

Rapport d'Activités en Entreprise



PERNOT Thomas
École : CFA Emmanuel d'Alzon
Entreprise : Clauger Cavailon



Remerciements :

Avant tout développement de mon rapport d'activité de première année, je souhaite remercier l'entreprise CLAUGER et tout particulièrement Monsieur Laurent COHEN, directeur des agences Clauger SUD de m'avoir pris en tant qu'apprenti.

Je tiens également à remercier Monsieur Didier PARRA et Monsieur Olivier COULET, responsables de l'agence Clauger Cavaillon, je voulais aussi remercier mon maître d'apprentissage Monsieur Guillaume DE MONTVALON, ainsi que tous les techniciens et à tout le personnel de l'entreprise, de m'avoir aidé à améliorer mes compétences en matière techniques ou théoriques.

Je voudrai aussi remercier mes formateurs durant cette première année de mon parcours au CFA Emmanuel d'Alzon pour toutes les compétences qui m'ont été transmises.

Sommaire :

Remerciements :	2
Introduction :	4
I. PRÉSENTATION DU GROUPE :	5
1.1 Historique	5
1.2 Forme juridique	5
1.3 Chiffres clés	6
1.4 Les activités et certifications	6
II. PRÉSENTATION DE L'AGENCE INTERNE	7
2.1 Présentation du contexte interne	7
2.2 Présentation de l'équipe de travail	10
2.3 Les relations sociales	11
2.4 La communication interne	11
III. PRÉSENTATION DE L'AGENCE EXTERNE	12
3.1 Localisation et zone de chalandise	12
3.2 Analyse de la clientèle de l'entreprise	13
3.3 Analyse de la concurrence	15
3.4 Les relations fournisseurs	15
IV. MON EVOLUTION DANS L'ENTREPRISE :	16
V. JOURNAL D'ACTIVITÉS :	17
5.1 Activiter réalisée au fil de l'année	17
5.2 Semaine type	18
VI. DESCRIPTIF D'UNE ACTIVITÉ DÉTAILLÉE :	19
6.1 Point de départ	19
6.2 Contenu	20
6.3 Normes et habilitation	21
6.4 Interaction dans l'entreprise	22
VII. CONCLUSION :	23

Introduction :

Tout d'abord je voudrais me présenter, je m'appelle Thomas PERNOT, j'ai effectué un BTS MS (Maintenance des Systèmes) au CFAI84 à Avignon, à la réussite de mon BTS MS j'ai souhaité changer de voie pour la filière du Fluide Énergétique et Domotique, c'est pour cela que j'ai intégré le BTS FED à Nîmes.

J'ai effectué mon rapport d'activité dans l'entreprise Clauger à l'agence de Cavaillon.

Clauger est une entreprise spécialisée dans le froid industriel.

I. PRÉSENTATION DU GROUPE :

1.1 Historique

La société Clauger a été créée le 1 janvier 1971, c'est une société par actions simplifiée est en activité depuis 50 ans.

Localisée à BRIGNAIS (69530), elle est spécialisée dans le secteur d'activité de l'installation de machines et équipements mécaniques, réparation et dépannage de machines frigorifiées, ils sont aussi spécialisés dans les installations des panneaux photovoltaïques . Son effectif est compris entre 500 et 999 salariés. Sur l'année 2020 elle réalise un chiffre d'affaires de 277 229 800,00 € .

Le total du bilan a augmenté de 74,18% entre 2019 et 2020. Nous recensons 80 établissements et le dernier événement notable de cette entreprise date du 07-09-2018. AQUAIR est président de l'entreprise CLAUGER.

1.2 Forme juridique

CLAUGER	
Dénomination sociale	Société par actions simplifiée
Numéro SIREN :	971506191
Numéro SIRET (siège) :	97150619100024
Numéro RCS	Lyon B 971 506 191
Code ape	3320B
Capital social	€1,525,000.00
Président de Clauger	AQUAIR
Directeur général	M Frédéric MINSSSIEUX
Siège sociale	7 rue de l'industrie BRIGNAIS

*3320B = Installation de machines et équipements mécaniques.
Source : Société.com

1.3 Chiffres clés

Nombre d'agence	80
Chiffre d'affaire (31-12-2020)	€277,229,800.00
Effectifs	Environ 1000 salariés

1.4 Les activités et certifications

Activités	-Installations des machines et équipements mécaniques. -Dépannage et réparation. -Installations de panneaux photovoltaïques
Certifications	-MASE -ATTESTATION DE CAPACITÉ À MANIPULER LES FLUIDES

Pour détails des certifications aller voir pages "Annexes".




Il n'y a pas d'Annexe dans ton rapport !

II. PRÉSENTATION DE L'AGENCE INTERNE

2.1 Présentation du contexte interne

A. Présentation des locaux

Pour l'année 2022, nos locaux vont devenir une agence à part entière pour faciliter nos investissements, maintenir une bonne relation clients, améliorer la rapidité de dépannage, bref tous ce dont à besoin une agence pour commencer une nouvelle année en bonne et dû forme.

LIEUX	PHOTO
Voici une photo de nos locaux vue d'extérieur, avec son parking	
Nos locaux vue de l'intérieur, le stockage	
Le bureau des chefs	

La source des photos viennent de mon téléphone portable

B.Présentation des outils de travail

Voici une photo de la camionnette des techniciens, vue extérieure:



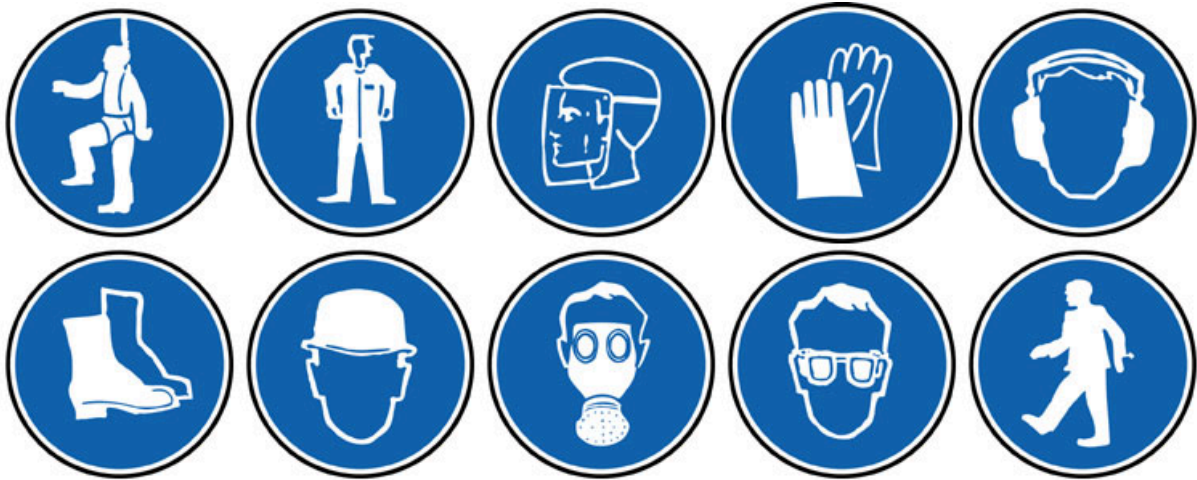
Vue intérieure côté outillage:

PHOTO À VENIR

Nous avons aussi un outil que nous n'avons pas tout le temps dans notre camionnette, car c'est un kärcher à eau chaude que l'on utilise pour les évaporateurs qui sont pris en glace, car le dégivrage n'est pas assez efficace.

C.Présentation des EPI

Voici les pictogrammes avec lesquels nous sommes emmenés à travailler :



Les pictogrammes seront expliqués dans la partie "Annexe". **A faire !**

Et voici les tenues que nous utilisons :



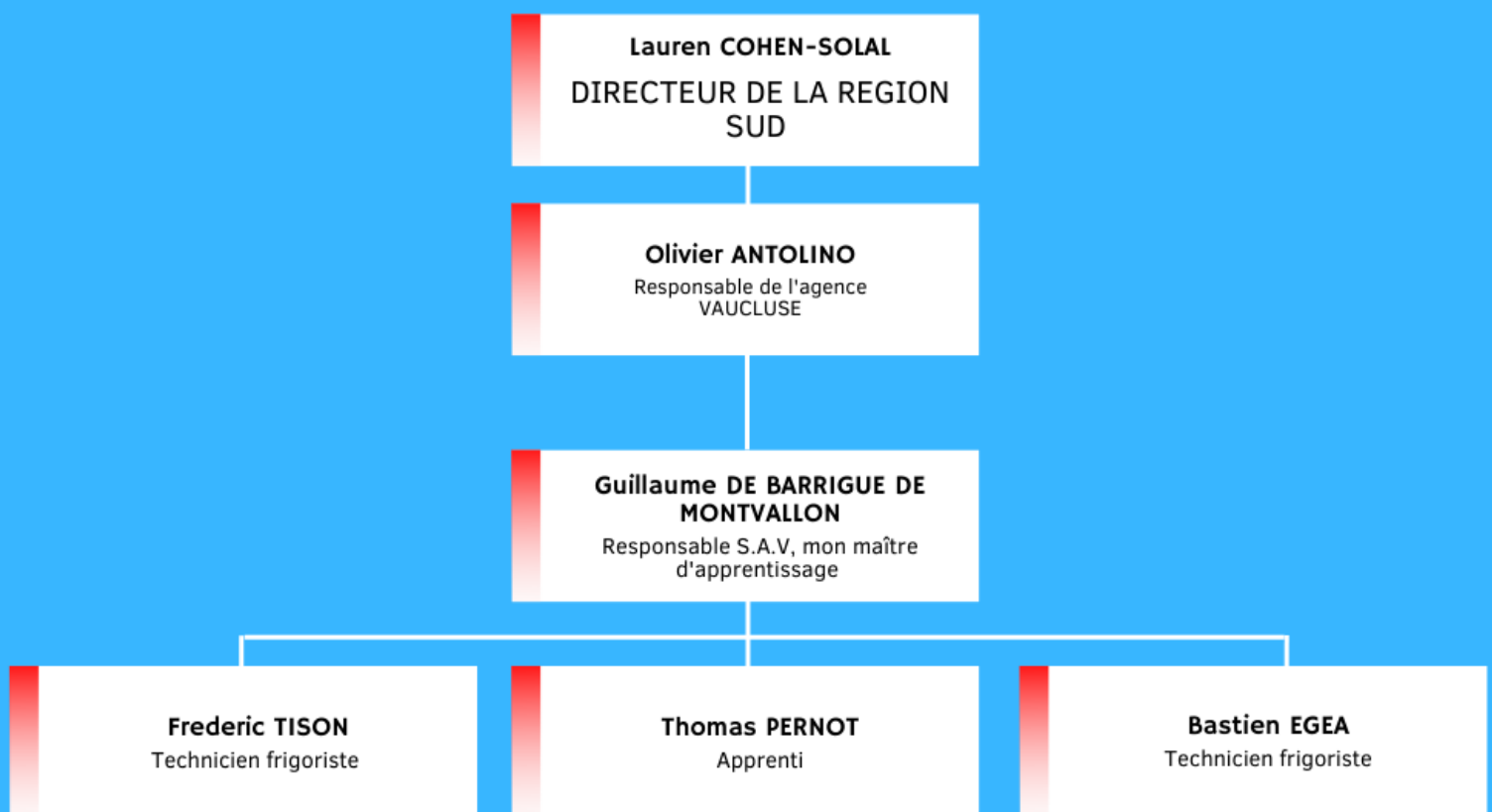
Enfin nous avons tous les EPI de bases comme les lunettes de protections, les gants mécaniques, les masques (FFP2, FFP3, masque à gaz), les bouchons d'oreilles, le harnais de sécurité, casque, casquette.

2.2 Présentation de l'équipe de travail

Au début de mon alternance nous étions 2 agences en une (l'agence du Vaucluse et l'agence Paca) mais depuis Janvier 2022, nous sommes devenus une agence à part entière.

Voici l'organigramme de l'agence du Vaucluse :

ORGANIGRAMME DE L'AGENCE DU VAUCLUSE



En générale je tourne avec tout les techniciens ainsi que les nouveaux pour diversifier et accroître mes performances, ainsi que ma façon de travailler pour en adapter la "meilleure", sinon mon tuteur administrativement est Guillaume DE MONTVALLON et nous faisons le point avec tout les techniciens et les techniciens le font avec nos responsables qui sont Guillaume DE MONTVALLON et Olivier ANTOLINO.

2.3 Les relations sociales

Aligne ton texte sur la droite aussi

L'entreprise CLAUGER, a pour première ambition d'embaucher des personnes en CDI qui sont qualifiées et qui sont motivées dans le domaine du froid, il y a quelque fois des exceptions en prenant une personne comme moi faisons (en alternance) ou rarement en CDD.

Puis pour ce qui concerne le temps de travail, rémunération des heures supplémentaires, prise de congés... , nous utilisons un logiciel qui nous permet d'utiliser des bons de travaux et nous remplissons nos heures d'arrivée/départ avec un détail de notre intervention sur le site.

Voir les remarques du 1er corrigé sur cet espace.

2.4 La communication interne

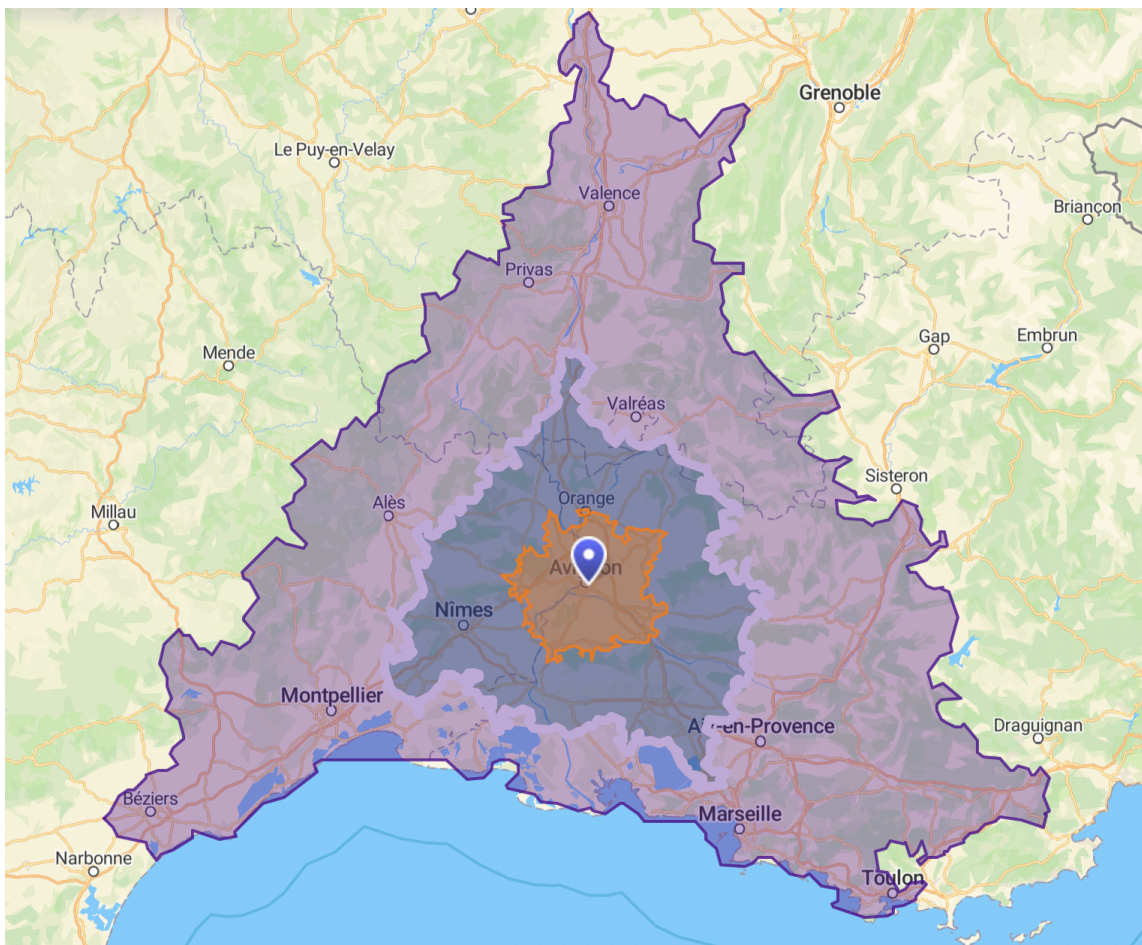
La communication entre hiérarchie se fait généralement pas adresse mail CLAUGER ou par numéro de téléphone, mais nous avons un Facebook appelé « Workplace », dessus nous pouvons mettre tous ce que l'on souhaite mais tout le monde dans l'entreprise CLAUGER aura accès,
sinon pour finir nous pouvons communiquer avec nos chefs et entre techniciens sur « Whatsapp »

Voir les remarques du 1er corrigé sur cet espace.

III. PRÉSENTATION DE L'AGENCE EXTERNE

3.1 Localisation et zone de chalandise

Pour notre agence, l'année 2022 a été une année qui a demandé beaucoup d'efforts et de rigueur car nous sommes une nouvelle agence et qu'ils a donc fallut faire tout les papiers pour transférer les techniciens, changer leur position d'agences et surtout nous étions 10 techniciens pour 30 entreprises alors que maintenant nous nous retrouvons à 5 techniciens, cette agence est situés à CAVAILLON mais avant nous étions directement rattachés à l'agence de MEYREUIL



La source de cette image viens de "smappen".

Zone **ORANGE** (Primaire) : Les entreprises situées à 30 minutes d'AVIGNON, nous nous déplaçons tout le temps dans cette zone.

Zone **VERT** (Secondaire) : Les entreprises situées à 1 heure d'AVIGNON, nous nous déplaçons de temps en temps là bas, qu'en cas de nécessité ou d'astreinte.

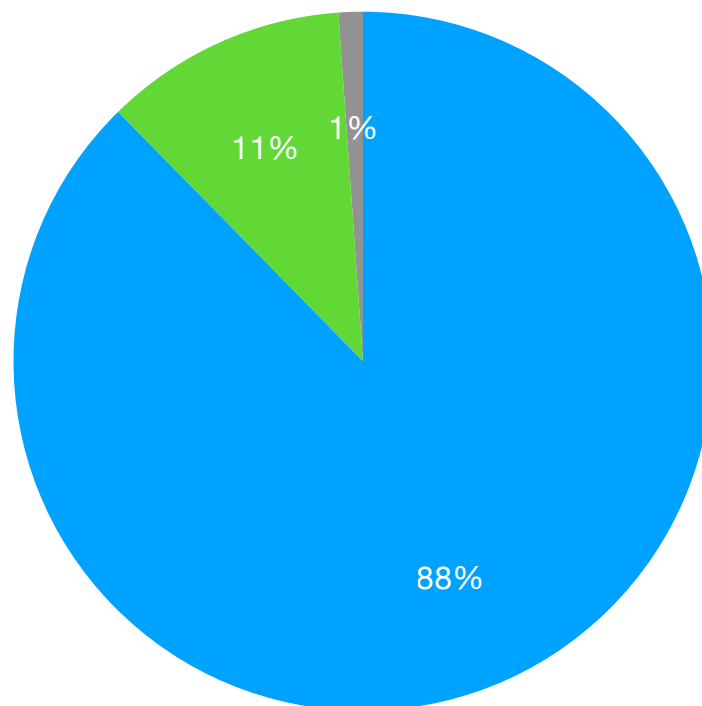
Zone **VIOLET** (Tertiaire) : Les entreprise située à 2 heures d'AVIGNON, nous déplaçons très rarement là bas, sauf en cas de nécessité d'aide ou d'astreinte

3.2 Analyse de la clientèle de l'entreprise

Nous sommes une entreprise qui travaille avec les l'industrie agroalimentaires et de stockage mais nous pouvons aussi intervenir chez des particuliers ou des collectivités.

Pour la question du froid tertiaire (clim bureaux) nous le faisons qu'avec les entreprises pour les quels nous travaillons avec une production agroalimentaire.

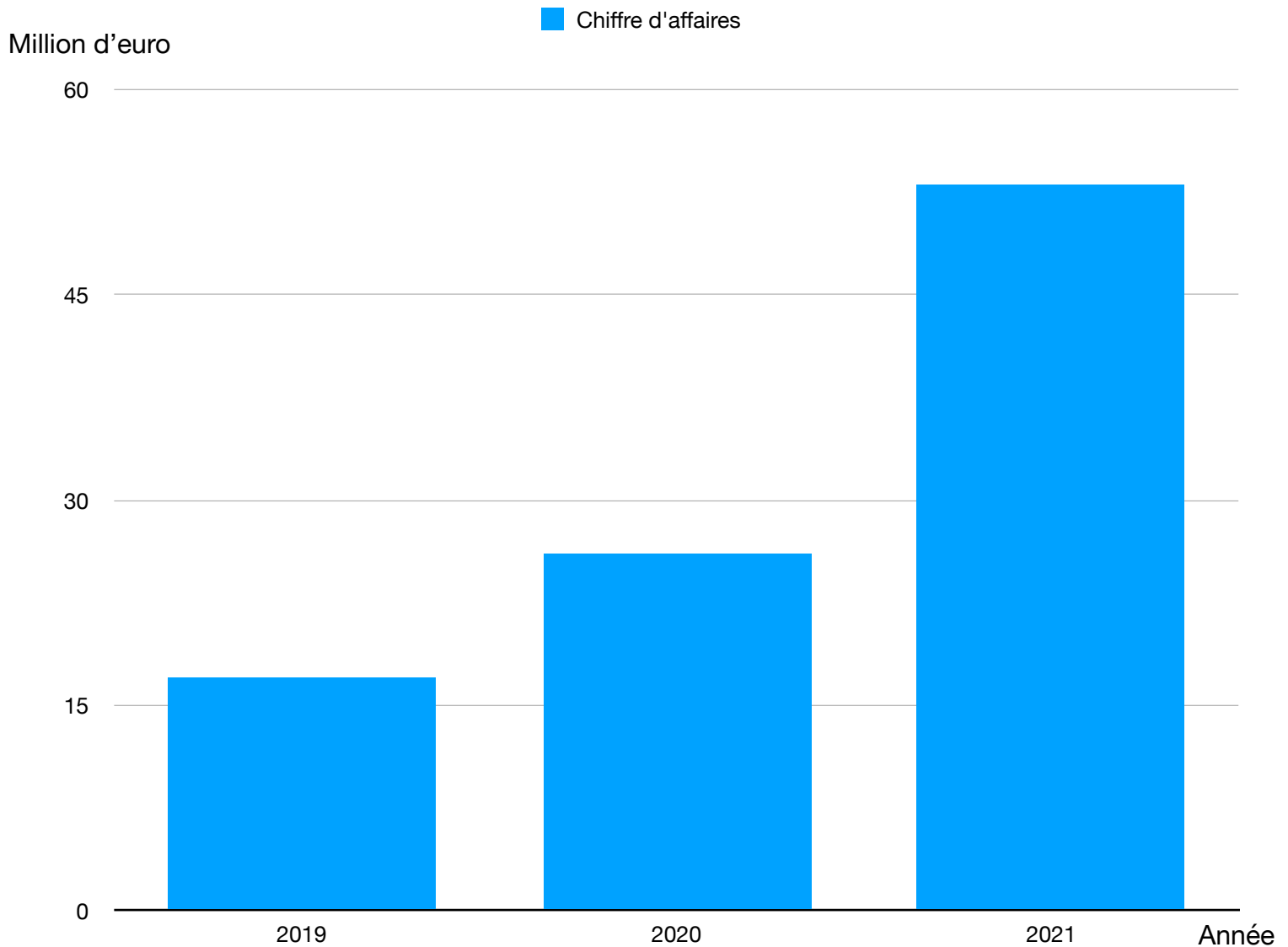
● Entreprises industriel ● Particuliers ● Collectivités



Malheureusement vu que nous venons de créer l'agence au début de l'année 2022, nous ne pouvons pas faire une évolution du chiffre d'affaires avec ces 3 dernières années.

Je vais donc utiliser le chiffres d'affaires créés par l'agence de MEYREUIL.

Et nous pouvons constater que les C.A (chiffres d'affaires) ne font que augmenter ce qu'il veut dire que les entreprises nous font de plus en plus confiance, pour notre relation et aussi le travaille que leur fournies mais que nous avons aussi de nouveau contrat avec de nouvelle entreprise.



3.3 Analyse de la concurrence

Nom de l'entreprise	Adresse	Forces	Faiblesses
Axima	175 avenue de la Moineaudière 84320 Entraigues-sur-la-Sorgue	C'est une entreprise polyvalante qui fait du froid industriel mais aussi commerciale et en même temps du chantier.	Manque de personnels expérimentés et de réactivité
Dalkia	125 alle du Mont Cenis 84260 Sarrians	Une entreprise qui est associée à EDF et qui à beaucoup de personnels	Manque de personnels expérimentés
Cocefroid	101 Chemin du Rhône 30100 Alès	Réactivité dans les demandes de mail, réponse rapide, intervention rapide, bonne connaissance du site et des équipements	Turn over important au niveau du personnel.

3.4 Les relations fournisseurs

	Nom et adresses	Objet
Fournisseurs stratégiques	-SPB (Société Provençale de Boulonnerie) 19 Avenue Fontcouverte, 84000	-Tout ce qui concerne la boulonnerie
	-Rexel 105 Rue de l'Aulanière, 84000 Rexel 2 Avenue de l'Orme Fourchu, 84000	-Magasin de matériel électrique
	-Frans Bonhomme 1208 Avenue des Souspirous,84000	-Magasin de matériaux de construction
Fournisseurs non stratégiques	-Protecthoms ZA du carreau de la mine,13590	-Magasin de vêtements professionnels
	-Daikin 350 Rue Jean René Guillibert Gauthier de la Lauzière, 13290	-Fournisseur de systèmes de climatisation

Les fournisseurs nous stratégiques sont situé loin de notre zone d'activité ce qu'il veut dire que nous pouvons pas y aller comme on veut, nous devons donc prévoir dans notre stock chez le client des pièces qui se change très fréquemment.

IV. MON EVOLUTION DANS L'ENTREPRISE :

1er semaine dans l'entreprise :

Présentation de l'entreprise avec des vidéos récapitulatives de ce que recherche CLAUGER chez les techniciens et chez les clients.

2ème semaine dans l'entreprise :

Je prends connaissance des clients et des entreprises dans lesquelles je suis emmenée à aller dépannée et faire de l'entretien, faire des chantiers ou même faire de la maintenance

De la 3ème à la 10ème semaine dans l'entreprise :

J'apprends les tâches et les outillages spécifiques au métier et prends mes repères dans l'entreprises et auprès des clients

De la 10ème à la 25ème semaine dans l'entreprise :

J'arrive à prendre confiance en moi et m'ouvre un peu plus à l'entreprise ce qui me permet de prendre mes marques et avoir plus facilement la confiance de l'entreprise et des clients et donc de commencer à être autonome et aider grandement les techniciens dans leurs tâches.

De la 25ème à la 50ème semaine dans l'entreprise :

Je suis dans une autonomie élevée mais je dois quand même assister le technicien pour certaines tâches ou pour autres choses mais en règle générale je suis un aide pour le technicien

V. JOURNAL D'ACTIVITÉS :

5.1 Activité réalisée au fil de l'année

Complète avec quelques photos pour appuyer tes activités

Activités	Descriptif de l'activité	Observations
Visite de maintenance	Tous les mois nous devons passer chez les clients pour effectuer une visite de maintenance, cela consiste à regarder l'ensemble de l'installation pour voir s'il y a des problèmes ou régler un problème avant qu'il arrive.	Nous effectuons des relevés de pressions, températures et d'heures de fonctionnement. Nous regardons aussi si tout est bien fixé et qu'il y a pas de fuites ou pas de corrosion. Selon les semaines nous pouvons effectuer du graissage ou un remplissage d'huile (si cela est possible). Et pour compléter le tout, nous passons un petit coup de chiffon pour que tout soit propre.
Dépannage	Cela nous arrive parfois d'avoir des pannes en pleine journée, les responsables regardent donc l'activité des techniciens, leur positions et leur disponibilités, pour nous envoyer dépanner seul ou à plusieurs selon la gravité et l'importance de la ou des tâches.	En générale nos responsables nous appelle pour demander si on peut se libérer pour aller dépanner et nous dis ce que les techniciens ou le responsable du site ont vu ou reçu comme alarme. Comme ça nous pouvons anticiper pour aller ce qui nous permettra de redémarrer l'installation s'il va nous manquer du fluide ou de l'huile ou un composant.
Mécanique	Selon le type de compresseur nous faisons faire des révisions tout les 6 mois ou tous les ans.	Ce que l'on révisé à chaque fois sont les pistons, des clapets anti-retour, du filtre à l'huile et des clapets.
Chantier	Nous effectuons des grands comme des petits chantiers mais nous pouvons aussi être là juste pour assister/ aider nos sous-traitants	Que ce soit des grands ou des petits chantiers et que nous avons pas le temps n'y la disponibilité, nous appelons des entreprises ou nos sous-traitants pour effectuer ces tâches

5.2 Semaine type

En règle générale nous n'avons pas de semaine type, cela peut nous arriver de faire une semaine complète de visite de maintenance ou de dépannage ou de mécanique ou encore même du chantier.

Mais souvent nos responsables s'arrangent pour ne pas nous faire faire la même chose et pas les mêmes clients que la veille mais selon l'activité et l'organisation nous pouvons revenir chez le même client pour la même activité ou pour autre chose.

Jour	Activité	Photo
Lundi	Visite de maintenance	Photo à venir
Mardi	Dépannage	Photo à venir
Mercredi	Mécanique	Photo à venir
Jeudi	Mécanique	Photo à venir
Vendredi	Chantier	Photo à venir

DÉTAILLÉ DU DÉBUT JUSQU'À LA FIN DE LA JOURNÉE EXEMPLE : aligne le texte à droite

Arrivé à 8h avec le technicien nous allons prendre un petit café pour bien commencer la journée, tout en allant voir le client pour prendre de ces nouvelles et celle de l'entreprise, si tout se passe bien et qu'il n'y a pas de chose urgentes à faire ou à voir nous pouvons donc commencer la visite de maintenance.

Nous faisons le maximum durant la matinée en faisant la maintenance ou des tâches à faire, puis nous allons manger à la pause du midi.

En règle générale, nous reprenons vers les coups de 13h-13h30 pour finir la maintenance ou les tâches à faire, et avant de partir, nous effectuons un grand tour de toute l'usine et de la ou les salles de machines, afin de vérifier que tout fonctionne bien ou si il y a pas eu des arrêts, si tout fonctionne correctement et que le client a eu un rapport orale et écrit avec le BT (Bon de Travail), nous pouvons rentrer chez nous.

Tu passes complètement à côté de ce que j'attendais. Tu a continué sur le modèle du journal d'activités.

Prends connaissance des exemples de rapports sur e-nautia, et lis les consignes pour réaliser ta partie descriptif d'une activité.

Aborde les compétences qui colleraient à l'activité choisie (voir tableau collé ci-dessous.

VI. DESCRIPTIF D'UNE ACTIVITÉ DÉTAILLÉE :

6.1 Point de départ

Comme activité j'ai décidé de choisir celle de la " Maintenance " car je trouve que c'est une activité très intéressante à faire et à découvrir, car elle est vraiment l'activité même d'un frigoriste que ce soit dans l'industriel ou dans le commercial, cela faciliter aussi énormément la prise en main de l'installation chez un client.

L'activité de maintenance est effectuée tout les mois dans chaque entreprise, pour mon activité détaillée j'ai décidé de choisir l'entreprise "Stef Miramas", car c'est une installation qui a à peine 2 ans et qui est pour moi celle qui correspond le plus au cours qui sont effectuer en classe.

Compétences évaluées	Indicateurs de performance	évalué ? X si non	0	1	2	3
C9 - Déterminer des prix ou des coûts aux différentes phases d'avancement d'une opération						
C9-3 Effectuer un bilan coût réel / devis pour retour d'expérience	La différence entre devis et coût réel est analysée, expliquée et exploitée.					
C10 - Organiser, animer une équipe						
C10-1 Suivre et évaluer l'avancement des travaux et les plans d'actions associées.	Les interventions sont planifiées pour le respect du calendrier.	choisi plusieurs tâches à inclure dans ton activité détaillée				
	Les ressources nécessaires sont mobilisées.					
	Les retards ou difficultés sont discutés afin de trouver des mesures correctives					
	Les délais des actions à réaliser sont réalistes et accessibles (crédibilité).					
C10-2 Organiser et conduire une réunion	La réunion est préparée et permet un échange d'informations.					
C10-3 Transmettre des consignes	La situation est bien exposée (les problèmes techniques, réglementaires, etc.).					
C10-4 Gérer les autorisations et habilitations des intervenants	Les tâches sont définies et le personnel bien identifié.					

PHOTO À VENIR PLAN DE L'INSTALLATION

Attention à ce que je t'ai déjà écrit dans le 1er rendu : évite les "blocs de texte" indigeste pour le lecteur : aère, mets un point en fin de phrase, revient à la ligne.

6.2 Contenu

Tout d'abords a notre arrivée sur le site nous sommes déjà équipé de nos tenues de travail ainsi que nos chaussures de sécurité, nous pouvons donc allons voir le responsable technique et les techniciens pour leur informer que nous sommes arrivée, puis nous discutons de ce que nous allons faire et le client nous dis si tout fonctionne ou si il y a eu des soucis, en règle générale nous faisons ce que le client demander, car ça vient de sont envie a que tout fonctionne correctement, donc nous le faisons le plus rapidement car la maintenance peut attendre ou alors ce faire seul.

je ne comprends pas le sens de cette partie. A revoir.

Partons du principe que tout fonctionne correctement et qu'il n'y a pas eu de soucis particulier, nous nous rendons dans l'atelier pour s'enregistrer sur le cahier des enregistrement (celui-ci sert en cas d'évacuation du site pour x raisons regarder qui est présent sur le site et l'informer par téléphone que l'il doit se rendre au point de rassemblement), puis prenons nos véhicules respectives pour aller se mettre le plus proche de la salle des machines, cela nous évitera de porter des outils lourds sur une longues distances, une fois que tout les outils sont sorties (caisse a outils, masque a gaz, gants, lunette et casquette coquet) nous pouvons donc allumer l'ordinateur de travail afin d'aller récupérer la maintenance au mois propice, pour ce faire il faut se connecter sur le site des techniciens clauger, puis aller chercher le BT (Bon de Travail) qui a comme "ressources" la maintenance du mois au quel nous le faisons.

PHOTO À VENIR D'UN BT

6.3 Normes et habilitation

La maintenance doit respecter certaines règles essentielles, pour commencer il faudra obligatoirement ces E.P.I (Equipement de Protection Individuel) en bon état, l'habilitation électrique:

- B0/H0(V) peut être dans un environnement présentant des risques électriques.
- B1V exécute tous types d'opération électrique et TOUJOURS hors tension.
- B2V est responsable des travaux électriques hors tension.
- BC réalise la consignation électrique partielle ou complète pour lui ou pour les autres.
- BR est autonome dans ses interventions (consigne pour lui-même).
- BE se charge de mettre en service les machines.
- BS se charge d'opérations électriques simples (changement d'ampoule...).

ok, mais quelles sont les habilitations nécessaires dans ton entreprise ? Je ne pense pas que BS le soit.

Au sujet de la manipulation des fluides nous avons tout le matériel adéquat afin de faire des transferts, de la récupération ou mettre du fluide dans l'installation et pour l'attestation de manipulation des fluides nous l'avons pour l'entreprise et ce qu'ils veulent la passer peuvent la passer au près du centre de formation **Clauger à BRAIGNAIS**.

Malheureusement nous avons aussi des contraintes professionnelles, **vue** nous avons beaucoup d'entreprise et pas assez de personnels, mon tuteur qui est responsable S.A.V fait beaucoup de travail de technicien afin de "rattraper" le retard que nous avons **pu** perdre ~~à cause du manque de personnel~~, ce qui fait en générale c'est **de** dépannage d'installation car c'est lui qui a fait presque toutes les mises en services des entreprises que nous avons et car c'est celui avec le plus de compétences en matière de froid pure donc plus rapide et efficace qu'un autre technicien.

Manque de ponctuations. Mets des virgules, et coupe tes phrases avec un point pour revenir à la ligne !

En vue d'un cadre de dépannage, nous avons plusieurs écrans qui montrent certaines choses, des écrans montrent le fonctionnement du compresseur concernée avec la température d'aspiration, de refoulement, la pression huile, la différentielle huile, la pression carter, la pression d'aspiration et refoulement... .

Donc dans le cas d'un dépannage nous allons sur l'écran "principal" pour regarder sur quel organe de l'installation est apparue le problème afin de faire un diagnostic et réparer le problème si cela est possible, dans le cas où c'est une petite pièce **a** changer **le** technicien peut avoir ça dans son véhicule ou dans le stockage de l'entreprises **si** c'est une pièce qui est susceptible de cassé **é** souvent, donc nous la remplaçons en sécurité.

Si nous n'avons pas la pièce mais que l'on peut réparer différemment ou alors que la pièce n'empêche pas la sécurité de l'installation et ne l'arrête pas nous faisons faire un devis pour la changer rapidement et si celle-ci est habituelle (exemple sonde, électrovanne...) et que nous avons un Fritec, Rexel... nous allons la récupérer et revenons pour la remplacer.

6.4 Interaction dans l'entreprise

Malheureusement nous sommes une entreprise qui a du mal à communiquer par rapport au niveau des pièces ou aux éléments qui ont été diagnostiqués de défaillant.

Car en générale ce n'est pas la première personne qui a diagnostiqué le problème qui le règle, il faut donc appeler et comprendre le pourquoi du comment de ce qu'il l'a fait et ce qu'il y a à faire pour pouvoir régler définitivement ce souci mais de temps en temps on règle un problème qu'il n'était pas le premier donc nous revenons beaucoup de fois et on perd énormément de temps avec d'autres entreprises pour que au final on est du retard sur toutes les entreprises ce qui nous désavantage par rapport au contrat d'entreprises et crée des tensions avec les entreprises et dans entre les techniciens.

Après généralement quand tout le monde est passé sur un problème nous envoyons sur notre groupe "Wattapps" pour que les techniciens soient au courant de ce qui se passe pour que la prochaine fois que nous avons un souci similaire nous regardons si c'est le même afin de gagner du temps pour la commande de pièces et surtout au niveau de la réparation de la machine.

Sinon pour la communication entre entreprise et client, nous avons un cloud où chaque entreprise a un compte pour pouvoir se connecter et regarder les documents qui leur concernent, comme la sécurité, les habilitations des techniciens, les numéros à contacter en cas de besoins pour une question particulière.

VII. CONCLUSION :

Pour conclure ce Rapport d'Activité en Entreprise j'ai appris énormément de choses durant ces deux années que ça soit pour la diversité de ce métier ainsi que les pannes, les systèmes frigorifiques avec leur fonctionnement, les noms des outils et aussi l'utilisation de certains d'entre eux.

Généralement ce que nous fessons à l'école je le retrouver en entreprise (principalement pour les systèmes frigorifique), ce qui se passer étais très diversifié car j'ai eu la chance de passer sur du chantier ou de la mécanique mais aussi et surtout de la maintenance avec du dépannage, j'ai pue aussi apercevoir les devis, la planification mais aussi le contact et la prise d'information avec les entreprises mais aussi au niveau des techniciens. ~~ce sont ces compétences qu'il faudrait exploiter dans ton rapport dans la partie "détail d'une activ."~~

Vue que j'ai réaliser déjà 2 ans de BTS MS, je souhaite arrêter pour le moment les études pour rentrer pleinement dans le monde du travail, mais rien ne me dis que dans quelque année voire mois je souhaite continuer et faire une licence pour par la suite augmenter mes compétences en matière de froid et l'appliquer sur le terrain.

Cela ma permit aussi à prendre en maturité que ça soit dans le monde du travail ou dans ma vie personnel.

Je souhaite aussi faire une petite parenthèse de remerciement à toute mon entreprise qui a étais la pour m'apporter de l'aide ou du soutien quand cela étais nécessaire, mais aussi à l'ensemble de mes formateurs pour leur savoir.