



L'entreprise du mois

Jean Maurer: vous avez dit ouïe fine?

Spécialisé dans le développement et la fabrication d'enceintes acoustiques de haute-fidélité, l'entreprise Jean-Maurer à Aubonne travaille sur la base de techniques de pointe pour répondre aux exigences toujours plus sévères du public. Créée voilà un peu plus de dix ans, cette entreprise regroupe actuellement 3 départements, 5 collaborateurs réguliers et dispose d'un impressionnant parc de machines et d'instruments...

1. — *Quel est pour vous le comble du management?*

Brûler les étapes et manquer de maîtrise.

2. — *Quel est pour vous le principal travail du patron de l'entreprise?*

Un patron doit être polyvalent, c'est lui, le coordinateur de l'entreprise.

3. — *La porte de votre bureau est-elle généralement ouverte ou fermée?*

Elle est toujours ouverte. En fait, dans le bureau technique, il n'y a pas de porte.

4. — *Quelle est la part de votre instinct dans les décisions les plus importantes concernant votre entreprise?*

L'instinct, l'intuition... Il en faut pour les idées innovatrices, les idées de fond. En dehors de cela, il faut agir avec rigueur et raison.

5. — *Quels sont pour vous les ratios les plus significatifs? (Au moins 3, mais pas plus de 10, SVPL).*

Le rapport qualité/prix pour ce qui est du produit. Le rapport efficacité/rendement pour ce qui est de la production, donc des hommes et des machines.

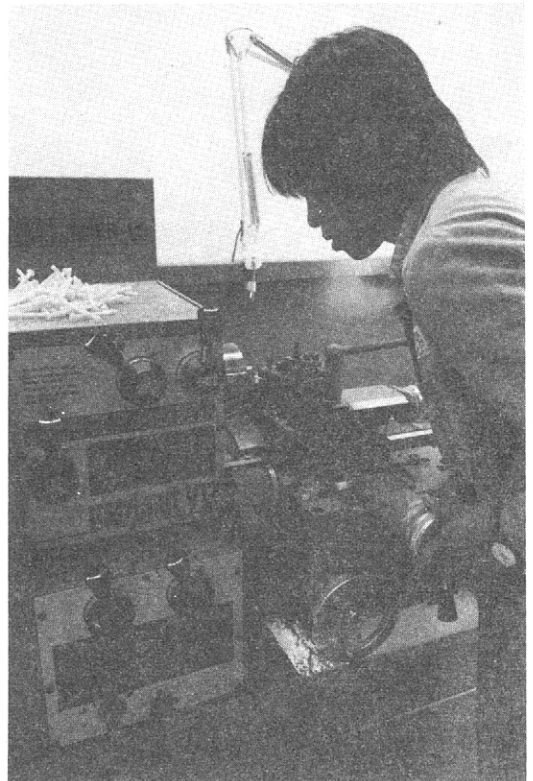
6. — *Quel est pour vous le plus grand obstacle au développement de votre entreprise?*

Nos relations avec les pouvoirs publics.

7. — *Quels ont été les obstacles les plus difficiles à franchir dans votre carrière?*

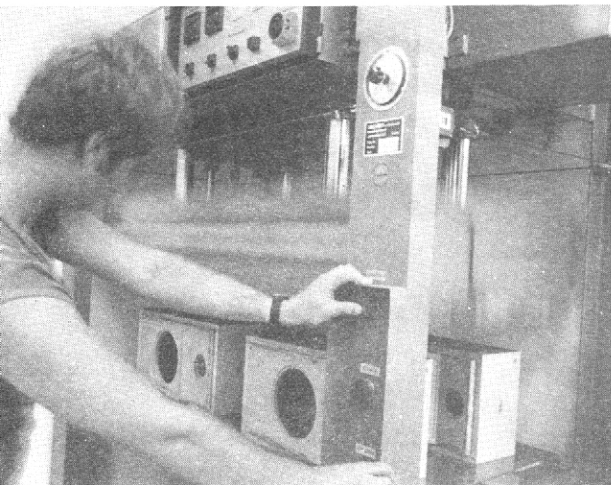
La scolarité obligatoire et le service militaire.

8. — *Quelle est la priorité numéro un de votre secteur de travail?*

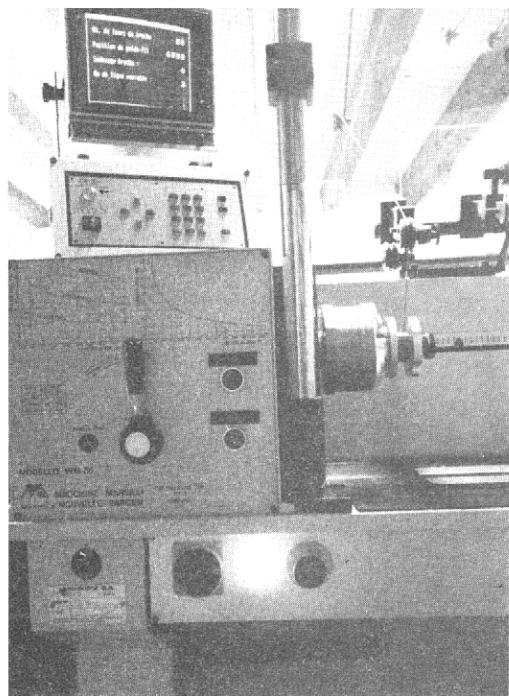


Tournage mécanique.

Le concept du produit adapté aux méthodes de fabrication. Nos activités regroupent trois domaines qui doivent être parfaitement coordonnés.



Presse à plaquer.



Bobineuse à commande numérique.

9. — *Mesurez-vous directement la satisfaction de vos clients?*

Nous pouvons la mesurer par l'intermédiaire de nos revendeurs.

10. — *Comment savez-vous que votre perception de vos produits concorde avec celle de vos clients?*

Par le chiffre d'affaire. Par le succès de vente.

11. — *Quelle est votre attitude face à un échec?*
C'est la meilleure des leçons. Il faut l'analyser scrupuleusement et s'en servir.

12. — *Quel est le dernier échec commercial de l'entreprise?*

Comment l'expliquez-vous?

D'avoir voulu fournir notre produit à un magasin à succursales multiples, dont le créneau de vente n'est pas adapté à nos produits.

13. — *Quel est le dernier succès de l'entreprise?*

Les innovations technologiques uniques que nous avons développées dans notre dernière série.

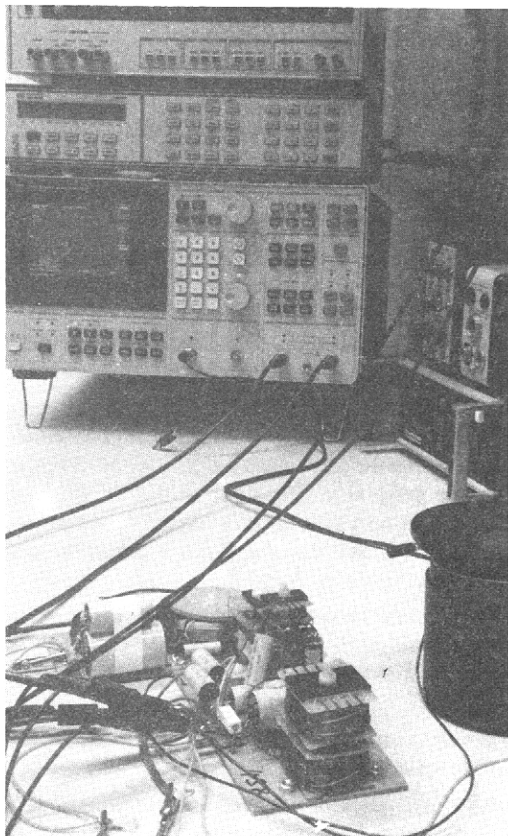
14. — *Quel est pour vous votre succès le plus important?*

L'image de marque du produit. La santé financière de l'entreprise.

15. — *Comment naissent, en général, dans votre entreprise les idées innovatrices?*

Les idées innovatrices et le concept de fabrication sont généralement développés par le patron.

Système d'analyses de spectre numérique.



16. — *Comment testez-vous les innovations de l'entreprise?*

La plus concrètement et le plus sérieusement possible. On est loin, très loin de l'intuition, l'impulsion!

17. — *Avez-vous une charte du personnel?*

Il n'y a pas de chartre, mais un contrat d'entreprise.

18. — *Quelles sont pour vous les motivations du personnel de votre entreprise?*

La qualité de leur travail et leur participation au mûrissement des idées. Leur intérêt pour les expositions.

19. — *Honorez-vous les actions personnelles de vos employés et comment?*

Oui, avec une augmentation de salaire.

20. — *Avez-vous un journal interne d'entreprise?*

Le journal de l'entreprise, c'est les «neuf heures» et les «quatre heures».

21. — *La devise de l'entreprise?*

La plus grande des ruses, c'est l'honnêteté et la transparence.

Enceinte acoustique Jean Maurer, un modèle haut-gamme (JM 325 D).



Sa sœur cadette (JM 220 D).

22. — *Quelle image voulez-vous que l'extérieur perçoive de votre entreprise?*

Que nous sommes des professionnels chevronnés.

23. — *Cette image correspond-elle à celle que vous vous faites de votre entreprise?*

Oui, de plus en plus.

24. — *Quelles sont les principales informations concernant l'entreprise que vous communiquez à vos clients?*

Les informations d'ordre technologique, des informations sur la fabrication du produit.

25. — *Comment informez-vous vos clients des efforts que vous faites pour eux? Et comment le savent-ils?*

Nous travaillons en étroite collaboration avec les revendeurs. Nous sommes attentifs aux vœux qu'ils émettent. Les efforts pour l'amélioration d'un produit ont une incidence pour le revendeur donc pour les clients.

26. — *Quel canal avez-vous utilisé pour faire connaître dans votre entreprise la meilleure action de relations publiques que vous avez réalisée? Et quelle était-elle?*

Le dialogue. Certains tests de produits et notre présence dans des expositions spécialisées.

27. — *Votre idéal du bonheur terrestre?*

La créativité.

28. — *Votre devise?*

Notre devise, c'est les francs suisses. Non, en fait il faut savoir rire de soi!

29. — *Quelle est la réforme que vous admirez le plus?*

La liberté de pensée ici ainsi que sa communication.

30. — *Vos qualités préférées chez la femme?*
La simplicité et le naturel.

31. — *Vos qualités préférées chez l'homme?*
La franchise, la sincérité.

32. — *Pour quelles fautes avez-vous le plus d'indulgence?*

L'objection de conscience. (pour ce qui est du militaire)

33. — *Pour quelles fautes avez-vous le moins d'indulgence?*

La négligence professionnelle et le mensonge.

34. — *Ce que vous détestez par-dessus tout?*
L'armée et la pollution.

35. — *Votre état d'esprit actuel?*
Plutôt positif.

Jean Maurer, laboratoire d'électronique, 1170 Aubonne, c'est:

une entreprise d'audio-électronique, dont l'activité se situe dans la recherche, le développement et la fabrication en nom propre d'enceintes acoustiques de haute-fidélité. Celles-ci ont pour but de reconstituer le son, issu d'un disque, d'un CD ou d'une cassette, avec la meilleure musicalité possible. En bref, l'écoute d'une bonne enceinte acoustique doit inspirer les mêmes sentiments que ceux ressentis lors d'un concert «live».

Les particularités de l'entreprise sont:

- le refus absolu de toute diversification d'activité. Celle-ci apportant inévitablement un affaiblissement de la position technologique et commerciale du produit principal.
- La maîtrise de la fabrication de «A à Z». L'entreprise possède trois départements: l'électronique, la mécanique et l'ébénisterie. Les sous-traitants sont presque inexistantes ce qui permet un contrôle de qualité optimal et une évolution constante dans les méthodes de fabrication.
- Une amélioration continuelle des concepts de fabrication (notamment grâce à l'informatique) enfin d'augmenter la qualité et de diminuer les temps de production.
- La recherche et la mise au point de technologies inédites, issues de domaines les plus divers, jamais appliquées dans le domaine de l'audio-électronique.
- Un état d'esprit dirigé en permanence vers la finalité des produits fabriqués: les qualités musicales doivent primer sur toutes les mesures techniques, aussi perfectionnées soient-elles, car elles n'atteindront jamais le pouvoir analytique de l'oreille humaine.

Créée il y a un peu plus d'une dizaine d'années, l'entreprise Jean Maurer compte cinq collaborateurs. Le parc d'instruments et de machines dont ils disposent est très évolué: analyseur de spectre numérique Hewlett-Packard commandé par un système d'ordinateur scientifique pour la recherche et le contrôle de qualité, bobineuse à commande numérique, bordeuse automatique, atelier de placage ultra moderne...

La commercialisation des enceintes acoustiques Jean Maurer est assurée par des revendeurs spécialisés situés dans toute la Suisse. Un projet d'exportation au Japon est actuellement en cours.