



BUROMOD FRANCE

*Le spécialiste du mobilier de bureau
Au service des artisans, des professions libérales,
des entreprises et des collectivités publiques*

LE CONTEXTE DU JEU D'ENTREPRISE

1. L'ENTREPRISE

PRESENTATION DE LA SOCIETE

La société BUROMOD France a été créée en 2006 sous la forme juridique d'une société anonyme par Philippe GARNIER, l'actuel Président du conseil d'administration et directeur général de la société. Spécialisée dans le négoce de mobilier de bureau, la société s'adresse à une clientèle de particuliers, de professionnels et de collectivités publiques ; essentiellement dans la région orléanaise. Il lui arrive, plus rarement, de s'adresser à une clientèle plus éloignée, y compris à l'étranger.

BUROMOD France développe une politique produit ambitieuse en commercialisant du mobilier de bureau de qualité, parfaitement sélectionné auprès de fabricants reconnus. De l'implantation à l'installation, BUROMOD France réalise l'agencement complet des bureaux et répond de façon intelligente au besoin d'image de marque des entreprises actuelles.

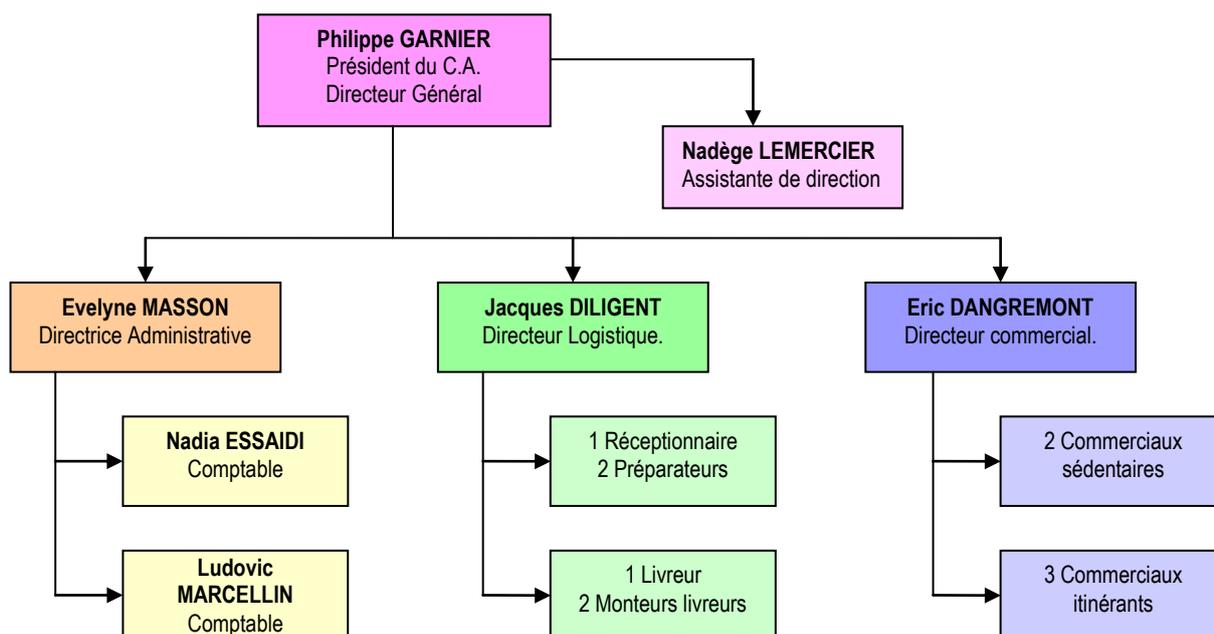
Le dynamisme de ses dirigeants et la forte motivation de son personnel lui ont permis de devenir aujourd'hui un acteur significatif et un fournisseur majeur du mobilier de bureau en France métropolitaine.

La société dispose d'une plateforme logistique de 8 000 m², situé au cœur de la France, qui permet de garantir des délais de livraison et d'installation rapides pour des milliers de références tenues en stock.

La société emploie 19 personnes. Une équipe de commerciaux hautement qualifiés, formés à l'aménagement des bureaux, est à l'écoute de la clientèle. Ils peuvent concevoir et personnaliser tous les projets d'aménagement de bureaux qui répondent au mieux à la demande et disposent d'une certaine latitude pour négocier les prix.

FICHE ENTREPRISE	
Coordonnées	BUROMOD France ZAC Clos de la Pointe 16 rue des Cordelles - 45000 ORLEANS Téléphone 33 (0)2 38 77 41.12 Télécopie 33 (0)2 38.77.41.50
Activité	Négoce de détail de mobilier de bureau
Mentions légales	RCS Orléans 06 B 419 581 715 Capital 250 000 € SIRET 419 581 715 00028 NAF 4759A (Commerce de meubles) Numéro d'identification fiscale : FR19 419 581 715
Directeur général	Philippe GARNIER : Président du C.A., Directeur général
Contacts	Directrice administrative et financière : Evelyne MASSON 02.38.77.41.52 Directeur de la logistique : Jacques DILIGENT 02.38.77.41.56 Directeur commercial : Eric DANGREMONT 02.38.77.41.63
Expert Comptable	Georges LECOCHENEC Expert Comptable et Commissaire aux Comptes A.B.C FIDUDICIAIRE 8 Route de Blois - 45000 ORLEANS Tél 02.38.75.64.87 - Télécopie 02.38.75.78.45
Banques	Banque Populaire d'Orléans - 4 Boulevard Alexandre Martin 45000 Orléans

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ



L'ÉQUIPE

du personnel très faible, garante d'un service de qualité. Plus de la moitié des collaborateurs sont en effet présents dans l'entreprise depuis sa fondation.

Les responsabilités confiées aux différents collaborateurs de la société BUROMOD FRANCE sont les suivantes :

<p>Philippe GARNIER : Président du Conseil d'administration, Directeur général de la société</p> <p>Directeur général de la société et président du conseil d'administration, il définit la stratégie de l'entreprise et les grandes orientations commerciales. Il suit de près les clients les plus importants qu'il tient à fidéliser en leur assurant un niveau de service maximum. Il est assisté dans ses fonctions par trois directeurs qui disposent d'une réelle autonomie dans la gestion des services dont ils ont la charge.</p>
<p>Nadège LEMERCIER : Assistante de direction</p> <p>Elle s'occupe du standard et gère l'agenda du président directeur général. Elle veille à la bonne circulation de l'information au sein de la société. Il lui arrive également de s'impliquer dans le suivi commercial.</p>
<p>Evelyne MASSON : Directrice administrative et financière</p> <p>Responsable du suivi administratif, comptable et financier de la société, elle a également la charge du système de traitement de l'information. Elle est administratrice du progiciel de gestion intégré. Elle supervise l'ensemble des travaux comptables jusqu'à la préparation du bilan et établit les prévisions budgétaires. Elle prépare les différentes déclarations sociales et fiscales et transmet les données à un cabinet d'expertise comptable.</p>
<p>Nadia ESSAIDI, Ludovic MARCELLIN : Comptables</p> <p>Ils sont chargés du contrôle des factures fournisseurs, de l'enregistrement des frais généraux et du règlement des fournisseurs. Ils ont la responsabilité de la facturation clients et du suivi des règlements clients. Ils sont autorisés à procéder au transfert des écritures comptables relatives aux achats et aux ventes.</p>
<p>Eric DANGREMONT, Directeur commercial</p> <p>Il sélectionne, en accord avec le directeur général, les produits qui seront commercialisés par l'entreprise et organise les différentes actions promotionnelles. Il est chargé de l'organisation des salons et expositions. Il fixe les objectifs et contrôle l'activité des différents commerciaux. Il traite les litiges avec les principaux clients.</p>

Commerciaux itinérants :

Véritables technico commerciaux, ils ont été recrutés pour leur connaissance parfaite des produits et sur leurs compétences de négociation commerciale. Ils ont la charge d'un secteur géographique et doivent visiter régulièrement une clientèle d'entreprises, de professions libérales et de collectivités. Ils établissent les devis et remontent les différentes commandes. Ils traitent les litiges mineurs des clients dont ils ont la charge. Ils sont commissionnés sur le chiffre d'affaires réalisé.

Commerciaux sédentaires :

Ils répondent aux demandes de devis adressés par les clients au siège de l'entreprise (courrier, internet, télécopie ...) et en assurent le suivi jusqu'à la prise de commande.

Jacques DILIGENT : Directeur Logistique

Il recherche et sélectionne les différents fournisseurs et négocie les conditions d'achat en collaboration avec le directeur commercial. Il a la responsabilité des réapprovisionnements et est chargé du suivi des commandes fournisseurs. Il est en charge du contrôle des réceptions. Il a la responsabilité de la préparation des commandes et de la livraison des clients. Il organise les tournées de livraison et veille au respect des délais.

Réceptionnaires, préparateurs :

Ils sont chargés de la réception, du contrôle et de l'entreposage des marchandises en provenance des fournisseurs. Ils préparent les commandes clients.

Livreurs monteurs :

Ils procèdent aux livraisons des commandes client et réalisent, lorsque cela est nécessaire, le montage des meubles livrés.

L'ORGANISATION INFORMATIQUE

• Les logiciels utilisés

BUROMOD France utilise le progiciel de gestion intégré OPEN LINE Ligne PME développée par la société EBP.

Ce PGI intègre la comptabilité et la gestion commerciale et permet de maîtriser parfaitement la chaîne commerciale, la comptabilité générale et analytique dans un environnement de travail très puissant et ergonomique.

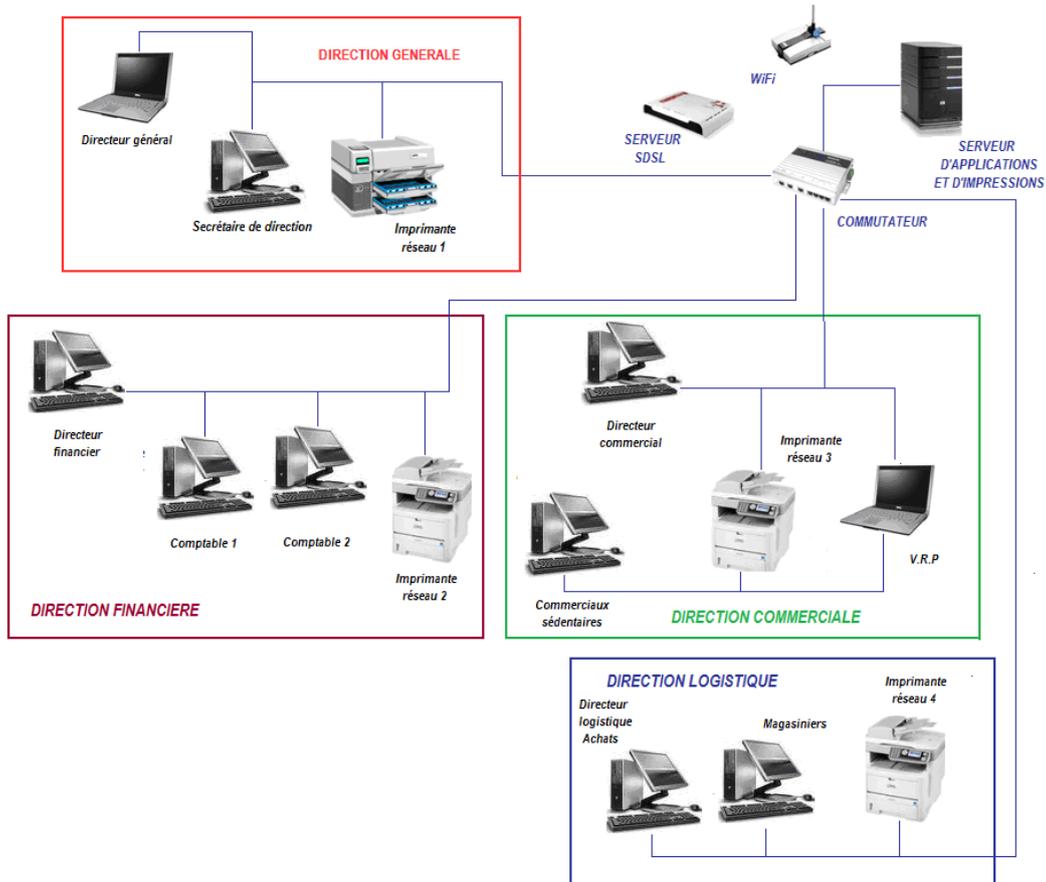
Quatre modules sont interfacés et communiquent avec le PGI en temps réel pour répondre aux besoins spécifiques de la société s'agit des modules :

-  **CRM (Custom Relationship Management)** qui regroupe les phases essentielles de la gestion de la relation client pour transformer les opportunités en vente ;
-  **Gestion des numéros de série** dont l'objet de retrouver et de tracer un article par son numéro de série, de le visualiser sur les commandes, livraisons et factures ;
-  **Immobilisations** dont la vocation est de gérer les immobilisations, de calculer les amortissements économiques et fiscaux, de compléter les déclarations fiscales concernées et d'évaluer la taxe sur les véhicules de société ;
-  **Paye** qui permet l'édition des bulletins de paye, la gestion des congés payés, la génération automatique des déclarations sociales et le suivi administratif de chaque salarié. Il autorise également l'exportation des écritures de paye vers la comptabilité.

BUROMOD FRANCE dispose d'un serveur qui héberge de programme de gestion intégré EBP OPEN LINE Ligne PME. Le réseau fonctionne en groupe de travail. Chaque salarié dispose ainsi d'un poste informatique fixe ou d'un ordinateur portable pour se connecter au réseau à partir d'un compte utilisateur qui lui est attribué. Les imprimantes réseau sont accessibles depuis tous les postes.

Un système de gestion d'habilitations permet de contrôler l'accès des utilisateurs aux seuls modules et formulaires qui les concernent. Ces autorisations sont définies par la directrice administrative qui est également l'administratrice du réseau.

- L'architecture client serveur



2. LES PRODUITS

Les produits sont vendus dans leur conditionnement d'origine. Ils peuvent également être commercialisés par nomenclatures dont la composition dépend de la nature des biens ou de la demande spécifique du client.

La structure d'une nomenclature commerciale dépend des produits qui la composent. Elle peut résulter d'opérations promotionnelles (par exemple vente d'un ensemble bureau, fauteuil et bibliothèque) ou de la demande spécifique d'un client (par exemple vente de plusieurs lots de mobilier à la suite d'un appel d'offre).

Familles d'articles	Sous familles	Type	Coefficient multiplicateur
Mobilier de direction	Bureaux de direction Fauteuils d'exception Sièges de direction	Articles	Prédéfini et modifiable
Bureau	Bureaux individuels Bureaux bench Retours ou suivants Meubles de service	Articles	Prédéfini et modifiable
Sièges et fauteuils	Sièges bureautiques Sièges de réunion Sièges écritaires Sièges techniques Sièges visiteurs	Articles	Prédéfini et modifiable
Rangement	Armoires et étagères Bibliothèques Meubles à tiroirs	Articles	Prédéfini et modifiable
Espace réunion	Tables de réunion modulaire Tables de conférence Mobilier divers (dessertes, pupitres, ...)	Articles	Prédéfini et modifiable
Ensembles bureau	Pas de sous familles	Nomenclatures commerciales	Variable

3. LES CLIENTS

La société BUROMOD France s'adresse à une clientèle de particuliers, de professionnels (artisans, entreprises commerciales ou industrielles, professions libérales ...) et de collectivités publiques.

Elle réalise l'essentiel de son chiffre d'affaires dans la région orléanaise et dans les départements limitrophes. Il arrive toutefois que des clients plus éloignés s'adressent à elle pour se procurer le mobilier de bureau dont elle a besoin.

Les familles de clients permettent de définir la territorialité, les pourcentages de remises à affecter par défaut et le mode de règlement.

La société se réserve la possibilité d'affecter par la suite à chacune des familles le taux d'escompte, la catégorie tarifaire et les modalités de facturation des frais de port. Ces trois informations sont actuellement propres à chaque client.

Familles de clients	Remise commerciale	Mode de règlement
Particuliers	Non définie, modifiable	Prédéfini
Artisans	Prédéfinie, modifiable	Non prédéfini
Entreprises	Prédéfinie, modifiable	Non prédéfini
Professions libérales	Prédéfinie, modifiable	Non prédéfini
Administrations et collectivités publiques	Prédéfinie, modifiable	Prédéfini, modifiable
Grands comptes	Prédéfinie, modifiable	Prédéfini, modifiable

Les ventes s'effectuent de diverses façons :

- les clients peuvent se présenter directement à l'établissement d'Orléans pour visiter le show room. Ce sont généralement des particuliers. Deux commerciaux sédentaires sont à leur disposition pour identifier leurs besoins et les guider dans leur choix. Ils établissent les devis, prennent les ordres de commande qu'ils transmettent ensuite au service logistique en vue de la livraison.
- certains clients s'adressent directement à la société, soit par le biais de l'internet, soit par téléphone ou télécopie, soit par courrier. Ils sont alors mis en relation avec un commercial qui enregistre les opportunités de vente et assure le suivi commercial jusqu'à la livraison du client.
- d'autres clients font l'objet d'une prospection ou d'un suivi commercial. Des commerciaux en charge d'un secteur géographique visitent régulièrement une clientèle d'entreprises, de professions libérales et de collectivités. Ils établissent les devis et remontent les différentes commandes.

Tous les commerciaux sont commissionnés, soit sur les ventes réalisées, soit sur la marge développée. Les taux de commission et les modalités de calcul des bases résultent des dispositions du contrat de travail.

4. LES FOURNISSEURS

Ils ont été sélectionnés pour la qualité de leurs produits et sont reconnus pour assurer un niveau de service élevé. Des délais de livraison rapides, une souplesse de gestion ainsi qu'une gamme de produits étendue permettent de répondre au mieux à la demande d'une clientèle toujours plus exigeante.

BUROMOD France distingue trois familles de fournisseurs :

- les fabricants français
- les distributeurs français
- les fournisseurs intracommunautaires

A chacune de ces familles correspond des conditions commerciales particulières qui sont toujours modifiables (règlement, remise, facturation des frais de port).

5. LES COMMERCIAUX

La société compte deux types de commerciaux :

- les commerciaux itinérants qui sont chargés de prospecter et de fidéliser la clientèle : ils sont rémunérés sur la base d'un salaire fixe et d'une commission qui peut être calculée soit sur le chiffre d'affaires, soit sur la marge.
- les commerciaux sédentaires qui reçoivent la clientèle au magasin. Ils sont chargés d'établir les devis et de prendre des ordres de commande. Ils traitent également les commandes qui arrivent à l'entreprise par courrier ou par mail. Ils sont rémunérés sur la base d'un salaire fixe et perçoivent une commission minime.

Le directeur commercial peut également assurer le suivi de client importants appelés grands comptes sélectionnés.

Commerciaux	Catégorie	Commission	Secteur
CLEMENT Isabelle	Commercial itinérant	Commission sur CA	Départements 28 +37 +41 +72
DANGREMONT Eric	Directeur commercial	Commission sur CA	Grands comptes sélectionnés
DELCOURT Stéphane	Commercial sédentaire	Commission sur CA	Magasin
ESSAIDI Mohammed	Commercial sédentaire	Commission sur CA	Magasin
LANGLOIS Jacques	Commercial itinérant	Commission sur CA	Orléans + 45
GIRARDOT Bernard	Commercial itinérant	Commission sur marge	Département 18 + 36 +58 +89

Les barèmes des commissions font l'objet de révision périodique. Les premiers barèmes ont été fixés jusqu'au 31/12/2011. Ils ont fait l'objet d'une modification au titre de l'année 2012.