**BTS CG – CONTEXTE FIG & MOI**

# Situation professionnelle

## Domaine d’activité et particularités

La société **Fig & Moi** France a été créée en 2016 sous la forme juridique d’une SASU, M. Boyie David assure les fonctions de dirigeant et commercial. Cette société est spécialisée dans la fabrication de grands personnages en plastique, la société s’adresse à une clientèle de magasins de jouets et de grossistes sur le territoire national.

**FIG & MOI** France développe une politique produit ambitieuse en produisant des personnages en résine grandeur nature (120 et 80 cm) très convoité par les petits et les collectionneurs. Ce produit est un grand succès commercial dont l’entreprise est la seule à fabriquer ce type de produits sur le territoire national. La société **FIG & MOI** assure la livraison sur le territoire du Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées et fait appel aux services du transporteur Mondial Relay pour livrer les produits sur le reste de la France.

Le dynamisme de son dirigeant et de son personnel lui ont permis de devenir aujourd’hui un acteur significatif dans le domaine décoratif car les personnages deviennent très convoités par les particuliers pour décorer leur habitat en France métropolitaine.

La société dispose d’une plateforme logistique de 2 000 m², situé dans les Pyrénées Orientales, qui permet de garantir des délais de livraison rapides pour le produit en stock.

La société emploie 5 personnes. En fonction de son succès et afin de répondre aux commandes d’une nouvelle catégorie de clients (chaîne commerciale), l’entreprise a recruté un nouveau technicien en cours d’année (20 juin 2016).

Taux de TVA applicable : 20 %.

L’exercice comptable s’étend **du 1er/01 au 31/12**.

L’entreprise dispose d’outils de communication dont certains sont directement accessibles depuis le PGI : téléphone, messagerie électronique, Internet.

Entre les différents services de l’entreprise, la communication se fait soit par les outils liés au PGI, soit par téléphone.

## Évolutions pendant la première année d’exercice

En cours d’année (20 juin), la société a recruté une technicienne afin de mieux organiser la fabrication des produits et a investi dans une deuxième unité de production afin d’éviter des retards de livraison et faire face aux commandes régulières des centrales d’achat. Ce qui a permis de ventiler la production des deux produits sur chaque unité de production.

Pour assurer la prise en main des matières premières auprès de leur fournisseur exclusif, l’entreprise dispose d’un camion spécifique, le fourgon expert V3, pour le transport des divers composants (Acétone, Pâtes Pigmentaire, Fibre de verre « Poudre » et de la résine).

Pour assurer la livraison des produits finis auprès des clients de la région et pour déposer les colis auprès du transporteur (pour le reste de la France), JM Turbo utilise le fourgon expert V4.

|  |
| --- |
| **FICHE ENTREPRISE** |
| **Coordonnées** | **FIG & MOI**  France1 rue Ngorogongo - 66140 CANET-EN-ROUSSILLONTéléphone : 33 (0)4 66 78 89 10 Télécopie : 33 (0)4 66 77 41 50 |
| **Activité** | Fabrication de jouets |
| **Mentions légales** | RCS Perpignan 06 B 419 581 715 Capital 150 000 €SIRET 419 581 715 00028 NAF 3240Z (Fabricant de jouets)Numéro d’identification fiscale : FR19 419 581 715 |
| **Directeur général** | M. Boyie David, Dirigeant |
| **Contacts** | Directrice financière : David Boyie 04.38.78.89.52Responsable administrative : Fidèle Gérard 04.66.78.89.54Responsable logistique : Jean-Michel Turbo 04.38.78.89.56 |
| **Expert-Comptable** | Georges LECOCHENEC Expert-Comptable et Commissaire aux ComptesA.B.C FIDUDICIAIRE8 route de Blois – 66000 PERPIGNANTél : 04.38.75.64.87 - Télécopie : 04.38.75.78.45  |
| **Banque** | Banque Populaire de Canet - 4 boulevard Alexandre Martin 66140 Canet |

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

## Contexte économique et managérial

## Les principaux clients et la répartition du CA

* 40 % des ventes sont réalisées après consultation du site Internet ou directement via le site internet. Bien souvent, après avoir visité le site, les clients appellent ou demandent une visite pour avoir des précisions auprès du commercial.
* Le dirigeant qui assure les fonctions commerciales est rémunéré sous le statut de cadre pour un fixe de 2 100 € brut quelque soit le nombre de personnages vendus.

Parmi les clients suivis en comptes auxiliaires, on remarque que :

* ~~63~~ % des clients sont des magasins de jouets ;
* ~~20~~ % représentent des grossistes ;
* ~~5~~ % des clients sont des chaînes commerciales (depuis juillet 2016).

## Les produits

La société articule sa fabrication sur 2 produits exclusivement :

* le personnage de 120 cm,
* le personnage de 80 cm.

La fabrication de ces personnages nécessite de la résine, de la fibre de verre et de la pâte pigmentaire. L’acétone est nécessaire pour nettoyer les moules de fabrication.

Le personnage d’un mètre vingt nécessite l’utilisation de la résine pour Moule pré-accélérée et le personnage de 80 cm nécessite la résine Polyester pré-accélérée.

Depuis juillet, la production des personnages est réalisée sur une unité de production différente. Cédric P. assure la production du produit Fig120 et Elma C. celle du produit Fig80.

# Processus et descriptif de l’activité

## Procédure actuelle de traitement des commandes et règlements clients

Les clients passent commande directement auprès du commercial ou par l'intermédiaire de la responsable administrative (qui saisie directement la commande sur le PGI) ou par Internet (malheureusement le site n’est pas encore en interaction avec le PGI pour automatiser la prise de commande, c’est le commercial qui saisit les données dans le module commercial du PGI).

Aucun contrôle n'est effectué a priori et toutes les commandes sont donc systématiquement acceptées par le commercial. En cas d'article en rupture de stock, le commercial est chargé de prévenir le client par téléphone.

Les commandes sont ensuite préparées et livrées par le livreur / magasinier, puis les bons de livraison sont édités le soir, ainsi qu'une liste des reliquats (reste à livrer) de commande. Aucune procédure précise de contrôle des livraisons par rapport aux commandes n'est en place, chacun des intervenants étant censé vérifier son travail et les documents édités. C'est le commercial, en charge du dossier qui établit les factures chaque matin et assure le suivi total du client jusqu’à son règlement.

Le responsable de la comptabilité effectue le lettrage des comptes clients (traitement mensuel) afin de déceler des problèmes éventuels liés aux retards ou au non-paiement des factures. Il réalise un travail de relance des retardataires une fois par mois, parfois tous les deux mois.

**Schéma de processus lié aux ventes**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Qui ? ****⇩Quand ?** | **SERVICE COMPTABILITÉ** | **COMMERCIAL** | **SERVICEPRODUCTION** | **SERVICE LIVRAISON EXPEDITION** | **ACTEURS EXTERNE et domaines connexes** |
| Chaque jour (J)J+7 (en fonction de la disponibilité du livreur)J+1 (fin de journée) | **Prise de commande*** Saisir les commandes clients
* Vérifier disponibilité

Complète Rupture  | OU | **Traitement livraison**- Valider les BL- Éditer les reliquats | a ET (b OU c)a c b **Préparation*** Consulter le planning
* Lancer la préparation de commande

Complète Incomplète ET | ClientClientResp. AchatsClient et Transporteur |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Qui ? ****⇩Quand ?** | **SERVICE COMPTABILITE** | **COMMERCIAL** | **SERVICEPRODUCTION** | **SERVICE LIVRAISON EXPEDITION** | **ACTEUR EXTERNE** |
| J+1(matin)J+2**Contrôle comptable*** Vérifier les écritures
* Corriger erreurs d'imputation (mauvais compte client, erreur délai règlement, etc.)

ToujoursQuotidiennement**Contrôle des règlements*** Lettrage des comptes clients

ToujoursFin de mois (au mieux)**Surveillance des délais*** Éditer les échéanciers (retards)
* Relancer les retardataires

 Client Ok Retard paiement | **Enregistrement des règlements*** Générer le règlementToujours

**Facturation*** Analyser les causes des reliquats
* Facturation (déclenche la comptabilisation)

Toujours | ET |  |  | ClientClientsClients |

**Schéma de processus lié aux achats**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Qui ? ****⇩Quand ?** | **SERVICE COMPTABILITÉ** | **MAGASINIER** | **SERVICEPRODUCTION** | **COMMERCIAL** | **ACTEURS EXTERNE et domaines connexes** |
| Chaque lundi (ou rupture de stock)(J)J+7 (principa-lement le mercredi)J+2 (fin de journée)**Facturation*** Vérifier Cde/Livraison/Facture

ToujoursJ+30**Enregistrement des règlements*** Générer le règlementToujours

**Contrôle des règlements*** Lettrage des comptes fournisseurs

ToujoursFin de mois (au mieux) | **Commande*** Vérifier quantité en stock
* Établir bon de commande

Toujours | ET**Approvisionnement*** Vérifier Cde/Livraison
* Établir bon de réceptionToujours

OU |  |  | **Fournisseur**FournisseurService expéditionService comptable |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Qui ? ****⇩Quand ?** | **SERVICE COMPTABILITE** | **COMMERCIAL** | **SERVICEPRODUCTION** | **SERVICE LIVRAISON EXPEDITION** | **ACTEUR EXTERNE** |
| J+1(matin)J+2**Contrôle comptable*** Vérifier les écritures
* Corriger erreurs d'imputation (mauvais compte client, erreur délai règlement, etc.)

ToujoursQuotidiennement**Contrôle des règlements*** Lettrage des comptes clients

ToujoursFin de mois (au mieux)**Surveillance des délais*** Éditer les échéanciers (retards)
* Relancer les retardataires

 Client Ok Retard paiement | **Enregistrement des règlements*** Générer le règlementToujours
 | ET |  |  | ClientClientsClients |

# Répartition des tâches et fonctions

L'entreprise utilise un progiciel de gestion intégré (PGI) qui lui permet de rassembler en une base unique toutes les informations utiles à la gestion de l'entreprise, et d'organiser le déroulement des processus, en définissant les étapes de travail liées aux commandes clients (jusqu'à leur encaissement), le rôle de chacun des acteurs lors de chaque phase du processus et l’enchainement des différentes étapes du processus décrit.

Comptes/mots de passe utilisateurs pour se connecter au PGI avec les différents rôles :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Utilisateurs** | **Code utilisateur** | **Mot de passe** | **Modules** |
| **Commercial** | **CRM** | **Comptable** | **Immobilisation** | **Paye** |
| **Administrateur** | … | … | X | X | X | X | X |
| **Dirigeant** | DBOYIE | D01 | X | X | X | X | X |
| **Administratif** | FGERARD | COMPT1 | X |  | X | X | X |
| **Livreur/Magasinier**  | JTURBO | LIV01 | X |  |  |  |  |
| **Technicien 1** | CPOUSSIN | TEC01 | X |  |  |  |  |
| **Technicien 2** | ECOMBLET | TEC02 | X |  |  |  |  |
| **Stagiaire 1** | STAGE1 | ST01 | X | X |  | X |  |
| **Stagiaire 2** | STAGE2 | ST02 |  |  | X |  | X |

**Rappel :** L’exercice comptable de l'entreprise porte sur l’année civile 2016. La consultation des données doit se faire pour l’exercice 2016.

# Données et informations

## Fournisseur de matières premières

L’entreprise ne s’adresse qu’à un fournisseur unique, situé sur Clermont-Ferrand. Le transport est assuré par nos soins. Pour cela, on utilise le fourgon Expert V3 spécialement adapté pour le transport des matières premières.

## Gestion des stocks

***Les stocks*** sont évalués selon la méthode du CMP. La gestion des achats et des produits finis est réalisée directement à l’aide du logiciel.

## Extraits de la base d'informations de gestion (PGI)

## Liste des articles (MP et PF)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Code article** | **Libellé** | **Type article** | **Unité** |
| ACETONE001 | Acétone 1L (0,8 kg) | MP | Litre |
| PIGMENT | Lot de couleurs pâte pigmentaire 1kg | MP | Kg |
| POUDRE001 | MAT 100 gr / m² poudre 10 m² | MP | M² |
| RESINE001 | Résine polyester pré-accélérée 1 kg | MP | Kg |
| RESINE002 | Résine pour moule pré-accélérée 1 kg | MP | Kg |
| FIG120 | Figurine 120 cm | PF | Unité  |
| FIG80 | Figurine 80 cm | PF | Unité  |

## Liste des salariés

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Salarié** | **Civilité** | **Nom du salarié** | **Prénom** | **Date d'entrée** | **Profil** | **Service** |
| **EMP0001** | MR | BOYIE | David | 01/01/2016 | Cadre | Commercial |
| **EMP0002** | MME | GERARD | Fidèle | 01/01/2016 | Mensuel non cadre | Administratif |
| **EMP0003** | MR | POUSSIN | Cédric | 01/01/2016 | Mensuel non cadre | Technicien |
| **EMP0004** | MME | COMBLET | Elma | 20/06/2016 | Mensuel non cadre | Technicien |
| **EMP0005** | MR | TURBO | Jean-Michel | 01/01/2016 | Mensuel non cadre | Livreur/Magasinier |

## Liste des catégories clients

|  |  |
| --- | --- |
| **Code famille** | **Libellé** |
| **FCL00001** | Grossiste |
| **FCL00002** | Indépendant |
| **FCL00003** | Chaîne commerciale |