

## UTILISER UN PGI (CEGID) EN ÉCONOMIE GESTION

### CONTEXTE DU CAS GODIN

#### SOMMAIRE

#### Utiliser un PGI (CEGID) en économie gestion Contexte du cas GODIN 1

<b>L'entreprise</b>	<b>2</b>
<b>Principaux clients</b>	<b>2</b>
<b>Organigramme de la société</b>	<b>3</b>
<b>Les produits</b>	<b>4</b>
<b>L'organisation commerciale</b>	<b>4</b>
<b>L'organisation comptable</b>	<b>4</b>
<i>Fournisseurs :</i>	4
<i>Clients :</i>	4
<i>Collectivités :</i>	4
<i>Stocks :</i>	5
<b>La communication dans l'entreprise</b>	<b>5</b>
<b>La paie</b>	<b>5</b>
<b>La gestion des immobilisations</b>	<b>5</b>
<b>La situation</b>	<b>5</b>

## L'entreprise



*150 ans de maîtrise absolue de la fonte.*

**GODIN**, marque du Savoir Faire ancestral et de l'innovation constante.

La garantie d'une fabrication solide et soignée.



GODIN S.A.  
02120 GUISE (France)  
Tél. (33) 03 23 05 70 00



**D**epuis 150 ans, GODIN SA est leader en France pour la production des appareils de chauffage bois-charbon. L'ensemble de la gamme chauffage et cuisson bénéficie des techniques les plus performantes dans toutes les versions et toutes les énergies.

**Alain Dufour** est le directeur général et financier de l'entreprise.

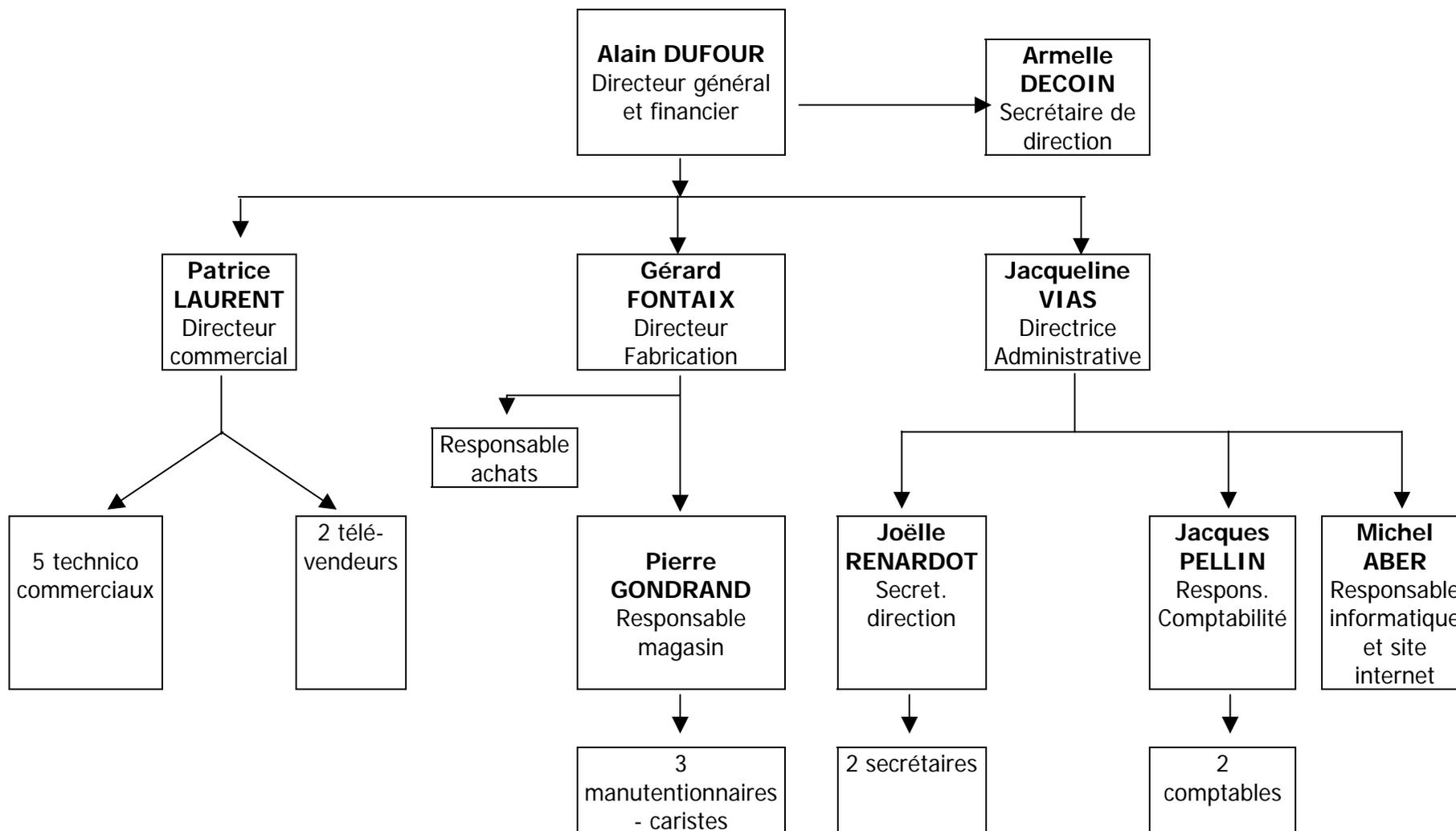
L'entreprise embauche 23 personnes au total.

Le marché **est essentiellement national** avec un début très prometteur sur le marché européen.

## Principaux clients

- \* 60 % des clients sont des revendeurs, grossistes ;
- \* 20 % représentent des collectivités (mairies, communautés de communes, conseils généraux ...etc.) ou des établissements publics (écoles, collèges, lycées ...etc.) ;
- \* 20% sont des particuliers.

## Organigramme de la société



## Les produits

Les produits vendus sont regroupés en plusieurs familles :

- la cuisson (pianos, cuisinières) ;
- le chauffage (chaudières et poêles, inserts) ;
- les accessoires (décors, conduits, grils ...).

Les produits sont fabriqués par l'entreprise, seuls les accessoires sont achetés à des partenaires.

Taux de TVA applicable : 19,6 % .

L'entreprise peut être amenée à installer les matériels chez les clients, dans certains cas, la TVA applicable sera de 5,5 %.

## L'organisation commerciale

- Les produits sont essentiellement vendus lors des expositions dans les foires et les salons de l'habitat. Les 5 techniciens vendeurs sont chargés de prospecter les clients et vendre dans ce réseau. 50 % des ventes sont réalisées lors des foires et expositions. Parmi eux, un technicien reste au magasin pour renseigner les clients.
- 25 % des ventes sont réalisées par Internet ou grâce au site internet. Bien souvent, après avoir visité le site, les clients appellent ou se déplacent pour avoir des précisions par des télé-vendeurs ou des techniciens vendeurs.
- 25 % des ventes proviennent d'une clientèle de grossistes et de revendeurs. 5 secteurs géographiques sont constitués et répartis sur les 5 commerciaux. Les secteurs sont : Sud Est – Sud Ouest – Nord Est – Nord Ouest – Centre.
- Les cinq commerciaux sont rétribués sur la base d'un fixe et d'une commission. Il existe un barème de commission en fonction du chiffre d'affaires.

## L'organisation comptable

L'exercice comptable : **du 1<sup>er</sup>/09 au 31/08** de l'année suivante.

### **Fournisseurs :**

Les **principaux fournisseurs** sont payés par lettre de change, à 60 jours fin de mois le 10.

### **Clients :**

- Particuliers ⇒ paiement au comptant. Des financements peuvent être proposés par l'intermédiaire d'une société de financement.
- Revendeurs et grossistes, centrales d'achats ⇒ règlement par traite à 30 jours fin de mois le 10.

### **Collectivités :**

Règlement par mandat à 60 jours nets.

### **Stocks :**

**Les stocks de produits finis** sont gérés selon la méthode du CUMP. Pour l'instant, les stocks sont gérés en entrées à partir de bons de fabrication, saisis dans le logiciel. Un coefficient de 1,80 est appliqué sur le prix de revient pour déterminer le prix de vente.

**Les stocks de marchandises** sont également évalués selon la méthode du CUMP. La gestion des achats, le suivi et les réceptions de marchandises sont gérées directement à l'aide du logiciel. Un coefficient de 1,35 est appliqué sur le coût d'achat pour déterminer le prix de vente.

## **La communication dans l'entreprise**

L'entreprise dispose d'outils de communication : téléphone, fax, messagerie électronique, Internet.

Pendant les foires et expositions, les suivis de ventes et les compte-rendus sont essentiellement faits par Internet et par messagerie électronique.

Entre services, la communication se fait parfois par Internet, mais le plus souvent par téléphone ou en cas d'absence, en utilisant la boîte vocale du correspondant.

## **La paie**

Le service comptable prend en charge la gestion complète de la paie .

## **La gestion des immobilisations**

L'acquisition du PGI permet à l'entreprise de mettre en place progressivement la gestion des immobilisations à l'aide de l'application Servantissimmo.

## **La situation**

Depuis le mois de mars 2009, vous effectuez votre période de formation professionnelle auprès de M. Mme Jacqueline VIAS, responsable administration paie et personnel.