**ENTREPRISE MOI (Maintenance Outillages Industriels)**

Monsieur TRIQUET a créé sa société MOI (Maintenance d’ Outillages Industriels) en 2002. Ancien tourneur fraiseur, monsieur TRIQUET souhaitait évoluer dans son métier. L’entreprise qui l’employait ne lui offrait pas de possibilité d’évolution de carrière. Après un bilan de compétence et les conseils d’un cabinet d’expert comptable, il décide en 2002 de créer son entreprise sous forme de SARL avec comme associée son épouse. Il se domicilie en région parisienne, près des grandes entreprises industrielles.

**ACTIVITE**

3 axes composent son activité professionnelle :

* Les clients apportent une pièce métallique défectueuse et monsieur TRIQUET la reproduit à l’identique ou bien la répare
* Il se déplace chez le client pour dépanner la machine en panne
* A l’aide de plan, il fabrique une pièce.

Il peut travailler différents matériaux (acier, fonte, aluminium…) à l’aide de machines appelées tours, fraiseuses, machine à fil…

**SES CLIENTS**

Monsieur TRIQUET est fournisseur de sous traitant dans les domaines de l’automobile (Peugeot), de l’aérospatiale (Airbus), de fabriquant de ski (toute partie métallique sur les skis), d’électroménager, d’ascenseur (Otis)…

**DEVELOPPEMENT DE SON ENTREPRISE**

Son professionnalisme et sa grande capacité de travail lui ont fait très vite acquérir une bonne réputation et sa clientèle s’est développée. Dès le départ son épouse s’est occupée de la partie administrative de l’entreprise et a fait appel au cabinet d’expert comptable pour la création des documents de fin d’année (bilan, compte de résultat).

En 2004 la surcharge de travail l’a obligé à embaucher son premier salarié. Il a alors réparti le travail de la façon suivante :

* Il se charge des déplacements chez le client, de la création des devis et du travail en atelier
* José, l’ouvrier, travaille dans l’atelier et réceptionne les livraisons de matières premières.

En 2006, son fils, titulaire d’un bac pro technicien d’usinage, le rejoint dans l’entreprise. Les locaux deviennent trop petits pour son développement. Ils décident donc de déménager dans des locaux plus vastes. Entre 2006 et 2010 ils embauchent deux salariés.

En 2010 il bénéficie de la fermeture de son principal concurrent. Il rachète les machines et embauche en CDI 10 salariés.

Depuis 2012 l’effectif de la société est passé à 35 personnes (voir annexe).

Le monde de l’usinage est passé au numérique permettant de réaliser des pièces au micron[[1]](#footnote-1) près. Hors monsieur TRIQUET n’a pas encore osé investir dans ce domaine malgré les nombreuses demandes de ses clients.

L’entreprise se porte bien financièrement. Monsieur TRIQUET vient de finir de rembourser les emprunts sur ses machines. Il ne lui reste que son crédit immobilier pour son atelier. Cependant l’expert comptable lui a déconseillé d’augmenter son capital humain vu l’incertitude que fait peser les grands groupes sur les sous traitants.

**CULTURE DE SON ENTREPRISE**

Honnêteté, rapidité et qualité sont les 3 valeurs que monsieur TRIQUET a souhaité dès le départ développer dans son entreprise.

Les devis sont évalués au plus juste pour ne pas pénaliser le client qui se trouve déjà dans une situation difficile puisqu’en panne de machine. D’autre part, si la réparation n’est pas envisageable ou de courte durée, monsieur TRIQUET en informe le client et lui laisse prendre la décision de faire ou pas les travaux.

Soucieux de dépanner rapidement ses clients, monsieur TRIQUET débute très souvent ses journées vers 5 h du matin pour ne les finir que vers 20 h. Il travaille aussi le samedi. Il ne souhaitait pas imposer ce rythme à ses salariés qui devraient travailler 35 h par semaine, du lundi au vendredi midi. Cependant la surcharge de travail les amène à effectuer de nombreuses heures supplémentaires.

A leur arrivée, chaque salarié fait un mois de préavis afin de laisser le temps à monsieur TRIQUET d’évaluer ses compétences. Son épouse sait se montrer toujours aimable avec la clientèle comme avec les salariés. Elle est à l’écoute des uns et des autres et n’hésite pas à intervenir auprès de son époux lorsqu’un salarié rencontre des difficultés d’ordre privé.

**ORGANIGRAMME MOI AU 15/09/2015**

2 équipes de 2 d’électro érosion

Relation clientèle : planification des déplacements, établissement des factures…

Relation clientèle : établissement des devis, planning et suivi des travaux, établissement des factures

1 technicien dépannage sur site

2 équipes de 2 dépanneurs

2 équipes de 2 rectifieurs

2 équipes de 3 ajusteurs/monteurs

2 équipes de 3 tourneurs

2 équipes de 3 fraiseurs

Adjoint

+ machine à fil

Philippe

Chef d’atelier

Mme TRIQUET

Gestion administrative

Mr TRIQUET

Gérant

Relation clientèle et partenaires de l’entreprise, dépannage sur site, travail en atelier

1. Un micron = 0,001 millimètre [↑](#footnote-ref-1)