



# BUROMOD FRANCE

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

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 particuliers ; 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 sélectionnés 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 m<sup>2</sup>, 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.

BUROMOD France utilise le progiciel de gestion intégré OPEN LINE Ligne PME. Ce PGI intègre la comptabilité et la gestion commerciale et permet de maîtriser parfaitement la chaîne commerciale, la comptabilité générale. Quatre modules sont interfacés et communiquent avec le PGI en temps réels pour répondre aux besoins spécifiques de la société s'agit des modules :

- **CRM (Custom Relationship Management)** regroupe les phases essentielles de la gestion de la relation client pour transformer les opportunités en vente ;
- **Gestion Commerciale et Comptabilité** permet de visualiser sur les commandes, livraisons et factures ;
- **Immobilisations** permet de gérer les immobilisations, de calculer les amortissements;

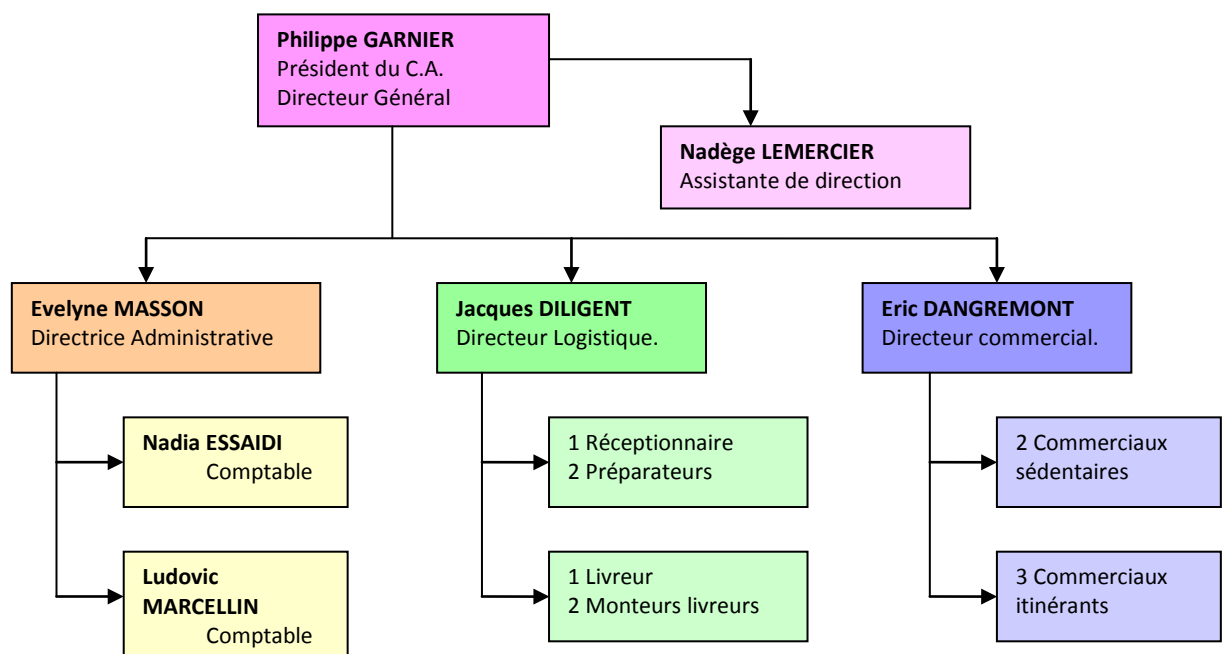
BUROMOD FRANCE dispose d'un serveur qui héberge de programme de gestion intégré EBP OPEN LINE Ligne PME. Le réseau fonctionne en groupe de travail. Chaque salarié dispose ainsi d'un poste informatique fixe ou d'un ordinateur portable pour se connecter au réseau à partir d'un compte utilisateur qui lui 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'administrateur du réseau.

## ANNEXE 1 : La fiche de l'entreprise.

FICHE ENTREPRISE	
<b>Coordonnées</b>	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
<b>Activité</b>	Négoce de détail de mobilier de bureau
<b>Mentions légales</b>	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
<b>Directeur général</b>	Philippe GARNIER : Président du C.A., Directeur général
<b>Contacts</b>	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
<b>Expert Comptable</b>	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
<b>Banques</b>	Banque Populaire d'Orléans - 4 Boulevard Alexandre Martin 45000 Orléans Société Générale – 8 Rue de l'Argonne 45000 Orléans

## ANNEXE 2 : L'organigramme de la société.



## ANNEXE 3 : Le personnel.

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 :

<b>Philippe GARNIER : Président du Conseil d'administration, Directeur général de la société</b> 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.
<b>Nadège LEMERCIER : Assistante de direction</b> 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.
<b>Evelyne MASSON : Directrice administrative et financière</b> 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 PGI. 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.
<b>Nadia ESSAIDI, Ludovic MARCELLIN : Comptables</b> 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.
<b>Eric DANGREMONT, Directeur commercial</b> 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.
<b>Commerciaux itinérants :</b> 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 réalisés. <b>Commerciaux sédentaires :</b> Ils répondent aux demandes de devis adressés par les clients au siège de l'entreprise (courrier, internet, télécopie ...) et en assure le suivi jusqu'à la prise de commande.
<b>Jacques DILIGENT : Directeur Logistique</b> 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.
<b>Réceptionnaires, préparateurs :</b> Ils sont chargés de la réception, du contrôle et de l'entreposage des marchandises en provenance des fournisseurs. Ils préparent les commandes clients <b>Livreurs monteurs :</b> Ils procèdent aux livraisons des commandes client et réalisent, lorsque cela est nécessaire, le montage des meubles livrés.

La société compte deux types de commerciaux :

- les **commerciaux itinérants** sont chargés de prospecter et de fidéliser la clientèle : ils sont rémunérés sur la base d'un salaire fixe et d'une commission (calculée soit sur le chiffre d'affaires, soit sur la marge).
- les **commerciaux sédentaires** 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.

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
DEL COURT 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. Ils sont fixés pour l'instant jusqu'au 31/12/2011. Le directeur commercial peut également assurer le suivi de client importants appelés grands comptes sélectionnés.

## Annexe 4 : 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
Mobilier de direction	Bureaux de direction, Fauteuils d'exception, Sièges de direction.
Bureau	Bureaux individuels, Bureaux bench, Retours ou suivants, Meubles de service.
Sièges et fauteuils	Sièges bureautiques, Sièges de réunion, Sièges écritoires, Sièges techniques, Sièges visiteurs
Rangement	Armoires et étagères, Bibliothèques, Meubles à tiroirs
Espace réunion	Tables de réunion modulaire, Tables de conférence, Mobilier divers (dessertes, pupitres, ...
Ensembles bureau	Pas de sous familles

## ANNEXE 5 : 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. 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.

## ANNEXE 6 : 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 développée permettent de répondre au mieux à la demande d'une clientèle toujours plus exigeante.

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

BUROMOD France distingue trois familles de fournisseurs : les fabricants français, les distributeurs français, les fournisseurs intracommunautaires.