EBP - L’analyse d’une entreprise avec un PGI (Progiciel de Gestion Intégré)

CAS VINTAGE

La société VINTAGE 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.

VINTAGE 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, VINTAGE 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 18 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** | VINTAGE FranceZAC Clos de la Pointe16 rue des Cordelles - 66140 CANET-EN-ROUSSILLONTéléphone : 33 (0)4 38 77 41.12 Télécopie : 33 (0)4 38.77.41.50 |
| **Activité** | Négoce de détail de mobilier de bureau |
| **Mentions légales** | RCS Perpignan 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 04.38.77.41.52Directeur de la logistique : Jacques DILIGENT 04.38.77.41.56Directeur commercial : Eric DANGREMONT 04.38.77.41.63 |
| **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  |
| **Banques** | Banque Populaire de Canet - 4 Boulevard Alexandre Martin 66140 CanetSociété Générale – 8 Rue de l’Argonne 66140 Canet |

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

**Philippe GARNIER**

Directeur Général

**Nadège LEMERCIER**

Assistante de direction

**Evelyne MASSON**

Directrice Administrative

**Eric DANGREMONT**

Directeur commercial.

**Jacques DILIGENT**

Directeur Logistique.

**Ludovic MARCELLIN**

Responsable des achats

**Nadia ESSAIDI**

Responsable des ventes

1 Réceptionnaire

2 Préparateurs

1 Livreur

2 Monteurs livreurs

2 Commerciaux sédentaires

3 Commerciaux itinérants

Poste de travail : Comptabilité (Module comptable) Société : Vintage

Code utilisateur : **RESPACHAT** Mot de passe utilisateur : **123**

On vous demande d’analyser la situation de nos stocks au 31 décembre.

Je viens de recevoir un appel téléphonique de notre fournisseur Lauzières qui nous propose deux articles de la gamme Laurens à des prix très intéressants.

* Le module suivant LAURENS 4 étagères 132/47.
* Le module suivant LAURENS 7 étagères 256/47.

Pouvez-vous vérifier l’état de nos stocks pour savoir s’il est intéressant de passer commande ce jour. Pour information, un stock réel de 40 articles au moins ne nécessite aucune commande.

Bien cordialement, Mme Masson



Pour cela vous devez (dans le module commercial) :

* Consulter la liste des articles.
* Consulter la fiche article correspondante.

**Quelles sont les quantités en stocks, à ce jour, pour ces deux articles ?**

|  |  |
| --- | --- |
| **Articles** | **Stock réel** |
|  |  |
|  |  |

**Est-il possible d’effectuer une commande auprès de ce fournisseur ? Préciser le (ou les) article(s) à commander.**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

**Préciser la référence fournisseur de(s) l’article(s) à commander ?**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

**Envers ce(s) fournisseur(s), une réduction (remise) est-elle déjà en vigueur ?**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

Poste de travail : Comptabilité (Module comptable) Société : Vintage

Code utilisateur : **RESPACHAT** Mot de passe utilisateur : **123**

On vous demande d’analyser la situation sur les règlements fournisseurs en date du 31 décembre.

Je viens de consulter le compte fournisseur, à la suite d’un appel téléphonique réclamant le règlement de la facture du 16 novembre pour 11 737 € 54 (échéance au 20 décembre). Effectuez d’urgence le règlement de la totalité de la dette envers ce fournisseur (SOKOA).

Je viens de m’apercevoir qu’aucun lettrage (suivi) n’a été effectué sur ces comptes.

Je viens de réaliser le lettrage de ce compte. Je vous demande de bien vouloir effectuer ce suivi pour les autres comptes.

Bien cordialement, Mme Masson



Pour cela vous devez (dans le module comptable) :

* Consulter le compte comptable du fournisseur SOKOA (401SOKOA), par le biais du grand livre interactif (comptes fournisseurs).
* Réaliser le lettrage des comptes fournisseurs par le biais de l’option « Consultation/Lettrage » de l’univers Quotidien.
* Consulter l’échéancier interactif des comptes fournisseurs (échéances non réglées) du 01 octobre
au 15 janvier.

**La facture du 16 novembre envers le fournisseur SOKOA a-t-elle déjà été réglée ? A quelle date expire cette facture (date d’échéance).**

……………………………………………………………………………………………………………….

**Combien devons-nous encore régler à ce fournisseur ?**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

**Effectuez le règlement du solde de la dette envers notre fournisseur SOKOA.**

**Effectuez le lettrage des comptes fournisseurs.**

**En fonction de ce lettrage, reste-t-il des factures impayées en date du 31 décembre ?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Numéro du compte** | **Montant non lettré** | **Justification (1)** |
| **Constat** | **Pourquoi ?** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

(1) Constat : Normal – Erreur – Hors délai – Partiel
 Pourquoi ? (Explication courte du constat (Hors délai : lorsque la date convenue d’échéance est passée).

EBP - L’analyse d’une entreprise avec un PGI (Progiciel de Gestion Intégré)

CAS VINTAGE

La société VINTAGE 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.

VINTAGE 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, VINTAGE 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 18 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** | VINTAGE FranceZAC Clos de la Pointe16 rue des Cordelles - 66140 CANET-EN-ROUSSILLONTéléphone : 33 (0)4 38 77 41.12 Télécopie : 33 (0)4 38.77.41.50 |
| **Activité** | Négoce de détail de mobilier de bureau |
| **Mentions légales** | RCS Perpignan 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 04.38.77.41.52Directeur de la logistique : Jacques DILIGENT 04.38.77.41.56Directeur commercial : Eric DANGREMONT 04.38.77.41.63 |
| **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  |
| **Banques** | Banque Populaire de Canet - 4 Boulevard Alexandre Martin 66140 CanetSociété Générale – 8 Rue de l’Argonne 66140 Canet |

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

**Philippe GARNIER**

Président du C.A.

Directeur Général

**Nadège LEMERCIER**

Assistante de direction

**Evelyne MASSON**

Directrice Administrative

**Eric DANGREMONT**

Directeur commercial.

**Jacques DILIGENT**

Directeur Logistique.

**Ludovic MARCELLIN**

Responsable des achats

**Nadia ESSAIDI**

Responsable des ventes

1 Réceptionnaire

2 Préparateurs

1 Livreur

2 Monteurs livreurs

2 Commerciaux sédentaires

3 Commerciaux itinérants

Poste de travail : Responsable des ventes (Modules Gestion et Compta) Société : Vintage

Code utilisateur : **RESPVENTE** Mot de passe utilisateur : **com1**

On vous demande d’analyser la situation sur les encaissements clients en date du 31 décembre.

Je viens de consulter le compte KARNAL, à la suite d’un appel téléphonique de sa part. Car il vient de recevoir un appel pour le non paiement de la facture du 30 octobre. Le montant de la relance s’élève à 4 787 € 78 (échéance au 30 novembre). Mais ce client attendait la prise en compte de son retour de marchandises afin de régler le solde.

Pouvez-vous vérifier le montant restant de notre créance sur ce client.

Je viens de réaliser le lettrage de ce compte. Je vous demande de bien vouloir effectuer ce suivi pour les autres comptes.

Bien cordialement, Mme Masson



Pour cela vous devez (dans le module commercial) :

* Consulter la situation du client KARNAL par le biais de la tâche « Consultations de comptes » de l’univers Ventes.
* Réaliser le lettrage des autres clients de la tâche « Consultations de comptes » de l’univers Ventes.
* Consulter l’échéancier des clients (échéances non réglées) du 01 octobre au 15 janvier.

**La facture du 30 octobre envers le client KARNAL a-t-elle déjà été encaissée ? A quelle date expirée cette facture (date d’échéance).**

……………………………………………………………………………………………………………….

**Combien devons-nous encore encaisser envers ce client ?**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

**Effectuez le lettrage des comptes clients.**

**En fonction de ce lettrage, reste-t-il des factures impayées en date du 31 décembre ?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Numéro du compte** | **Montant non lettré** | **Justification (1)** |
| **Constat** | **Pourquoi ?** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

(1) Constat : Normal – Erreur – Hors délai – Partiel
 Pourquoi ? (Explication courte du constat (Hors délai : lorsque la date convenue d’échéance est passée).

Poste de travail : Responsable des ventes (Modules Gestion et Compta) Société : Vintage

Code utilisateur : **RESPVENTE** Mot de passe utilisateur : **com1**

On vous demande d’analyser la situation de nos stocks au 31 décembre.

Je viens de recevoir un appel téléphonique de notre client le Conseil Général de Perpignan. Il nous propose d’étendre l’aménagement de ses bureaux.

Il nous demande s’il est possible d’obtenir la liste des articles suivants :

* Deux bureaux individuels BASTILLE 175
* Trois meubles à tiroir BASTILLE 2 tiroirs

Et nous demande une remise exceptionnelle de 20 %.

Pouvez-vous me confirmer que les articles sont bien en stock, et de me calculer le manque à gagner par rapport à cette demande de réduction de prix.

Bien cordialement, Mme Masson



Pour cela vous devez (dans le module commercial) :

* Consulter la liste des articles.
* Consulter la fiche article correspondante.
* Consulter les statistiques clients

**Existe-t-il suffisamment d’articles en stock ?**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

**Quel est le manque à gagner ?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Articles** | **Prix de vente HT** | **% de remise** | **Net commercial HT** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Total** |  | **Total** |  |

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

**Ce client est-il l’un de nos meilleurs clients ?**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

**Après avoir consulté le tableau de bord (Chiffre d’affaires, Résultat et Trésorerie), est-il envisageable d’accepter cette commande de la part de ce client ? Argumentez votre réponse.**

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………….