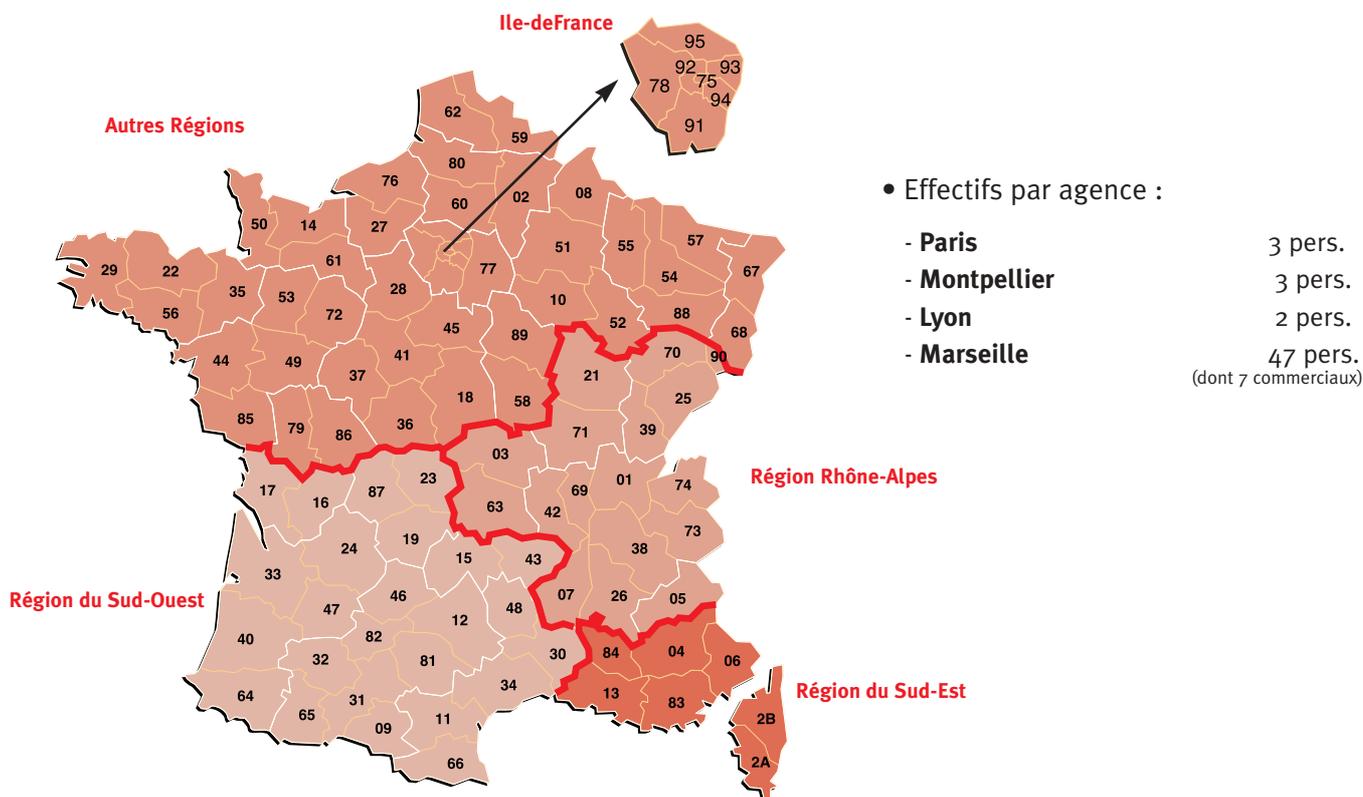
### • Ports :

- Port de Marseille
- Port de Cannes
- Port de Lomé
- Port de Sète

## XI. Le réseau de distribution et l'équipe commerciale

Réactivité, proximité et rapidité constituent les principaux atouts du service commercial et du réseau force de vente d'ERO Industrie.

Carte de France avec signalisation du réseau commercial et les effectifs par agence :



ERO Industrie a mis en place un réseau de commerciaux spécialistes des techniques d'automatisme, ce qui permet d'offrir un service de qualité aux quatre coins de la France.

Pour l'export, l'entreprise a formé des commerciaux et installateurs intermédiaires sur tous les continents aux standards de qualité ERO.

Sur le plan national, le réseau commercial est découpé en 4 grandes zones :

RÉGIONS	DÉPARTEMENTS COUVERTS
<b>Région du Sud-Est</b> Contact : Olivier GAULTIER	(13 - 83 - 84 - 04 - 05-06) (Corse 2A et 2 B) Monaco, grands comptes.
<b>Région Sud-Ouest</b> Contact : Jérôme FODE	(17-16-87-23-19-15-43-82-32-47-65-64-40-33-24-46-12)
<b>Région Rhône-Alpes</b> Contact : Jean-Marc ITEPRAT	(01 - 38 - 42 - 69 - 71 - 73 -74-07-26-63-03-39-25-90-70-21)
<b>Région Ile-de-France</b> Contact : Serge LECORNET	(75 - 77 - 78 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95) et Autres Régions
<b>Département Export</b> Contact : Elisabeth PEREZ	Monde sauf France métropolitaine et Monaco
<b>GRANDS COMPTES (FRANCE)</b>	Contact : Christophe SPERTO
<b>COLLECTIVITÉS TERRITORIALES</b>	Contact : Sofia SALAVOURAS

## I. La gamme de services et les fiches produits

Les domaines d'intervention d'ERO Industrie : sécurisation de sites, gestion des parkings et contrôle des accès, permettent à l'industriel d'imposer sa technologie dans plusieurs secteurs d'activité.

### A- Les domaines d'application des produits d'ERO Industrie

Les domaines d'application des différents produits d'ERO Industrie touchent de nombreux et divers secteurs d'activité :

- Utilisation très intensive : les autoroutes (barrières principalement)
- Hauts risques : défense, banques, établissements financiers ...
- Domaine public : collectivités, hôpitaux, parkings, zones piétonnes ...
- Domaine Industriel : raffineries, constructeurs automobiles ...
- Centres commerciaux : grande distribution et supermarchés
- Zone Résidentielle : hôtels, campings...

### B- La sécurisation de site

ERO Industrie a mis au point différents types de barrières afin de répondre à toutes les problématiques.



## ***B.R.O.,*** *la barrière levante à usage intensif*

<b>Fonction :</b>	autorisation de passage à cadence ultra fréquente (des milliers de passages par jour).
<b>Applications :</b>	utilisation intensive dans les parkings payants, dans l'industrie, pour les contrôles rigoureux ...
<b>Caractéristiques techniques :</b>	fermeture immédiate aussitôt après le passage ou par temporisation, possibilité de synchronisation de 2 barrières face à face, combinaison de plusieurs moyens de commande.
<b>Critères qualité ERO :</b>	horizontalité du bras indéréglable, glissement sur friction de sécurité pendant le fonctionnement si le bras rencontre un obstacle, possibilité de remonter manuellement le bras après déverrouillage lors d'une coupure de secteur. Temps de fonctionnement d'une à 6 secondes suivant la longueur de la barrière (de 3 à 12 mètres).

**Options et déclinaisons :**

La barrière B.R.O. se décline en 4 modèles :

- B.R.O. N1 :  
Electrique, avec fins de course et bornier pour télécommande 220V par boîte à boutons, avec sécurité " homme mort ". Commande exclusive par gardien.
- B.R.O. R1 :  
Electrique, équipée avec un automatisme économique, télécommande de 24 Volts, fermeture temporisée.
- B.R.O. S1 :  
Electrique, équipée avec une logique indispensable pour les contrôles rigoureux et rapides.
- Les barrières manuelles B.R.U. et B.R.V. :  
même présentation et mêmes caractéristiques que les barrières électriques.



## ***La barrière levante de passage***

**Fonction :**

barre levante autoroutière.

**Applications :**

autorisation de passage.

**Caractéristiques techniques :**

carrosserie en acier, support feu en position, traitement par métallisation, temps de manœuvre de 0,6 secondes ajustable entre 0,9 et 2 secondes, visualisation de tous les états d'automatisme par 4 leds.

**Critères qualité ERO :**

conception originale, technique novatrice et sécurité éprouvée. Agrément SOCOTEC : 5 millions de manœuvres.



## ***La barrière lourde*** **IMPACT**

**Fonction :** barrière levante anti-vandalisme IMPACT.

**Applications :** spécialement conçue pour les espaces de stationnement à hauts risques et fréquemment vandalisés.

**Caractéristiques techniques :** temps de manœuvre de 4 à 6 secondes. Automate programmable et variateur de fréquence. La logique permet d'obtenir un parfait amortissement du bras pendant la manœuvre.

**Critères qualité ERO :** visibilité maximale avec des bandes réflectorisantes haute luminescence rouges et blanches, acier renforcé.

**Options :** lyre électromagnétique de repos, feu sur bras de barrière.



## ***La barrière multifonctions*** **COMPACT**

**Fonction :** conçue pour les utilisations intensives (2 000 passages par jour) et étudiée pour les fonctionnements les plus divers.

**Applications :** contrôle rigoureux des accès.

**Caractéristiques techniques :** produit endurant, de faible encombrement, facile à installer. Temps d'exécution de 2 secondes jusqu'à 4 mètres et 4 secondes au-delà – Transmission sinusoïdale - Tous les modes de fonctionnement de la logique sont configurables lors de l'installation.

**Critères qualité ERO :** produit évolutif qui peut avoir plusieurs modes de fonctionnement logiques d'automatisme en boîtier étanche amovible.

**Options et déclinaisons :** bras placé à gauche sur demande, à pied en acier ou en coffre, coloris divers, automatismes (cellules, détecteurs, récepteurs radio ...) au choix – Deux modèles différents : Compact levante ou pivotante.



## ***La barrière SYMPACT***

<b>Fonction :</b>	contrôle des accès.
<b>Applications :</b>	étudiée pour les passages privés, les copropriétés et les campings.
<b>Caractéristiques techniques :</b>	rapidité de 3,54 secondes, MTBF : 2 millions de manœuvres.
<b>Critères qualité ERO :</b>	horizontalité du bras indéréglable, résistance des matériaux de construction, longévité.
<b>Options et déclinaisons :</b>	Tous les modes de fonctionnement sont configurables lors de l'installation.



## ***La borne escamotable***

<b>Fonction :</b>	elle permet la protection des accès au moyen d'un obstacle résistant au choc, sans gêner le passage des piétons.
<b>Applications :</b>	protection des espaces piétonniers, entrée de parking, aire de livraison, parc automobile ou emplacements réservés.
<b>Caractéristiques techniques :</b>	la borne fonctionne à partir d'un groupe hydraulique. En cas de panne de courant, la borne peut s'ouvrir automatiquement. Le temps de montée / descente est de 3 secondes.
<b>Critères qualité ERO :</b>	robustesse et esthétique, visibilité, inviolabilité, fiabilité et autonomie de fonctionnement.
<b>Options et déclinaisons :</b>	la télécommande de la borne escamotable peut être effectuée par différents moyens : émetteur radio, badge, clé, etc. Possibilité de coupler la borne avec une signalisation lumineuse (feux bicolores) ou physique (barrière levante).

**C- Les parkings payants :**

Distributeurs ou avaleurs de tickets et caisses automatiques, ERO Industrie dispose de tous les éléments afin de gérer la problématique du parking payant.



## ***Les distributeurs de tickets***

<b>Fonction :</b>	distribution de tickets magnétiques ISO encodés et imprimés.
<b>Applications :</b>	à l'entrée des parkings et des parcs de stationnement.
<b>Caractéristiques techniques :</b>	2 moteurs contrôlés par un système électronique, 1 interrupteur mécanique, 1 imprimante à jet d'encre et 1 électroaimant pour actionner le volet d'aiguillage.
<b>Critères qualité ERO :</b>	temps de distribution de 1,2 secondes. Toutes les pièces mécaniques sont traitées contre la corrosion. Capot amovible pour accéder sans difficulté aux équipements en cas d'éventuelle intervention.



## ***Les avaleurs de tickets***

<b>Fonction :</b>	il permet la lecture de tickets magnétiques ISO encodés et gère l'ouverture de la barrière selon le ticket.
<b>Applications :</b>	sortie de parkings ou de parcs de stationnement.
<b>Caractéristiques techniques :</b>	traitement de surface anti-corrosion, l'ouverture se produit par la fermeture d'un contact libre lors de l'introduction d'un ticket par l'utilisateur. Temps de lecture d'une seconde. L'avaleur peut lire une carte plastique ou papier.
<b>Critères qualité ERO :</b>	simplicité d'utilisation et fiabilité. Temps de lecture rapide.



## ***La caisse automatique***

### **Fonction :**

gestion de paiements de parkings publics ou privés.  
L'architecture modulaire permet de réaliser un ensemble cohérent de gestion d'un parc de stationnement.

### **Applications :**

Cette caisse permet le paiement des redevances par pièces de monnaie ou carte de crédit selon l'option retenue.

### **Caractéristiques techniques :**

Cette caisse peut être connectée en réseau avec d'autres caisses du même type. Equipement de dialogue homme / machine conçu pour résister aux actes de malveillance.

### **Critères qualité ERO :**

Encombrement réduit grâce à l'intégration d'une électronique modulaire, produit fiable.  
On peut la connecter à un réseau avec d'autres caisses du même type.

### **D- Les accessoires de contrôle d'accès**

Grâce aux organes de détection et au contrôle d'accès Genius, ERO peut gérer l'accès aux différents sites.

- Les organes de détection :  
Ils permettent la fermeture de la barrière après le passage du véhicule, sans notion de temporisation.
- Le contrôle d'accès Genius comprend 3 déclinaisons :  
le lecteur de badges, le contrôle d'accès centralisé et le contrôle d'accès autonome.



#### **RÉGION ILE DE FRANCE**

Contact : Serge LECORNET

##### **COORDONNÉES**

Agence Ile de France  
52 Rue Paul Doumer  
78 510 - TRIEL SUR SEINE  
Tél. : (33) 0.1 39 272 630  
Fax : (33) 0.1 39 272 002  
Port. : 06 20 26 07 52

#### **RÉGION RHÔNE-ALPES**

Contact : Jean-Marc ITEPRAT

##### **COORDONNÉES**

D.R. de Lyon  
3 Cours d'Herbouville  
69 004 - LYON  
Tél. : (33) 0.4 78 288 923  
Fax : (33) 0.4 78 288 714  
Port. : 06 20 26 05 89

#### **RÉGION SUD-OUEST**

Contact : Jérôme FODE

##### **COORDONNÉES**

Agence de Montpellier  
Mas de Figuières - 51 Rue René Fonck  
34 130 - MAUGUIO  
Tél. : (33) 0.4 67 151 941  
Fax : (33) 0.4 67 153 138  
Port. : 06 20 26 05 61

#### **RÉGION SUD-EST**

Contact : Olivier GAULTIER

##### **COORDONNÉES**

Siège Social  
Z.I. la valentine - B.P. 71  
13368 MARSEILLE Cedex 11  
Tél. : (33) 0.4 91 878 240  
SDA : (33) 0.4 91 878 240  
Fax : (33) 0.4 91 271 737  
Port. : 06 20 26 08 07

#### **DIRECTION**

#### **SERVICE EXPORT, GRANDS COMPTES ET COLLECTIVITÉS LOCALES**

##### **COORDONNÉES**

Siège Social  
Z.I. la valentine - B.P. 71  
13368 MARSEILLE Cedex 11  
Tél. : (33) 0.4 91 878 240  
SDA : (33) 0.4 91 878 240  
Fax : (33) 0.4 91 271 737  
Port. : 06 20 26 08 07

[www.ero-industrie.com](http://www.ero-industrie.com)  
[sce-cpcommercial@ero-industrie.com](mailto:sce-cpcommercial@ero-industrie.com)