

Rapport De Stage

Nom: CHAI Chok Leong I1 (2006-2007)

Sommaire	Page
Introduction : Pourquoi ce stage dans cette entreprise ?	2
L'entreprise	3
Le travail réalisé et son environnement	7
Vécu personnel et analyse :	11
- Du vécu lui-même,	
- De la situation de travail des ouvriers,	
- Des relations sociales (formelles, informelles, etc.)	
- Etc.	
Conclusion	15
Annexes :	16
- Techniques	
- Fiche d'évaluation	

Introduction : Pourquoi ce stage dans cette entreprise ?

En mi-mars 2007, j'ai envoyé cinq courriers de demande de stage aux ces entreprises :

- Monoprix Exploitation MPX
- Toys R Us
- Réseaux Bureautique
- Sasu Entrepot Compans 123
- Vulcanic SA

Je n'ai reçu qu'une seule réponse de la société Vulcanic SA par téléphone vers la fin du mois mai. C'était Madame TISSIER qui m'a demandé si j'étais toujours en train de chercher un stage.

Cet appel téléphonique de Madame TISSIER de la société Vulcanic SA m'a donné de l'esprit dans ma recherche d'un stage d'exécution car entre le mois mars et mai, j'avais essayé de chercher un stage chez d'autres entreprises et même des entreprises en Malaisie (mon pays d'origine). Mais je n'avais reçu que des réponses négatives.

Je savais que cela était une dernière chance pour moi de trouver un stage avant les vacances d'été qui allait commencer vers la fin du mois juin. J'ai accepté donc d'aller passer une interview chez la société Vulcanic.

Après avoir passé l'interview, je me suis rendu compte que le travail proposé par Monsieur DERROY ne correspondait pas cent pour cent aux objectifs de l'ESIEE car je devais travailler devant un ordinateur pour entrer des données dans une base de données. Ce n'était pas ce que j'attendais. D'après le catalogue des stages faits par des anciens élèves sur le site de l'ESIEE, je savais qu'il y avait d'autre travail qui correspondait mieux aux objectifs, par exemple, le travail dans l'usine de fabrication et dans le magasin.

Mais, puisque je commençais tard dans ma recherche et que cela était probablement la seule possibilité pour moi de trouver un stage avant les vacances, je devais l'accepter. Ce stage était validé par Monsieur MOATY avec cette remarque :

« Ce stage semble être un stage écran. Il risque d'être mal noté car il ne correspond pas vraiment aux objectifs qui doivent comporter les éléments suivants : grande entreprise, travail en équipe, beaucoup de service, ... »

L'entreprise

La société Vulcanic est spécialisée dans le domaine des solutions de chauffage et de refroidissement électrique pour l'industrie, créée en 1973. Elle a 30 000 clients dans 50 pays avec un chiffre d'affaires de 50 M €. Elle est devenue avec le temps leader dans son domaine par le fait de multiples acquisitions complémentaires :

- MASSER INDUSTRIE (B) (Générateurs infrarouge)
- IONITHERM (F) (Capteurs de température)
- INNOVATIONS THERMIQUES (F) (Eléments chauffants)
- CZEPEK (D) (Réchauffeurs et Thermoplongeurs)
- MOUVEX (F) (Climatiseurs)
- AUXITROL (F) (Capteurs de température)
- LOREME (F) (Capteurs de température et Convertisseurs de mesure)

Vulcanic est une équipe expérimentée constituée des spécialistes en chauffage, refroidissement et régulation qui travaillent avec des moyens industriels fortement intégrés.

Son métier est de concevoir des bureaux d'études intégrés et de produire des composants et des systèmes sur mesures (60%) et des produits standards (40%). Elle donne des conseils aux 50 Technico-commerciaux.

Ses Marchés

Vulcanic propose des solutions de chauffages et de refroidissement électrique pour l'industrie, à partir de Solutions " Tout en Un " sur mesure ou standardisées, cet à dire un coffret d'alimentation, des mesures de températures.

Tout cela dans différents secteurs industriels :

- l'énergie électrique
- l'aéronautique
- l'emballage
- le ferroviaire
- l'énergie nouvelle
- la pétrochimie
- la marine
- la cuisine professionnelle
- l'automobile
- l'agro-alimentaire
- la chimie
- la plasturgie
- la machine-outil

Vulcanic propose 3 types de gammes :

- Bes Business (BB) : ce sont les ventes de tous les produits qui sont stockés, tous ces produits sont dans le catalogue Vulcanic. Ce sont des produits que l'on utilise régulièrement pour un besoin quelconque. Ex : capteurs, cartouches, câble chauffants... ceci représente environ 50% du CA de Vulcanic. Ce sont des ventes rapides uniquement par téléphone disponible sous 48 h.

-
- Projets : ce sont des ventes supérieures à 8000 Euros. Une équipe spécialisée y travail. Le projet fait du sur mesure, il propose une solution pour un client ayant un projet. Calcul spécifique, tableau électrique sur mesure... Il représente environ 25% du CA.
 - OEM : ce sont des produits fabriqués sur mesure qui vont aller intégrer une gamme de produit pour un client. Ex : Airbus a des cartouches Vulcanic dans ses avions. Ceci représente 25% du CA. Tous ces produits font " vivre " Vulcanic.

Son offre

Elle offre :

- Le chauffage de solides et de fluides statiques ou en circulation (liquide, air, gaz)
 - Eléments blindés
 - Cartouches chauffantes, colliers chauffants, résistances plates, résistance PTC, plateaux chauffants, chauffe-boulons, panneaux chauffants silicone, rubans chauffants, câbles à isolant minéral, ...
 - Générateur infrarouge
 - Radiateurs industriels, résistances à ailettes, batteries de chauffage d'air, aérothermes, générateurs d'air chaud, ...
 - Thermoplongeurs à visser, résistances sur barillet, flexibles chauffants, ceintures chauffant, ...
 - Thermoplongeurs sur bride, réchauffeurs de fluide en circulation, ...
- Le mesure et la régulation de température
 - Thermostats, sondes à résistances PT, thermocouples, transmetteurs, ...
 - Indicateurs, convertisseurs de mesure, systèmes de communication (Profitbus, Device-net, Hart, Ethernet, Modbus, ...), régulateurs PID, ...
 - Alimentations, unités de puissance, armoires de contrôle, puissance et régulation (jusqu'à 2 MW), ...
- La thermorégulation, le refroidissement et la climatisation industrielle
 - Thermorégulateurs à eau ou huile pour chaud, chaud/froid, chaud/réfrigéré.
 - Climatiseurs d'armoires électriques, échangeurs air/eau, refroidisseurs d'eau, ...

La concurrence

Vulcanic a beaucoup de concurrents au niveau mondial, dans différents domaines. Ils sont nombreux et sont le plus souvent hors des frontières Françaises. Il y a des concurrents directes : Etirex (Ou Chromalox société Américaine ayant racheté Etirex une société

Française) c'est le concurrent directe numéro 1 car il propose les mêmes produits que Vulcanic :

- Chaud
- Capteurs
- Thermorégulateurs
- Froid

Il y a par ailleurs pleins d'autres concurrents indirects : ils sont tous spécialisés dans différentes gammes que propose Vulcanic.

CHAUD : il y a environ 80 sociétés concurrentes de Vulcanic, Walton (Allemand), NIBE (Suédois)... ces 2 là sont les plus gros surtout Nibe qui est la seule entreprise à être coté en bourse dans le domaine du Chaud et Froid Industriel.

CAPTEURS : plus de 40 concurrents pour Vulcanic dans ce domaine, le plus gros concurrent est Chauvin Arnoux société Française et il y a aussi Endress Hanser (Suisse).

THERMOREGULATEURS : moins de concurrent dans ce domaine car moins de chiffre, il y a environ 20 sociétés dans toutes l'Europe qui sont spécialisées dans ce domaine. Tootemp (Italie), GWK (Allemand), SISE (Français).

FROID : le froid industriel étant moins utilisé que le chaud ... environ 20 sociétés concurrentes Vulcanic dans ce domaine. RITTAL (FR), Cosmotec (Italie), Kelvin, (Italie)....

Voici ce qui en est pour les concurrences de Vulcanic dans son domaine, elle en a beaucoup. Malgré cela, Vulcanic est leader du marché Européen loin devant ses concurrents.

La communication

Vulcanic modernise son image depuis quelques temps.

Vulcanic a refait son site Internet au niveau de l'audiovisuelle, car le contenu était satisfaisant, très compréhensible.

Au niveau de la communication externe la société a édité un nouveau catalogue pour l'année 2007 plus complet que le précédent. Afin de montrer l'envie de Vulcanic et aussi pour tenir son rang de Leader Européen un catalogue entièrement en Anglais a également été édité.

Vulcanic propose aussi des newsletters trimestrielles, ainsi que des promotions sur le site Internet.

Pour ce qui en est de la communication interne concernant les Clients Vulcanic a un logiciel appelé 4D qui détient dans sa base de données tous ses Clients. J'ai utilisé ce logiciel lors de mise à jour de base de données pour les nouveaux produits pour l'année 2007.

Ce logiciel permet à tous les acteurs de la société de remettre à jour les coordonnées d'un Client ou d'un produit.

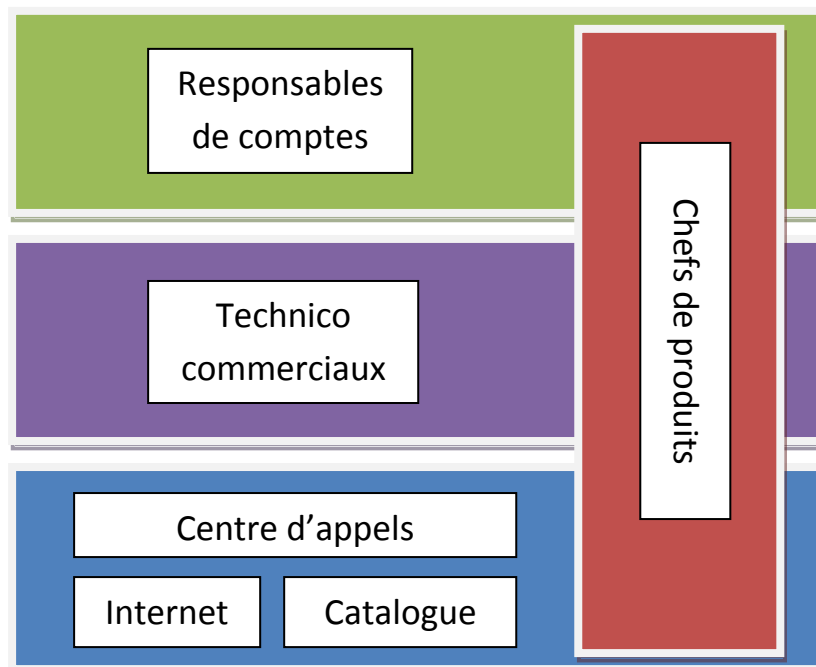
Au niveau du publipostage Vulcanic envoie régulièrement des catalogues à ces nouveaux Clients.

Solutions clients

Vulcanic a un bureau d'étude il travaille pour les besoin ponctuels des Clients. Il y a tout d'abord l'étude du cahier des charges, la conception suit, juste après le produit est fabriqués et enfin l'adaptation sur l'objet.

Toutes les solutions clients ont déjà été expliquées précédemment, ce sont les Projets et le Froid qui s'occupent de cette branche. Cette spécificité de l'entreprise représente 50% du CA.

Organisation Vulcanic

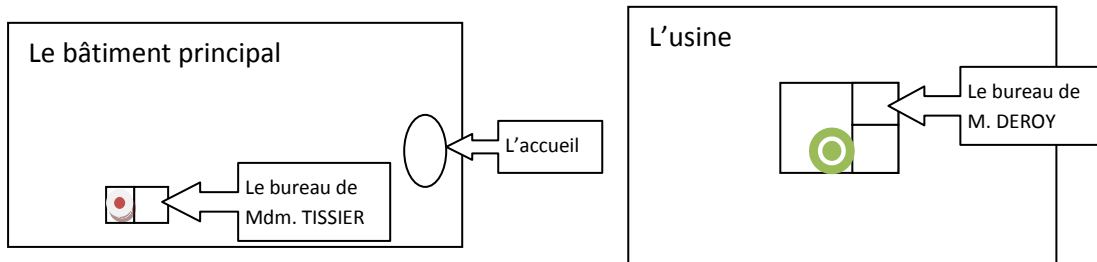


Présentation Graphique

Le travail réalisé et son environnement

La situation du poste de travail dans l'atelier

Le 2 juillet 2007 était le premier jour de mon stage chez la société Vulcanic. Ce jour, je suis arrivé vers 8 h 15 à l'accueil. Après quelques minutes d'attente, Madame TISSIER, le responsable du personnel est venue m'accueillir. On est allé dans le bureau de M. DEROY, le responsable des achats pour indiquer ma présence. Son bureau était situé à l'intérieur de l'usine.



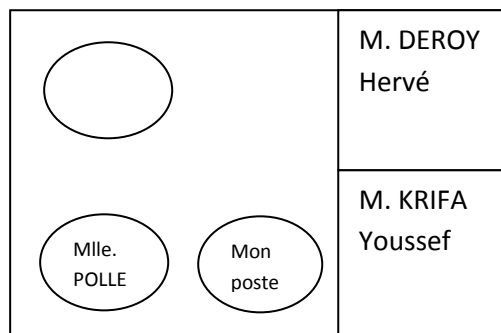
Pour que je puisse travailler, M. DEROY, Mdm. TISSIER et moi sont allés chercher un macintosh. Un macintosh non-utilisé a été trouvé dans une salle à côté du bureau de Mdm. TISSIER (Le point rouge dans le dessin ci-dessus). On l'a débranché et l'a amené dans la salle où se situe le bureau de M. DEROY.

Il y avait une place vide dans le coin de cette salle (Le point vert dans le dessin). C'était là où je travaillais. La table était pleine de poussière quand je l'ai vue. J'en ai déduit que cette place était vide pour assez long temps.

Après avoir branché le macintosh, on a rencontré un autre problème : il n'a pas pu connecter au réseau de la société. Pour résoudre le problème, M. DEROY a appelé un technicien. Ce dernier n'a pas réussi au premier coup et il allait revenir dans l'après-midi.

Pendant ce temps, M. DEROY m'a donné le premier travail : taper sur l'excel des lettres de demande de prix et de délai pour certains produits en anglais et en français. Il m'a montré aussi un modèle de lettre pour suivre. Voilà mon premier travail.

J'avais une table, une chaise, et un macintosh sur mon poste. C'était tout ce qui me fallait.



Le poste de chacun dans la salle.

Mlle. POLLE Micheline, âgée de trentaine, était à côté de moi. Elle travaillait aussi pour M. DEROY et elle était le responsable pour le magasin N1. Le bureau à ma droite était le bureau de M. KRIFA Youssef, âgé de trentaine ou quarantaine, le responsable des essais Vulcatherm, chargé de tester les produits fabriqués dans l'usine.

La description des tâches effectuées

En premier temps, j'ai tapé des lettres de demande de prix et de délai pour certains produits sur l'excel en prenant un modèle de lettre donné par M. DEROY comme exemple pour envoyer aux fournisseurs. Cela était la tâche que je faisais quand je n'avais toujours pas d'accès au réseau de l'entreprise.

M. DEROY m'a donné aussi un catalogue des produits où il y avait des références pour des milliers de produits.

Chaque fois que j'ai rencontré un problème, je suis allé demander à M. DEROY ou Mlle. POLLE.

J'ai faxé ces lettre aux fournisseurs correspondants après je les ai finies.

La suite de mon travail avait besoin un accès au réseau de l'entreprise pour connecter à la base de données gérée par une application appelée 4D.

Dès que j'ai fini pour les lettres et que j'avais accès à la base de données, M. DEROY m'a donné à nouveau des instructions. Je devais rentrer des données dans la base de données pour les achats.

Avant cela, il discutait avec Mdm. GOKELAERE Valérie qui était chargée pour mettre à jour la base de données pour les produits commercialisables.

Mdm. GOKELAERE avait déjà rentré les informations dans la base de données pour quelques nouveaux produits. Je pouvais donc juste prendre les exemples faits par elle pour remplir la base de données pour les achats.

Pour les semaines qui suivaient, je travaillais à la fois pour Mdm. GOKELAERE et M. DEROY en remplissant les bases de données pour les produits commercialisables et pour les achats sur plus de 400 nouveaux produits de l'année 2007.

Pour chaque série de produits que j'ai rempli, je l'ai imprimée et l'amenée à Mdm. GOKELAERE pour vérifier et corriger avant de continuer pour la série suivante.

L'organisation du travail et la division du travail

Mdm. GOKELAERE avait une liste des références de nouveaux produits. Elle m'a indiqué chaque fois quelle était la partie la plus urgente. J'allais donc faire selon la demande de

Mdm. GOKELAERE. Après j'ai terminé le travail pour une série de produits commercialisables, je allais remplir la partie pour M. DEROY, c'est-à-dire, le côté pour les achats. L'organisation du travail n'était pas très claire en premier temps. Mais après quelques communications avec Mdm. GOKELAERE, je n'avais donc plus d'incertitude là-dessus.

J'étais le seul stagiaire qui s'est occupé de mettre à jour la base de données pour les produits dans l'entreprise. Concernant la division du travail, il n'avait que Mdm. GOKELAERE et moi qui partagions le travail. Mais éventuellement, c'était moi qui ai fait la plus grande partie de ce travail car Mdm. GOKELAERE était très occupée et chargée aussi pour des autres tâches dans l'entreprise.

La condition de travail et la sécurité

Je travaillais dans une salle avec un ordinateur et des catalogues en français et en anglais. Il n'y avait pas de grosse machine autour de moi et donc pas de pollution sonore, olfactives ou visuelle. Je n'avais pas besoin d'accessoires de protection physique car il n'avait pas de danger ou problème de sécurité.

La qualité du programme

A mon avis, le programme n'était pas très bien organisé. M. DEROY n'avait pas préparé ce qui fallait pour moi pour travailler par le fait qu'on est allé chercher un macintosh le premier jour que je suis arrivé. Cela avait l'air que M. DEROY m'avait oublié.

Puis, on a eu un problème de connecter au réseau de l'entreprise. Comme j'étais là pour travailler avec la base de données, cela ne devait pas avoir lieu.

L'ambiance

La salle où je travaillais était calme pour la plupart du temps. M. DEROY, Mlle POLLE et M. KRIFA étaient sympas. Mlle POLLE nous a même offert des croissants le jour de son anniversaire.

M. DEROY, Mlle POLLE et M. KRIFA utilisaient souvent leur téléphone dans leur travail pour toute la journée. De temps en temps, les gens qui travaillaient dans le bâtiment principal ou dans l'autre service venaient dans cette salle pour chercher à discuter leur travail.

Quand il faisait chaud, l'ambiance devenait un peu plus bruyante car Mlle POLLE allait ouvrir la porte de la salle pour prendre de l'air dehors. Les bruits produits par les machines et les gens qui parlaient dehors allaient entrer dans cette salle.

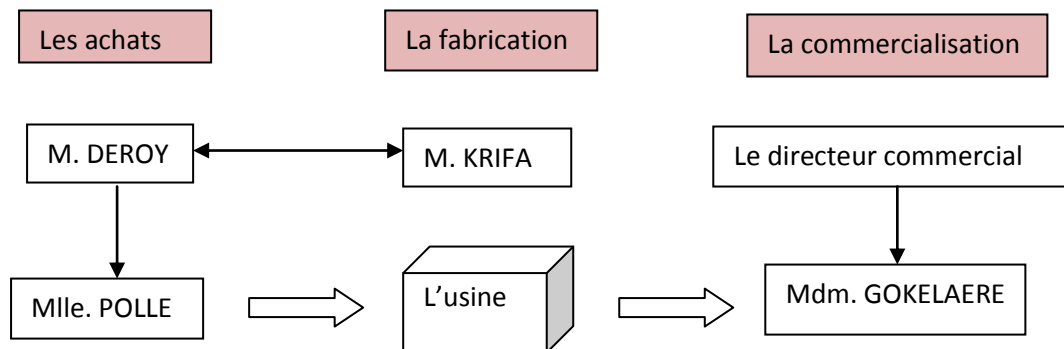
Les relations hiérarchiques

Je travaillais pour M. DEROY et Mdm. GOKELAERE. Voici une petite explication concernant les relations hiérarchiques dans cette société d'après mon observation :

M. DEROY est le responsable des achats. Il gère tout ce qui concerne les achats des composants ou des éléments pour fabriquer un produit. Il communique avec des fournisseurs pour avoir un meilleur prix. Puis, Mlle. POLLE va passer la commande.

M. KRIFA est le responsable des essais Vulcatherm. Il surveille la fabrication des produits. Quand certains éléments sont épuisés, il va indiquer à M. DEROY ou Mlle. POLLE pour les approvisionner.

Mdm. GOKELAERE travaille dans le bâtiment principal. Elle est chargée de mettre à jour les catalogues en français, en anglais et en allemand. Elle travaille avec le directeur commercial qui contrôle tout ce qui concerne les ventes de ces produits.



Bien sûr, ce n'est qu'une observation très limitée faite par moi-même. Il existe certainement d'autres services dans la société.

L'équipe

Pour être honnête, le travail que j'ai réalisé n'était pas fait au sein d'une équipe de salariés ou des opérateurs ayant peu de qualification spécifique et réalisant un travail de même type.

Je travaillais tout seul sous les ordres de Mdm. GOKELAERE et M. DEROY.

La liberté d'expression

Tout le monde a le droit de parler et de présenter son avis dans cette société.

M. DEROY m'a même encouragé le jour où j'allais partir de parler plus avec mon entourage pour échanger des infos car je parlais trop peu pendant ma présence dans cette société.

Vécu personnel et analyse

Le vécu personnel du stage

Je travaillais de lundi à vendredi le matin à 8 h jusqu'à 4 h 35 dans l'après-midi avec une pause de déjeuner de 50 minutes à partir de midi sauf le vendredi où je ne travaillais qu'une demi-journée. Cela faisait 35 heures de travail pour une semaine.

Chaque matin, je partais à 7 h chez moi pour prendre le RER A. Après quelques minutes de trajet, j'arrivais à la gare de Neuilly-Plaisance. Puis, je marchais une demi-heure pour arriver à mon poste de travail.

Dans le bureau, j'avais besoin du code de M. DEROY pour accéder à la base de données 4D avant de pouvoir travailler. J'avais besoin donc d'appeler M. DEROY dès que je suis arrivé au bureau.

Après 4 heures de travail sans cesse, c'était l'heure de déjeuner. Mdm. TISSIER m'avait donné une carte de restaurant pour manger à la cantine le premier jour que je suis arrivé. Avec cette carte, je profitais d'une réduction de prix de €2,58.

Je reprenais le travail vers à peu près 13 h. Je quittais le bureau après environ 4 heures de travail.

Je pourrais dire qu'il était dur de travailler une longue journée sur une même tâche ennuyeuse et répétitive : rentrer des infos dans une base de données. Surtout quand je travaillais tout seul sur un même poste devant un ordinateur.

Je ne me suis déplacé de mon poste que quand j'avais des doutes pour certains produits. J'allais donc voir Mdm. GOKELAERE pour en discuter et en même temps, j'allais l'apporter les copies de ce que j'ai fait pour qu'elle puisse vérifier et corriger.

C'était un travail assez dur pour moi. Il me semblait qu'il était plus simple d'aller aux cours à l'ESIEE que de travailler dans une entreprise car à l'école, on n'a parfois pas de cours dans l'après-midi ou dans le matin. Mais, dans l'entreprise, je devais travailler toute la journée ce qui était fatigant.

L'identification des valeurs de l'entreprise

La société Vulcanic fabrique des produits de chauffage et de refroidissement pour l'industrie. Elle achète des éléments ou des composants des fournisseurs partout en Europe pour les rassembler pour réaliser des produits selon les besoins de ses clients.

Elle vend aussi directement les composants achetés pour en profiter.

Certaines industries ou individus dépendent d'elle pour des solutions de chauffage et de refroidissement. La valeur de Vulcanic est donc justifiée.

Les échanges personnels au sein de l'entreprise

Pendant mon stage, je travaillais pour M. DEROY et Mdm. GOKELAERE. C'était avec eux que j'avais contact la plupart du temps.

Je ne discutais avec eux que ce qui concernait mon travail et ils m'ont donné beaucoup d'aides là-dessus.

Les étonnements, les questions soulevées par le stage

Je n'ai pas eu trop de surprises dans mon stage car je n'espérais pas trop de ce stage. Quand je faisais la recherche d'un stage, j'avais voulu faire un stage simple et pas trop de défi puisque cela était mon premier stage et le but était de gagner des expériences de travail.

J'avais quand même une question concernant le salaire. Je suis intéressé depuis toujours par le salaire que gagnent les salariés dans une entreprise. Et je suis curieux concernant combien les salariés gagnent chaque mois. Je ne pouvais pas quand même demander directement cette question aux salariés car cela était idiot.

Pour compenser mes efforts, Mdm. TISSIER m'a donné un chèque de compensation de €379, ce qui n'était pas demandé, pour un mois de travail. Je voulais savoir aussi quelle était la valeur réelle de mon travail si je n'étais pas un stagiaire mais un salarié.

Je suis toujours passionné aussi par comment fonder une entreprise et générer des bénéfices. C'est un domaine assez intéressant.

Les propositions

Concernant le programme de ce stage, je voulais bien que M. DEROY me fasse un code d'accès à la base de données temporaire. Comme ça, je n'aurais plus besoin de l'appeler à chaque matin pour entrer le code pour moi.

Puis, l'endroit où je travaillais était dans l'usine. Ce n'était pas stratégique à cause du bruit et c'était loin du bureau de Mdm. GOKELAERE où je demandais beaucoup d'aides.

A propos de la recherche d'un stage, j'ai appris une leçon de façon dure. Il faut vraiment de commencer la recherche le plus tôt que possible pour éviter toute sorte de problème au dernier moment. Cela me permet aussi d'avoir un stage que je souhaite.

Les liens des notions de sciences humaines abordées en cours

Rapport de stage d'exécution

Nom : CHAI Chok Leong

Date : 10 septembre 2007

I1 (2006-2007)

Les cours de sciences humaines m'ont beaucoup aidé surtout sur la rédaction d'une lettre de motivation et de CV. Mais c'était trop court pour apporter des notions vraiment utiles dans mon stage. Malgré tout, ces cours m'ont aidé pour la compréhension générale de ce sujet.

Le recul par rapport au vécu

Ce stage m'a permis de concevoir en réalité un environnement de travail dans une entreprise. Ces expériences seront très utiles pour moi dans ma future formation.



Ce sont des photos que j'ai pris dans l'usine.

Rapport de stage d'exécution

Nom : CHAI Chok Leong

Date : 10 septembre 2007

I1 (2006-2007)

D'après ce stage, j'ai vu certaines choses. La discipline est très importante dans un lieu de travail.

Chacun connaissait son rôle et sa responsabilité. Tout le monde était autonome et faisait son travail comme une machine qui marche toute seule.

Tout le monde était ponctuel. Ils respectaient parfaitement le temps. Moi, je ne suis jamais arrivé en retard pendant mon stage, mais il y avait toujours quelqu'un qui était arrivé plus tôt que les autres. Par exemple, M. DEROY.

Tout le monde travaillait comme si on était dans une grande famille. Chacun connaissait chacun. Ils travaillaient dans un environnement vraiment agréable et chaleureux.

Conclusion

Le fait d'avoir fait un stage d'exécution dans la société Vulcanic est très précieux pour moi. Un mois de travail dur, répétitif et ennuyeux dans cette entreprise m'a donné une chance de percevoir le monde de travail avec un regard différent.

Je veux stresser sur le fait qu'il est vraiment important de commencer très tôt la recherche d'un stage ou d'un emploi pour m'assurer que j'aurai tout le temps pour considérer et sélectionner le stage qui convient et qui m'intéresse surtout.

Voilà, c'est tout ce que je peux écrire sur ce stage et j'espère que mon prochain stage m'apporterait plus sur mes connaissances et qu'il m'intéresserait encore plus.

Annexes

- Quelques exemplaires de ce que j'ai fait pendant mon stage
- La fiche d'évaluation