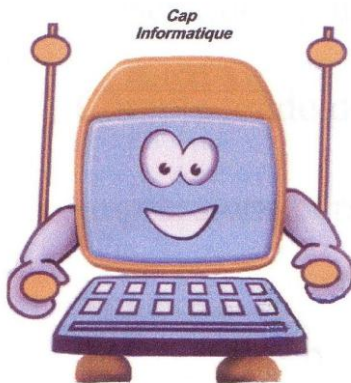


Rapport de stage



Mme Bouverot
Collège Les Mattons
442, Avenue de Vénaria
38220 Vizille

M. Colin
Cap Informatique SARL
Place du marché
38220 Vizille

Sommaire

Présentation de l'entreprise.....	3
Présentation du métier de monteur-assembleur informatique.....	6
Mes activités pendant ce stage.....	8
Impressions personnelles et conclusion.....	9
Annexes (publicité, exemple de devis et évaluation du stage).....	10

Présentation de l'entreprise

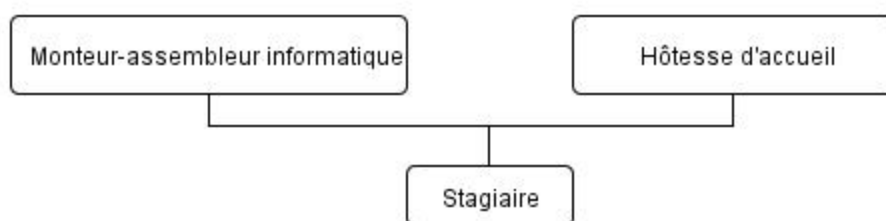
Cette entreprise commerciale est un magasin du nom de Cap Informatique SARL qui a été créé en septembre 2000.

Il n'y a qu'une personne y travaillant : M. Colin (qui est aidé quelquefois de sa femme).

Le siège social est le magasin où se déroulent toutes les activités.

Le chiffre d'affaire mensuel de ce magasin est très variable, mais est en moyenne de 20 000€ hors taxe.

Ce magasin vend du matériel informatique et fait également des réparations en cas de panne d'ordinateurs, d'imprimantes ...



Organigramme de l'entreprise

Remarquons que M. Colin (monteur-assembleur informatique et parfois hôtesse d'accueil) est au même niveau hiérarchique que sa femme (parfois hôtesse d'accueil). Je suis en revanche sous les ordres directs de M. et Mme Colin.

1°) Historique du commerce

En septembre 2000, pour changer d'activité et pour travailler dans un domaine qu'il aime, M. Colin a créé un commerce de détail qui vend des produits et des services.

Les produits vendus dans ce commerce sont commandés à une entreprise se trouvant à Paris.

Les commandes et la gestion des stocks est à prendre au sérieux. En effet, même si ce commerce ne fait pas de vente saisonnière, les prix fluctuent énormément à cause d'internet. Il faut également prendre en compte le facteur d'évolution des capacités de stockage (disque dur), de la mémoire vive...

2°) Implantation du magasin

Ce commerce, qui est à côté d'une route départementale, se situe en centre-ville à proximité d'autres commerces.

Il faut quand même remarquer que ce commerce est un peu isolé puisqu'il y a un petit parking qui sépare ce magasin des autres.

3°) La clientèle

Les clients sont composés à 30% de professionnels et à 70% de particuliers.
Cette clientèle est en grande partie fidèle (dans notre cas, les clients fidèles viennent environ une à deux fois par an).

La plupart du temps, les particuliers apportent leurs matériels défectueux directement au magasin alors que pour les professionnels, nous devons nous déplacer pour réparer le matériel.

On peut remarquer qu'il y a une forte affluence des clients le mardi et tous les après-midi entre 16h et 18h).

4°) La vente

Comme la plupart des commerces, le magasin est ouvert du mardi au samedi de 9h à 12h et de 13h à 19h.

On doit accueillir le client très poliment sans trop lui forcer la main pour qu'il achète quelque chose, sans quoi il risque de ne plus revenir.

Il est de plus en plus difficile de garder sa clientèle dans ce milieu car des sites sur internet proposent du matériel informatique de moins en moins cher (il y a donc énormément de concurrence dans ce milieu).

5°) Publicité et intérieur/extérieur du magasin



Extérieur du magasin qui est plutôt accueillant

L'intérieur du magasin comporte :

- une partie publique où les produits sont exposés et où il est possible d'amener son matériel défectueux. C'est une pièce chaleureuse.
- une partie privée interdite au client où l'on stocke ce que l'on ne peut pas exposer et où l'on répare les appareils défectueux.

Les principales publicités pour le magasin sont :

- Le bouche à oreille (car il y a un bon service et une bonne humeur).
- Le journal local
- Les panneaux indiquant la direction du magasin
- La fiche publicitaire se trouvant en annexe à la page 10

6°) Informations particulières sur l'entreprise

La seule personne travaillant dans l'entreprise (en tant que monteur-assembleur informatique et vendeur) se permet de prendre trois semaines de congés par an.

L'entreprise n'a pas de condition particulière d'hygiène.

On peut par contre remarquer que le propriétaire a installé des barreaux aux fenêtres du magasin. En effet, la rue n'est pas très sûre la nuit.

Présentation du métier de monteur-assembleur informatique

1°) Le métier de M. Colin

Dans l'entreprise, le propriétaire exerce le métier de monteur-assembleur informatique qui consiste en outre à :

- Réparer des ordinateurs et autres appareils informatique
- Installer des systèmes d'exploitation et des logiciels sur des ordinateurs
- Répondre au téléphone pour renseigner la clientèle (mais comme sa femme vient l'aider quelquefois, cette tâche n'est pas à faire tout le temps)

Il y a une certaine routine dans ce métier (voir les tâches ci-dessus).

Les outils les plus utilisés sont : un tournevis, un disque dur (pour sauvegarde les données) et un grand choix de logiciels/OS.

Pour faire ce métier, il faut une bonne logique (pour comprendre d'où peut venir la panne informatique) et une bonne résistance au stress (car les délais sont faibles).

L'avantage de ce métier est que l'on peut être son propre patron si l'on a de l'argent de côté.

Ce métier est plutôt récent (début des premiers assembleurs en 1998) mais maintenant ce métier évolue à cause de la concurrence d'internet qui propose des prix plus attractifs. Cela entraîne donc une baisse des revenus. C'est la principale raison pour laquelle je n'ai pas envie de m'investir tout de suite dans ce métier.

M. Colin semble aimer son métier et m'en a bien fait profiter.

2°) Les conditions de travail

Ce travail n'est pas dangereux et se pratique dans une atmosphère calme avec des horaires fixes.

Il l'exerce dans un local où il travaille seul (quelquefois avec un stagiaire ou/et sa femme).

Les tâches ne sont pas vraiment variés car on retrouve une certaine répétition dans les pannes d'ordinateurs (virus, carte graphique défectueuse ... et même parfois rien du tout).

Ce travail est à durée indéterminée puisqu'il est son propre patron.

En contre partie, l'inconvénient majeur de ce travail est qu'il y a trop d'heures à faire (environ 45h/semaine).

3°) Les compétences de M. Colin

M. Colin a commencé à travailler à 22 ans après un bac+4 et un DUT mécanique et électronique (cela ne l'a pas aidé pour faire ce métier car il n'y a pas de réel rapport).

Après ses études, il a fait divers métiers tels que responsable des ventes, décorateur ...

Il a ensuite choisi ce métier car il avait envie de changer et d'être indépendant.

Ce métier est facile à apprendre, il n'y a pas besoin de compétences spécifiques.

Il a donc appris ce métier « sur le tas » et l'exerce depuis 5 ans et demi en formant des stagiaires qui peuvent rester jusqu'à 6 mois.

4°) Les rémunérations

Il n'y a pas de salaire fixe car il est gérant de sa propre entreprise (salaire en fonction des résultats).

Il n'y a donc pas de différence de salaire entre le début et la fin de carrière.

Le salaire est compris entre 800 et 2000€ suivant le mois.

Il n'y a pas non plus d'avantages sociaux.

Mes activités pendant ce stage

Pendant mes 20 jours de stage, j'ai fait diverses activités.

En voici les principales :

- Installation de systèmes d'exploitations, de logiciels, de drivers
- Enlever les erreurs et virus sur un ordinateur (scan antivirus, défragmentation, suppression des fichiers inutiles ...)
- Formater et réinstaller le système d'exploitation Windows XP, des logiciels et des drivers.
- Monter complètement un P.C. (barrettes mémoire, disque dur, carte mère ...).
- Regarder si le problème des ordinateurs en réparation est matériel ou logiciel (en essayant de lancer un OS sur CD par exemple).

Mais il y a également bien d'autres activités un peu moins importantes :

- Lors des livraisons de produits informatique qui ont lieu tous les jours, nous déballons les produits puis nous marquons la date à laquelle le matériel a été reçu et enfin nous le rangeons.
- Le service après vente : Aider les personnes ayant acheté un produit soit par téléphone, soit sur place.
- Dépannage à domicile pour les entreprises et certains particuliers (exemple : Aller dans une petite entreprise ayant plusieurs ordinateurs en réseau et en ajouter un autre ordinateur dans ce même réseau).

Impressions personnelles et conclusion

Ce stage m'a plu car j'aime tout ce qui touche à l'informatique.

L'idée que je me faisais de ce métier était proche de la vérité.

Cela ne m'a donc pas fait changer d'avis comme quoi cela reste un loisir (peut être un métier si je ne réussis pas mes études).

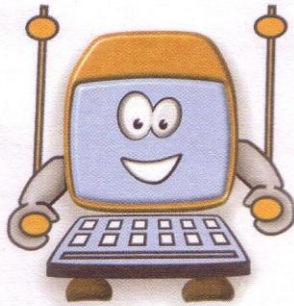
Ainsi, cela ne m'a pas fait changer d'avis sur mon choix d'étude (Bac S puis faire peut être une école d'ingénieur ou un DUT comme M. Colin).

Même si à l'avenir je ne fais pas d'étude approfondie sur ce métier, je vais continuer à en apprendre plus sur l'informatique.

Pour conclure, j'aime bien ce métier car j'adore l'informatique en général mais je ne veux pas l'exercer car :

- Il n'y a pas de salaire fixe
- La concurrence va devenir trop rude (internet est un rival presque infini)
- Je préfère avoir un bon niveau d'étude

Annexe 1 : Publicité



DEPUIS 5 ANS
TOUTE VOTRE

INFORMATIQUE A VIZILLE

VENTE ET ASSEMBLAGE D'ORDINATEURS

aux particuliers et professionnels

Et aussi...

- Ordinateurs portables.
- Périphériques (écrans, imprimantes scanners....)
- Accessoires, pièces détachées, Multimédia
- Cartouches compatibles et d'origine
- Evolution de votre PC

DEPANNAGE - REPARATION - ASSISTANCE

(Hot Line GRATUITE)

L'accueil, Le conseil, Le service, Les prix

oo

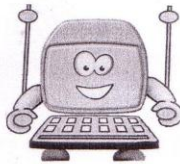
Votre ordinateur sur mesure et évolutif c'est

CAP INFORMATIQUE

P Place Du Marché - VIZILLE Tél 04 76 78 71 48 (Fax 71 47)

@mail : Capinfo-vizille@wanadoo.fr

Annexe 2 : Exemple de devis



CAP

INFORMATIQUE SARL

Place du Marché 38220 VIZILLE
 ☎ : 04.76.78.71.48 Fax : 04.76.78.71.47
 Email : capinfo-vizille@wanadoo.fr

COMMANDE

P4 DUAL CORE

Numéro Date Code Client

CC 602 010 15/02/2006 TYPE

Code article	Désignation	P.U. HT	Quantité	P.U. TTC	Montant TTC
--------------	-------------	---------	----------	----------	-------------

	Pièce d'origine Devis N° DV 602022du 15/02/2006				
ANT	BOITIER ANTEC SONATA LS 138 SILENCIEUX	122.49	1.00	146.50	146.50
101071	C MERE ASUS P5LD2 SOCK 775 DUAL CORE SON SATA RAID LAN	145.82	1.00	174.40	174.40
101079	PENTIUM D830/775 3GHZ DUAL CORE	349.41	1.00	417.90	417.90
101081	MEMOIRE DDR2 512MO 533MHZ	43.06	2.00	51.50	103.00
504302	DDUR 160 Go MAXTOR SATA/150 8MB	80.52	1.00	96.30	96.30
700417	PCI EXPRESS ATI RADEON X800 XL 256 MO TV/DVI	177.51	1.00	212.30	212.30
FGI	LECTEUR DVD 16X48X IDE TOSHIBA	22.41	1.00	26.80	26.80
883184	GRAVEUR DVD PIONEER DRV-110 16XDVD+R/-R 8XDVD+RW/-RW	50.92	1.00	60.90	60.90
MON	MONTAGE INSTALLATION UC	36.79	1.00	44.00	44.00
110034	CLAV+SOURIS OPTIQUE S/S FIL MICROSOFT (111042)	43.48	1.00	52.00	52.00
TA927	HAUT PARLEURS KINYO VS-209 S (2.1) 21 W RMS	36.79	1.00	44.00	44.00
166056	ECRAN PLAT LCD 19" HYUNDAI B90 A	303.51	1.00	363.00	363.00
140242	MICROSOFT WINDOWS XP HOME OEM SP2	87.21	1.00	104.30	104.30
230077	Multifonctions CANON PIXMA MP150	84.95	1.00	101.60	101.60
INSTAV	INSTALLATION CONFIGURATION ANTIVIRUS AVG	26.34	1.00	31.50	31.50

Accompte :

Garantie 1 an pièces et 2 ans main d'oeuvre retour atelier
 Ecrans garantis 3 ans sur site

l'installation et la maintenance sur site ne sont pas compris
 dans ce prix.

Total HT 1 654.26

Total TVA 324.24

Total TTC 1 978.50

SOLDE A REGLER 1 978.50

Soit en Francs français

SARL au Capital de 37 000 € - 448 310 078 RCS GRENOBLE -SIRET 448 310 078 000 10 - APE 524 Z

Annexe 3 : Evaluation du stage

EVALUATION DU STAGE EN ENTREPRISE

CAP INFORMATIQUE

S.A.R.L. au capital de 37 000 €
Place du Marché
38220 VIZILLE
Tél. 04 76 78 71 48 / Fax 04 76 78 71 47
E-mail : capinfo-vizille@wanadoo.fr
SIRET 448 310 078 00010

Cachet de l'entreprise :

Merci de bien vouloir compléter ce document, afin que les professeurs du collège puissent apprécier le déroulement du stage de :

L'élève : COMTE - GAZ Classe : 3^e

A respecté les horaires :

Oui

Moyen

Non

A été absent le : _____

A posé des questions :

Beaucoup

Moyen

Un peu

Aucune

A fait preuve d'intérêt et de motivation :

Beaucoup

Moyen

Un peu

Aucun

A fait preuve de curiosité :

Beaucoup

Moyen

Un peu

Aucune

A accepté les remarques :

Oui

Moyen

Non

Ses relations avec les adultes de l'entreprise ont été :

Bonnes

Variables

Mauvaises

A-t-il pu participer à des activités ?

Oui

Non

Lesquelles ? installation de logiciels

Impressions données suite à ces activités ? très bonne, bon contact, poli et respectueux des règles de l'activité

Impression générale :

Bonne

Moyenne

Mauvaise

Autres observations éventuelles : _____

Signature du responsable de l'élève dans l'entreprise : c. COLIN

Document à remettre à l'élève en fin de stage. Merci.