

JUPITER MEDIA SA

Le spécialiste de l'image et du son































LE CONTEXTE DU JEU D'ENTREPRISE

1. L'ENTREPRISE

1.1 PRESENTATION DE LA SOCIETE

Créée en janvier 2018 à l'initiative de plusieurs amis qui partageaient leur passion de la musique et du cinéma, la société JUPITER MEDIA est spécialisée dans le négoce en gros de matériels et d'accessoires pour l'image et le son. Elle s'adresse à une clientèle de professionnels : grandes surfaces, revendeurs et magasins spécialisés mais il lui arrive également de vendre ses produits auprès des comités d'entreprise et des particuliers.

La société couvre non seulement tout le grand est du territoire français mais également les zones frontalières de la Belgique, du Luxembourg, de l'Allemagne et de la Suisse.

Fort de son expérience, JUPITER MEDIA est devenu très rapidement un grossiste de premier plan et met à la disposition des ses clients des milliers de références qu'elle se procure auprès de fournisseurs réputés pour la qualité de leurs produits. C'est ainsi plus de 200 marques différentes qui sont commercialisées.

Située dans la zone d'activité nord d'Essey les Nancy, la société dispose d'une importante plate forme logistique de plus de 5 000 m2 et détient un stock important lui permettant de répondre rapidement aux besoins de sa clientèle. Une politique d'approvisionnement dynamique permet à JUPITER MEDIA de proposer un large éventail de produits dont plus de 90 % sont disponibles immédiatement, y compris les toutes dernières nouveautés.

Un show room, réservé essentiellement aux professionnels, est spécialement destiné à la présentation des toutes dernières nouveautés.

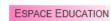
Grâce à un suivi permanent du marché, JUPITER MEDIA propose, sous un même espace, les prix les plus ajustés du marché tout en offrant un choix unique.



Tous les produits vendus par JUPITER MEDIA ont la garantie légale qui peut être remplacée par des garanties optionnelles de 2, 3 ou 4 ans, pièces, main d'œuvre et déplacement. Ces garanties sont gérées par le partenaire SFG (Société Française de Garantie).

Pour assurer un niveau de service maximum, la société a recruté plusieurs technico commerciaux qui ont été spécialement formés pour conseiller au mieux la clientèle.





	FICHE ENTREPRISE			
Coordonnées	JUPITER MEDIA 2 route de l'Europe Zone d'activité Nord 54270 ESSEY LES NANCY Téléphone 33 (0)3.83.18.30.07 Télécopie 33 (0)3.83.18.30.90			
Activité	Négoce de matériels et d'accessoires pour l'image et le son.			
Mentions légales	RCS NANCY 17 B 800334278 Capital : 250 000 € SIRET 800 334 278 00010 Numéro d'identification fiscale FR 64 800 334 278 NAF 4652Z (Commerce de gros d'équipements électriques et de téléviseurs)			
Directeur général	André BELLANGER : Président du C.A. et Directeur général de la société			
Contacts	Directeur administratif et financier : Guy LEFEVRE 03.83.92.32.44 Directeur logistique : Éric BOURRIEZ 03.83.85.20.36 Directrice commerciale : Anne LECOUVREUR 03.87.32.28.50			
Expert Comptable	Ines BESNICANIN - Expert-Comptable et Commissaire aux Comptes SECAL- Société d'Expertise Comptable d'Alsace et de Lorraine 12 Rue de la Fédération – 54000 NANCY Tél 03.83.56.09.33 Télécopie 03.83.56.09.50			
Banques	Crédit Lyonnais Banque Populaire Société Générale Crédit Mutuel			

Accès à l'entrepôt de Jupiter Média



Le show room de Jupiter Média

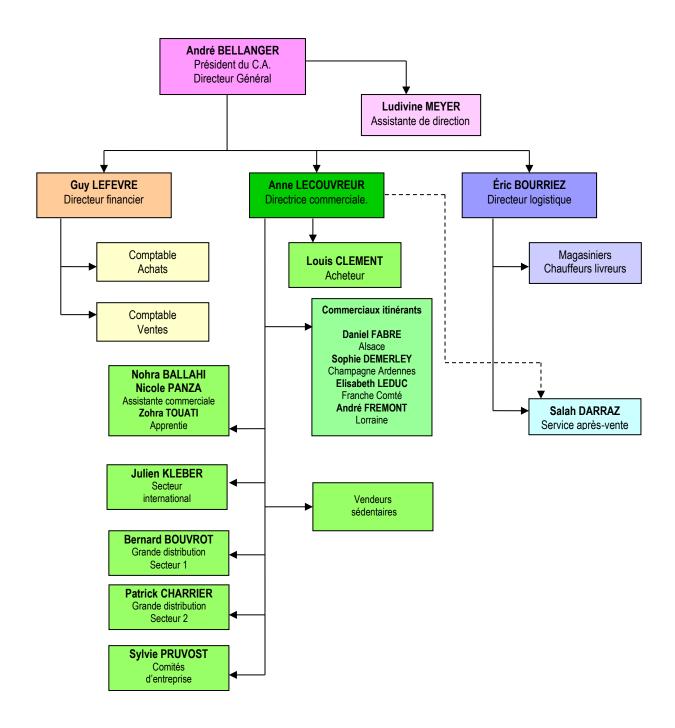








1.2 L'ORGANIGRAMME DE LA SOCIETE



1.3 L'EQUIPE DU PERSONNEL

Les effectifs du personnel sont en constante évolution pour faire face à l'augmentation continue de l'activité. La société a su créer un climat social propice à la fidélisation des salariés. Tous les salariés embauchés en C.D.I lors de la création de la société étant encore présents dans l'entreprise.

Pour développer le niveau de compétence de ses collaborateurs, mais aussi pour améliorer leur motivation, la société a mis en place une politique dynamique de formation.



Un système de rémunération basé sur la reconnaissance des efforts accomplis, notamment par le versement de primes ou la promotion interne, incite les salariés à donner le meilleur d'eux même de telle sorte que la société est devenue aujourd'hui un acteur majeur et incontournable de la distribution du matériel audio-visuel sur tout l'est de la France.

André BELLANGER Président Directeur Général de la société	Actionnaire principal de la société, il est président du Conseil d'administration et Directeur Général de la société depuis sa création. Il définit la stratégie de l'entreprise et les grandes orientations de la société en collaboration avec trois directeurs qui disposent d'une réelle autonomie dans la gestion des services dont ils ont la charge. Il s'occupe également des grands comptes en collaboration avec sa directrice commerciale.
Guy LEFEVRE Directeur Administratif et financier	Il remplace Georges SCHULLER muté dans une autre société du groupe. Il supervise l'ensemble des travaux comptables jusqu'à la préparation du bilan. Il est chargé des relations avec les organismes sociaux et fiscaux et établit les déclarations nécessaires. Il établit les prévisions budgétaires en collaboration avec le directeur général et suit de près l'ensemble des budgets. Il est responsable du suivi administratif du personnel et de l'ensemble des travaux relatifs à la paie. Il est en charge du système de traitement de l'information. A ce titre, il administre le réseau et le progiciel de gestion intégré. Il est habilité à donner les autorisations nécessaires aux différents utilisateurs du PGI.
Anne LECOUVREUR Directrice Commerciale	Elle définit la gamme des produits en collaboration avec la direction générale et participe à la négociation des conditions d'achat lors du référencement des fournisseurs. Elle suit de près les grands comptes et plus particulièrement la grande distribution. Elle coordonne l'activité des différents commerciaux, fixe les objectifs et en contrôle la réalisation. Elle organise les différentes actions promotionnelles et a la responsabilité des salons et expositions. Elle traite les litiges avec les principaux clients.
Eric BOURRIEZ Directeur logistique	Il a la responsabilité de l'entrepôt et du service après vente. Il établit le planning des livraisons en tenant compte des priorités fixées par la direction commerciale. Il est chargé du contrôle des réceptions et a la responsabilité de la préparation des commandes et des livraisons des clients. Il doit veiller au respect des délais de livraison. Il traite les litiges avec les transporteurs. Il coordonne l'activité des réparateurs et gère les garanties.
Louis CLEMENT Acheteur	Il recherche et sélectionne les différents fournisseurs et négocie les conditions d'achat en collaboration avec la directrice commerciale. Il a l'entière responsabilité du réapprovisionnement et est chargé du suivi des commandes fournisseurs. Il établit le planning des réceptions qu'il transmet au service logistique.
Vendeurs itinérants	Recrutés pour leur parfaite connaissance des produits et leurs compétences de négociation commerciale, ils ont la charge d'un secteur géographique ou d'une catégorie de clientèle. Ils visitent régulièrement leurs clients, proposent les nouveautés ou les opérations promotionnelles, établissent les devis, enregistrent les commandes et traitent les litiges mineurs. Ils doivent réaliser des objectifs et rendre des comptes à leur supérieur hiérarchique. Ils sont commissionnés sur le chiffre d'affaires réalisé.
Vendeurs sédentaires	Ils reçoivent et conseillent la clientèle qui se rend au siège de la société. Ils sont chargés de développer les ventes en magasin. Ils établissent les demandes de devis adressées à la société, enregistrent et traitent les commandes qui arrivent par courrier, télécopie ou internet.



1.4 L'ORGANISATION DES SERVICES INFORMATIQUES

LES LOGICIELS UTILISES

JUPITER MEDIA utilise le progiciel de gestion intégré ELITE développé par la société EBP.

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

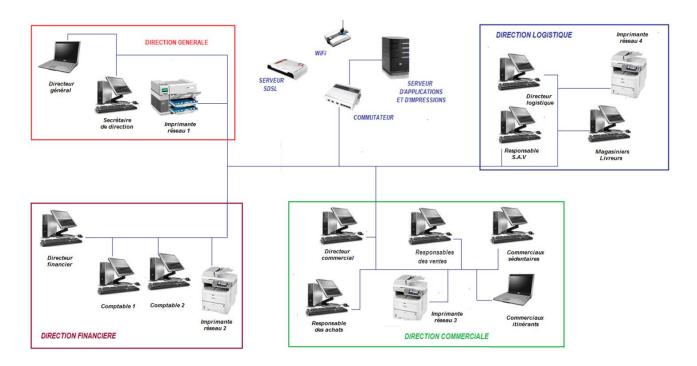
Quatre modules sont interfacés et communiquent avec le PGI en temps réel pour répondre aux besoins spécifiques de la société. Il s'agit des modules :

- **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 est 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.

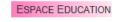
• L'ARCHITECTURE DU RESEAU

JUPITER MEDIA dispose d'un serveur qui héberge le programme de gestion intégré EBP ELITE. 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 par le directeur administratif, Georges SCHULLER, qui est également l'administrateur du P.G.I. Une imprimante est affectée à chaque direction. 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 fonctionnalités qui les concernent. Ces autorisations sont définies par l'administrateur du réseau en accord avec le directeur général, André BELLANGER.







2. LES PRODUITS

JUPITER MEDIA est le spécialiste de l'audiovisuel. La gamme de produits est très complète et se décline en plusieurs familles d'articles dont :

- les téléviseurs ;
- le Home Cinéma ;
- les accessoires TV ;
- les lecteurs enregistreurs ;
- les vidéo projecteurs,
- les pièces détachées

D'autres familles de produits correspondent aux prestations de services (extension de garantie, détection pannes et réparations). Cette activité se développera progressivement au courant du deuxième semestre de l'année 2023.

Dans un proche avenir, la société commercialisera une nouvelle gamme de produits orientée vers l'audio HIFI.

Les articles commercialisés par JUPITER MEDIA sont souvent soumis à l'éco-participation.

L'éco-participation, ou éco-contribution correspond au coût de collecte et de recyclage des déchets des équipements électriques et électroniques (D.E.E.E). Cette contribution aux frais de valorisation et d'élimination des D.E.E.E a pour objectif de responsabiliser les acheteurs et de permettre un recyclage efficace.

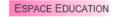
Plusieurs barèmes sont applicables à JUPITER MEDIA

Familles d'articles concernées	Produits concernés	Barème de l'éco contribution
	Téléviseurs <=44 pouces	D3E00009
Téléviseurs	Téléviseurs > 44 <= 60 pouces	D3E00010
	Téléviseurs > 60 pouces	D3E00011
Home Cinéma	Home Cinéma	D3E00012
Lecteurs enregistreurs	Lecteurs enregistreurs	D3E00013
Vidéo projecteurs	Vidéo projecteurs	D3E00013
Accessoires	Récepteurs satellite, transmetteurs d'image	D3E00014

Pour tenir compte des différents barèmes de l'éco-participation, il a été décidé de répartir les téléviseurs en 3 familles en fonction de la taille de l'écran.

Famille d'articles	Eco	Taux de marge	Mode de	Mode	Sous familles	Code sous		
	contribution	prédéfini	gestion	de suivi		famille		
T/// 1				0 "	Téléviseurs 4K UDH < 44 pouces	TV14KUHD		
Téléviseurs <=44	D3E00009	40 %	Géré en Gestion par numéro	Téléviseurs LED < 44 pouces	TV1LED			
pouces (Code TV1)	D3E00009	40 %	stock	de série	Téléviseurs OLED < 44 pouces	TV1 OLED		
(6646 1 1 1)				40 00110	Téléviseurs QLED < 44 pouces	TV1QLED		
					Téléviseurs 4K UDH >= 44 p < 60 p	TV24KUHD		
Téléviseurs	D2E00040	40%	Géré en	Gestion par	Téléviseurs LED >= 44 p < 60 p	TV2LED		
> 44 <= 60 pouces (Code TV2)	D3E00010	40%	stock	numéro de série	Téléviseurs OLED >= 44 p < 60 p	TV2 OLED		
(0000 1 12)				do sono	Téléviseurs QLED >= 44 p < 60 p	TV2QLED		
					Téléviseurs 4K UDH > 60 pouces	TV34KUHD		
Téléviseurs	D3E00011	40.0/	Géré en	Géré en	Géré en Gestion par	Gere en	Téléviseurs LED > 60 pouces	TV3LED
> 60 pouces (Code TV3)	DOEUUUII	40 %	stock	stock numéro -	Téléviseurs OLED > 60 pouces	TV3 OLED		
(3333 1 10)				22 30110	Téléviseurs QLED > 60 pouces	TV3QLED		





Famille d'articles	Eco contribution	Coefficient Multiplicateur prédéfini	Mode de gestion	Mode de suivi	Sous familles	Code sous famille	
					Accessoires TV	ACCTV	
					Antennes	ANT	
Accessoires	D3E00014	100 %	Géré en	Suivi	Récepteurs satellite TNT	RECSAT	
(Code ACC)	sur certains articles	100 %	stock	standard (PUMP)	Supports	SUP	
	artioles			(i Oivii)	Télécommandes	TELC	
					Transmetteurs d'image	TRI	
					Amplificateurs Home Cinéma	AHC	
					Barre de son Home Cinéma	BSHC	
Hama Oin for a			04-4	Suivi	Chaines Home Cinéma	CHC	
Home Cinéma (Code HC)	D3E00012	60 %	Géré en stock	standard	Enceintes Home Cinéma TV	ENCTV	
(Oode 110)			Stock	(PUMP)	Home Cinéma Tout en un	HCT1	
					Packs Enceintes	PENC	
					Packs Home Cinéma	PHC	
					Enregistreurs Blu Ray	ENRBR	
					Extension de garantie lecteur enreg.	EXTGLE (*)	
Lecteurs	D3E00013	50 %	Géré en	Suivi standard	Enregistreurs Blu Ray	ENRBR	
enregistreurs	D3E00013	50 %	stock	(PUMP)	Lecteurs Blu Ray	LECTBR	
				(1 01111)	Lecteurs DVD	LDVD	
					Lecteurs DVD portables	LECTDVDP	
					Alimentation courant	ACT	
					Blocs optiques	BOPT	
					Buffers	BUF	
					Control Board	СВ	
			1			Chargeurs	СН
					Circuits	CIR	
					Condensateurs	COND	
					Diodes	DIO	
					Dalles LCD	DLCD	
			011	Suivi	Interrupteurs	INT	
Pièces détachées	-	65 %	Géré en stock	standard	Inverter	INV	
			SIOCK	(PUMP)	Kit de réparations	KR	
					Oscillateurs	OSC	
					Platines	PLA	
					Relais	REL	
					Résistances	RES	
					Speakers	SPE	
					Transistors	TRAN	
					Transformateurs	TRANS	
					Tuners	TUN	
					Ventilateurs	VEN	
				_	Vidéo projecteurs 4K	VP4K	
\/;a\famos\:t	D2E00042	AE0/	Géré en	Suivi	Vidéo projecteurs Full HD	VPFHD	
Vidéoprojecteurs	D3E00013	45%	stock	standard	Vidéo projecteurs HD	VPHD	
				(PUMP)			



Famille d'articles	Eco contribution	Coefficient Multiplicateur prédéfini	Mode de gestion	Mode de suivi	Sous familles	Code sous famille
Travaux	_		Non géré		Détection panne	DP
ITAVAUX	-	-	en stock	-	Réparations	REP
Forfait	_	_	Non géré		Déplacements	DEPL
déplacements	_	_	en stock		'	DLIL
					Extensions de garantie Home Cinéma	EXTGHC
Extensions de		400.0/	Non géré en stock	-	Extensions de garantie Lecteurs enreg.	EXTGLE (*)
garantie	-	100 %			Extensions de garantie Téléviseurs	EXTGTV
(Odde Extority	(Code EXTGAR)				Extensions de garantie Vidéo project.	EXTGVP

A chaque famille d'articles correspond un compte comptable qui tient compte de l'origine et de la destination des marchandises.

Familles d'articles	(Comptes d'achat	S	Comptes de ventes		
raillilles à articles	France	UE	Hors UE	France	UE	Hors UE
Téléviseurs <=20 pouces	60711	60721	60731	70711	70721	70731
Téléviseurs > 20 <= 32 pouces	60711	60721	60731	70711	70721	70731
Téléviseurs > 32 pouces	60711	60721	60731	70711	70721	70731
Accessoires TV	60712	60722	60732	70712	70722	70732
Home Cinéma	60713	60723	60733	70713	70723	70733
Lecteurs enregistreurs	60714	60724	60734	70714	70724	70734
Pièces détachées	60715	60725	60735	70715	70725	70735
Vidéoprojecteurs	60716	60726	60736	70716	70726	70736
Extensions de garantie	(60717)	(60727)	(60737)	70717	70727	70737

^(*) Les extensions de garantie peuvent être achetées auprès des fabricants ou assurées directement par JUPITER MEDIA.

3. LA CLIENTELE

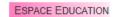
3.1 LES FAMILLES DE CLIENTS

La société JUPITER MEDIA ne s'adresse qu'à une clientèle de professionnels. Il lui arrive toutefois, à titre exceptionnel, de vendre ses produits à des particuliers (membres du personnel et famille). Elle réalise l'essentiel de son chiffre d'affaires auprès de la grande distribution, des magasins spécialisés et des revendeurs.

Les familles de clients permettent de définir la territorialité des opérations, les conditions de remises à affecter par défaut ainsi que le mode de règlement.

Familles de clients		Code famille	Territorialité	Règlement	% Remise	Port
Magazina anácialisás	Electriciens	ELECT	France	Chèque à 30 jours nets	Prédéfinie 5 % modifiable	
Magasins spécialisés	Commerces Electroménagers	MAGEM	France	Chèque à 30 jours nets	Prédéfinie 8 % modifiable	Conditions négociées
Magasins spécialisés au	Magasins spécialisés audiovisuel		France	Traite à 30 jours nets	Prédéfinie 10 % modifiable	avec chaque
Revendeurs	Revendeurs agréés	REV	France	Traite à 30 jours fin de mois le 5	Prédéfinie 10 % modifiable	client au cas par cas
Centrales d'achat		CA	France	Traite en 2 fois (45 et 75 jours)	Prédéfinie 12 % modifiable	





Familles de clients		Code famille	Territorialité	Règlement	% Remise	Port
Oran da diatributian	Grandes distribution	GDIST	France	Traite à 30 jours fin de mois le 5	Prédéfinie 12 % modifiable	
Grande distribution	Grande distribution alimentaire	GDISTAL France		Traite à 30 jours fin de mois le 5	Prédéfinie 12 % modifiable	
Comités d'entreprises		CE	France	Chèque à 15 jours	Pas de remise prédéfinie,	
Olionto átronomoro	Clients UE	CLTUE	Intracommunautaire	Virement	champ	
Clients étrangers	Clients Export	CLTEXP	Export	Virement	modifiable	

Une famille clients particuliers (Code PAR) a également été créée avec un mode de règlement par carte bancaire.

La société se réserve la possibilité d'affecter par la suite à chacune des familles le taux d'escompte, la catégorie tarifaire ainsi que les modalités de facturation des frais de port. A l'origine, ces informations sont propres à chaque client, quelle que soit la famille à laquelle il est rattaché

Des opérations promotionnelles peuvent également être appliquées à une ou plusieurs familles de clients.

3.2 LES VENTES

Les ventes s'effectuent de diverses façons :

- des commerciaux sont chargés de prospecter et de visiter régulièrement la clientèle du secteur qui leur est attribué. Ils présentent les nouveaux produits, proposent les opérations commerciales décidées par la direction, établissent les devis et enregistrent les différentes commandes;
- certains clients s'adressent directement à la société, soit par le biais de l'internet, soit par téléphone ou télécopie, soit par courrier.
 Une assistante commerciale se charge d'enregistrer la commande. Selon le cas, ces clients peuvent être dirigés vers un commercial sédentaire qui prend en charge le suivi commercial;
- des clients peuvent se présenter directement à l'établissement de Metz pour visiter le show room. Ce sont généralement des clients nouveaux ou des acheteurs qui veulent se faire présenter les nouveautés. Des commerciaux sédentaires sont à leur disposition pour identifier leurs besoins et les guider dans leur choix. Ils établissent des devis, prennent des ordres de commande qu'ils transmettent ensuite aux services logistiques en vue de leur livraison.

Chaque vente donne lieu à l'établissement d'une commande qui est transférée au service logistique en vue de sa préparation et de sa livraison dans les délais les plus rapides.

3.2 L'ORGANISATION DE LA CLIENTELE EN SECTEURS COMMERCIAUX

Pour tenir compte de l'importance, de la diversité et de la répartition géographique de la clientèle, la direction générale a procédé à une répartition des différents secteurs commerciaux de la façon suivante :

- 4 secteurs commerciaux pour la clientèle des magasins spécialisés et des revendeurs ;
- 2 secteurs commerciaux pour la grande distribution ;
- 1 secteur commercial pour les comités d'entreprise ;
- 1 secteur commercial pour les livraisons intracommunautaires et les exportations.

Cette répartition tient compte de la superficie des secteurs ou du potentiel de clientèle à visiter.

LES SECTEURS DES MAGASINS SPECIALISES ET DES REVENDEURS

La clientèle des magasins spécialisés et des revendeurs est répartie en quatre régions divisée en 7 secteurs commerciaux :

- la région Champagne Ardenne : secteur Nord et secteur Sud ;
- la région Lorraine : secteur : secteur Moselle et secteur Meuse-Vosges ;



la région Alsace ;

la région Franche Comté : secteur Nord et secteur Sud.

Charleville-Mezieres

O8 - ARDENNES

55 - MEUSE

STRASBOURG

O8 - ARDENNES

51 - MARNE

CHALONS-EN-CHAMPAGNE

TROYES

CHAUMONT

52 - HAUTE-MARNE

CHAUMONT

STRASBOURG

Alsace

Franche Comté

Franche Comté

Alsace

Franche Comté

Franche Comté

Alsace

Franche Comté

Franche C

Chaque région est attribuée à un commercial qui a pour mission de prospecter et de fidéliser la clientèle. Ces commerciaux sont chargés de présenter les dernières nouveautés, de conseiller la clientèle et d'enregistrer les ordres de commandes. Ils assurent également le suivi des ventes et participent, le cas échéant à l'organisation d'opérations promotionnelles.

Ils sont rémunérés sur la base d'un salaire fixe augmenté d'une commission calculée sur le chiffre d'affaires direct. Des objectifs leur sont fixés et peuvent conduire, lorsqu'ils sont dépassés, au versement d'une prime d'objectif.

Région	Secteur	Départements	Commercial
	Champagne Ardenne Nord	Marne (51)	
Champagne	Onampagne Ardenne Nord	Ardennes (08)	Sophie DEMERLEY
Ardennes	Champagne Ardenne Sud	Haute Marne (52)	Oopille DEWIENCET
	Champaghe Ardenne Sud	Aube (10)	
	Moselle	Moselle (57)	
Lorraine	Wioselle	Meurthe et Moselle (54)	André FREMONT
Lorraine	Meuse-Vosges	Meuse (55)	Allule I ILLINOIVI
	ivieuse-vosges	Vosges (88)	
Alsace	Alsace	Bas-Rhin (67)	Daniel FABRE
Alsace	Alsace	Haut-Rhin (68)	Danierradice
	Franche Comté Nord	Haute Saône	
Franche Comté	Tranche Contre Nord	Territoire de Belfort (90)	Elisabeth LEDUC
i ranone conite	Franche Comté Sud	Doubs	LIIGUDGIII LLDOO
	Transite Comite Oud	Jura	

LES SECTEURS DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Le secteur de la grande distribution est constitué des hypermarchés et des entreprises dites du grand commerce spécialisé. Ce secteur se caractérise par un fort potentiel de chiffre d'affaires et par une marge moins élevée que celle appliquée aux magasins spécialisés et aux revendeurs.

Afin de répondre au mieux aux besoins de cette clientèle très exigeante, la direction générale a décidé de répartir la clientèle en deux secteurs distincts :

- les grandes surfaces spécialisées en électroménager et dans l'audio visuel ;
- et la grande distribution alimentaire qui commercialise également des produits relevant du secteur de l'audio visuel.



Le secteur des grandes surfaces spécialisées dans l'électro ménager (GSEM)

Ce secteur correspond pour l'essentiel aux enseignes BOULANGER, BUT, CONFORAMA, DARTY, FNAC, DOMIAL et GITEM. Toutes ces enseignes ont la particularité de commercialiser de l'électroménager et du matériel audiovisuel.

En ce qui concerne les enseignes DOMIAL et GITEM, seules les centrales d'achat relèvent de la compétence du commercial GSEM. Celui-ci ne sera commissionné que sur les commandes enregistrées et facturées aux centrales concernées.

Par contre, les magasins franchisés ou appartenant à ces deux groupes relèvent des commerciaux en charge des secteurs géographiques régionaux correspondant aux magasins spécialisés et aux revendeurs.

Le secteur des grandes surfaces spécialisées dans l'électroménager est attribué à Bernard BOUVROT qui est en charge de l'ensemble de ces enseignes sur tous les secteurs du grand est, de la région Champagne Ardenne jusqu'à la France Comté.

Sa mission consiste à visiter régulièrement chacune des grandes enseignes, à présenter les nouveaux produits et à prendre les ordres de commande.

• Le secteur de la grande distribution alimentaire

Bien que leur activité soit orientée pour l'essentiel vers la distribution de produits alimentaires, ces enseignes consacrent une part importante de leurs linéaires à la commercialisation de produits de la gamme Télévision et HIFI.

Pour cette clientèle, JUPITER MEDIA ne cible que les centrales d'achat et les hypermarchés. Lorsque l'enseigne détient des magasins plus petits, ceux-ci ne peuvent être fournis en matériels audiovisuels que par l'intermédiaire des centrales d'achat des groupes auxquels ils appartiennent.

Cette clientèle fait l'objet de visites régulières. Le plus souvent, les commandes sont enregistrées au niveau des magasins. Il arrive cependant que des commandes globales soient réalisées par les centrales d'achat des différentes enseignes. C'est notamment le cas lors d'opérations promotionnelles qui font l'objet de tarifications spécifiques.

Les secteurs de la grande distribution sont attribués à Patrick CHARRIER et Bernard BOUVROT. Leur mission consiste à visiter régulièrement chacune des grandes enseignes, à présenter les nouveaux produits et à prendre les ordres de commande.

Une nouvelle organisation a permis de répartir ces deux secteurs géographiquement. Ainsi, Bernard BOUVROT est en charge de l'ensemble de ces enseignes sur l'Alsace et la Franche Comté qui regroupe les départements du Bas-Rhin, Haut-Rhin, Territoire de Belfort, Haute Saône et Doubs. Patrick CHARRIER s'est vu attribuer le secteur Lorraine et Champagne Ardennes qui comprend les départements Ardennes, Marne, Aube, Haute Marne, Meuse, Moselle, Meurthe et Moselle et Vosges.

LE SECTEUR INTERNATIONAL

JUPITER MEDIA a décidé de développer ses ventes à l'international. La proximité des frontières belge, luxembourgeoise, allemande et suisse lui permet en effet de prospecter, à moindre frais, une clientèle potentielle de grandes surfaces et de commerces spécialisés dans l'image et le son.

Un agent commercial qui maîtrise parfaitement l'allemand a été sélectionné par la direction commerciale pour développer la clientèle internationale. Il s'agit de Julien KLEBER qui a rejoint la société au début de l'année 2021 et qui s'est fixé pour objectif de doubler le chiffre d'affaires dès la fin de l'année 2024..

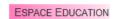
LES COMITES D'ENTREPRISES

Le rôle essentiel des comités d'entreprise est d'assurer l'expression collective des salariés permettant la prise en compte permanente de leurs intérêts. Ils jouent également un rôle social et culturel important qui intéresse fortement JUPITER MEDIA.

En effet, les comités d'entreprise peuvent négocier des avantages auprès de partenaires commerciaux, proposer des services et acquérir du matériel qu'ils mettent à la disposition des salariés ou qu'ils offrent à l'occasion des fêtes.

JUPITER MEDIA édite un catalogue spécifique aux comités d'entreprises en proposant des prix attractifs. Une commerciale sédentaire, Sylvie PRUVOST, est chargée de contacter régulièrement les dirigeants des comités régionaux pour proposer des actions





promotionnelles, notamment à l'occasion des fêtes et d'enregistrer les commandes. Cette commerciale est en poste au siège de la société et ne se déplace que très rarement. Elle est également commissionnée sur les affaires qu'elle a traitées.

4. LES FOURNISSEURS

La société s'adresse à des fournisseurs français ou étrangers qui ont été préalablement sélectionnés pour la qualité de leurs produits et leur niveau de service élevé.

Ces fournisseurs sont régulièrement mis en concurrence par l'acheteur de façon à obtenir les meilleures conditions d'achat. Des demandes de prix sont ainsi effectuées régulièrement, même pour les fournisseurs qui sont référencés depuis longtemps par la société.

Pour faire face à une concurrence de plus en plus rude, la société recherche des prix compétitifs, des délais de livraison rapides, une souplesse de gestion et une gamme de produits étendue pour répondre aux besoins de la clientèle. Un même article peut ainsi être livré par des fournisseurs différents.

JUPITER MEDIA distingue plusieurs familles de fournisseurs :

- les producteurs français,
- les distributeurs français,
- les producteurs de l'UE,
- les distributeurs de l'UE,
- les producteurs hors UE,
- les distributeurs hors UE

A chaque famille correspondent des conditions commerciales et financières particulières. Ces conditions de remise, de facturation des frais de port et de règlement sont pré définies mais restent toujours modifiables au cas par cas.

La distinction entre fournisseurs français et fournisseurs étrangers est très importante puisqu'elle détermine à la fois les règles fiscales en matière de TVA et la comptabilisation des achats : achats en France, acquisitions intracommunautaires et importations.

Familles de fournisseurs	Code famille	Territorialité	Règlement	% Remise	Port
Agents commerciaux	ACO	France	Virement		
Distributeurs français	DIST	France	Traite à 30 jours fin de mois le 5	10 %	Conditions
Distributeurs UE	DISTUE	Intracommunautaire	Chèque à 8 jours	Variable	négociées avec
Fournisseurs d'immobilisations	FIMM	France	Variable	Variable	chaque
Fournisseurs divers	FDIV	France	Variable	Variable	fournisseur au cas par
Producteurs français	PRODF	France	Traite à 30 jours fin de mois le 5	8 %	cas
Producteurs UE	PRODUE	Intracommunautaire	Chèque à 8 jours	12 %	

5. L'EQUIPE COMMERCIALE

Pour répondre à la demande d'une clientèle toujours plus exigeante et pour assurer un niveau de service de qualité, la société a décidé de se doter d'une équipe commerciale très étoffée.

La structure de cette équipe commerciale découle de l'organisation des secteurs voulue par la direction générale :

- une directrice commerciale coordonne l'ensemble des activités de l'équipe commerciale. Elle est assistée dans ses tâches d'une assistante commerciale qui gère son agenda ;



- une équipe de vendeurs sédentaires (en cas de besoin, cette équipe peut être étoffée par l'embauche sous contrat à durée déterminée d'assistants) ;
- d'une équipe de cinq vendeurs itinérants ;
- deux commerciaux chargés de la grande distribution et qui dépendent directement du directeur commercial;
- d'un agent commercial en charge du secteur international, non salarié de l'entreprise.

Collaborateur	Fonction et statut	Secteur	Rémunération
BELLANGER André	Directeur Général	Siège	Salaire fixe + primes + commissions
FREMONT André	Commercial (salarié)	Lorraine	Salaire fixe + primes + commissions
LECOUVREUR Anne	Directrice commerciale	Siège	Salaire fixe + primes + commissions
BOUVROT Bernard	Commercial (salarié)	Grande Distribution	Salaire fixe + primes + commissions
FABRE Daniel	Commercial (salarié)	Alsace	Salaire fixe + primes + commissions
LEDUC Elisabeth	Commercial (salarié)	Franche Comté	Salaire fixe + primes + commissions
KLEBER Julien	Agent Commercial	International	Commissions
CHARRIER Patrick	Commercial (salarié)	Grande Distribution	Salaire fixe + primes + commissions
DEMERLEY Sophie	Commercial (salarié)	Champagne Ardennes	Salaire fixe + primes + commissions
PRUVOST Sylvie	Commercial (salarié)	Comités d'entreprises	Salaire fixe + primes

7. LA BASE JUPITER MEDIA

7.1 LA STRUCTURE DE LA BASE

La base JUPITER MEDIA a été créée à partir du PGI ELITE par la société EBP. Elle a été conçue de manière à répondre aux exigences des référentiels des diplômes des différents niveaux de formation :

- Baccalauréat professionnel ou technologique ;
- BTS du secteur tertiaires (Comptabilité, Gestion de la PME; Management commercial opérationnel, Négociation, digitalisation de la relation client, Support de l'action managériale;
- DCG, DSCG;
- Diplômes universitaires.

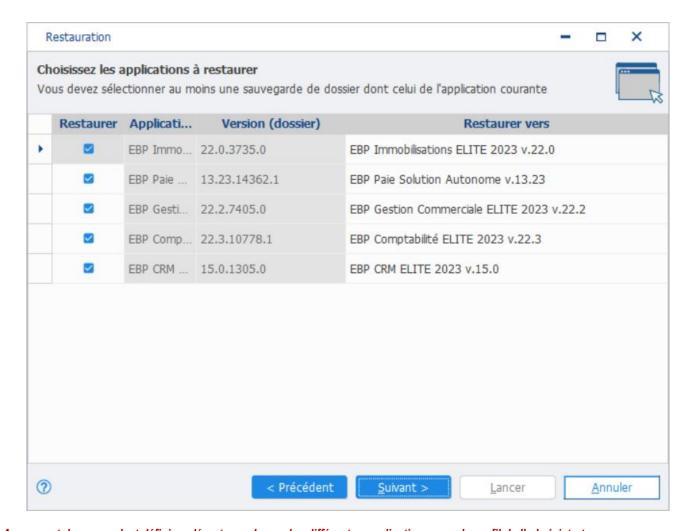
De nombreuses applications peuvent ainsi être développées et proposées aux étudiants ; du niveau le plus élémentaire jusqu'aux exercices de perfectionnement. Ces applications peuvent faite appel à un seul ou à plusieurs modules du PGI.

Les modules du PGI qui ont été installés pour la création de la base sont :

- EBP Gestion Commerciale V22.2 Elite
- EBP Comptabilité V22.3 Elite
- EBP Immobilisations V22.0 Elite
- EBP CRM V15 Elite
- EBP Paie Solution autonome V13.23

Il est conseillé de sauvegarder par souci de prudence la base JUPITER en mode norme et en mode TXT sur des supports externes.





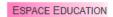
Aucun mot de passe n'est défini au départ pour lancer les différentes applications sous le profil de l'administrateur.

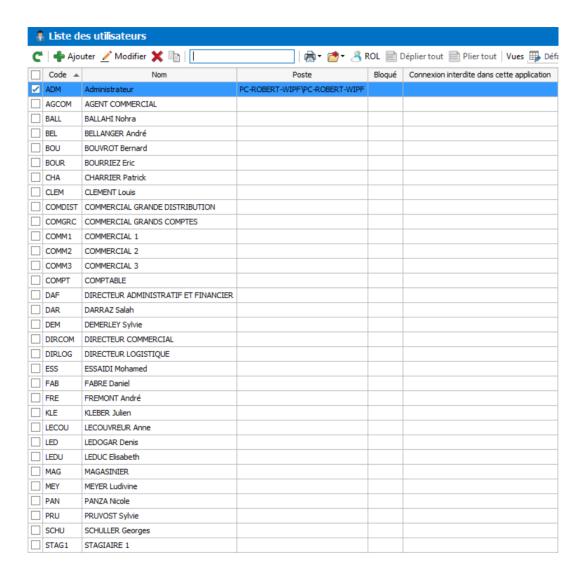
TOUS LES MODULES DE LA BASE JUPITER MEDIA PEUVENT ETRE LANCES SOUS LE PROFIL DE L'ADMINISTRATEUR SANS MOT DE PASSE.

Des utilisateurs ont cependant été créés dans les différents modules. Seule la gestion commerciale est accessible à ces différents utilisateurs. C'est à l'administrateur de rendre accessible les différents modules en sélectionnant

Chaque utilisateur est accessible par son code Utilisateur auquel est associé un mot de passe. Par souci de simplification, *chaque mot de passe est identique au nom de l'utilisateur*.

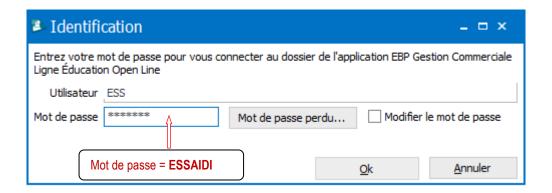






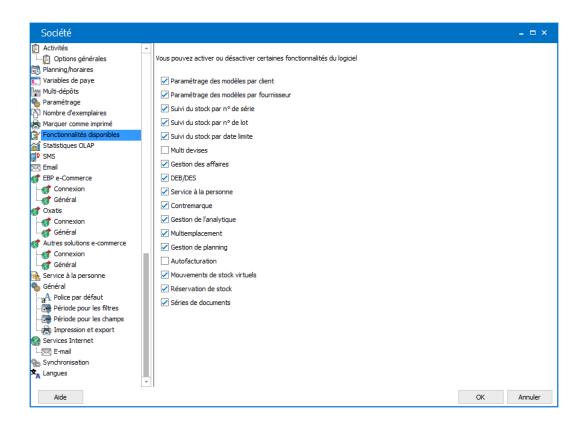
Au départ, aucune connexion n'est interdite à un utilisateur.

Exemple: L'utilisateur ESSAIDi a pour code ESS et pour mot de passe ESSAIDI



Les fonctionnalités disponibles sur le module de gestion commerciale intègrent le suivi du stock par numéro de série et par numéro de lot.





Le premier exercice de la base 2023 couvre la période du 1/01/2022 au 31/12/2022. Volontairement il n'est pas clôturé pour permettre aux étudiants de procéder aux opérations nécessaires de validation et de clôture des journaux et de l'exercice L'exercice courant correspond à l'année civile 2023 et comprend des opérations enregistrées sur les 6 premiers mois de l'année Il fait appel à l'ensemble des modules du PGI y compris celui de la paye qui est active dès le premier jour de l'exercice.

La gestion des numéros de série est utilisée pour l'ensemble des articles appartenant aux familles des téléviseurs. Les autres familles d'articles font l'objet d'un suivi standard en prix unitaire moyen pondéré. A l'origine, les différents modules comprennent les éléments suivants :

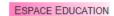
• Le module de gestion commerciale dont les listes, tables et documents créés sont les suivants :

Listes de base et tables			
Familles d'articles	12	Articles	283
Familles de clients	11	Clients et prospects (185 + 7)	192
Familles de fournisseurs	7	Fournisseurs	36
Famille de collaborateurs	12	Commerciaux	10
Familles d'articles	12	Contacts clients	334
Sous familles d'articles	60	Contacts fournisseurs	62
Nombre de secteurs	9	Barèmes de commission	6
Nombre de banque	4	Nombre de chéquiers utilisables	9

Les barèmes des commissions prédéfinis s'appliquent pour la période u 1/01/2023 au 31/12/2024

De nombreux documents ont été préalablement saisis afin de fournir aux étudiants une base professionnelle constituée d'un volume très important de données. La base commerciale comprend ainsi un total de plus de 575 documents commerciaux et 146 opérations financières permettant aux formateurs de concevoir de nombreuses applications basées sur la recherche et le contrôle des informations.





Documents d'achat		Documents de ventes	
Demandes de prix	37	Devis	144
Commandes	78	Commandes	265
Réceptions	75	Livraisons	233
Factures	76	Factures	283
Avoirs	25	Avoirs	27
Retours fournisseur	23	Retour clients	27
Factures d'acompte	28	Factures d'acompte	54
Total documents commerciaux d'achat	340	Total documents commerciaux de vente	1034
Règlements fournisseurs	97	Règlements (encaissements)	328
Décaissements	0	Remises en banque	55

L'ensemble des factures et avoirs ainsi que les opérations d'encaissements décaissements ont fait l'objet de transfert d'écritures dans les différents journaux concernés.

Le module de comptabilité est également très fourni. Les opérations saisies en comptabilité sont nombreuses :

La base comptable comprend des écritures sur l'ensemble de l'année 2020 et sur les 3 premiers mois de l'exercice 2021.

Ecritures comptables		Opérations	
Nombre de journaux	8	Guides d'abonnement	0
Lignes d'écritures achats	349	Abonnements préparés	0
Lignes d'écritures de ventes	801	Nombre de comptes spécifiques	160
Lignes d'écritures de caisse	98	Nombre de déclaration de TVA	5
Lignes d'écritures de banques	781	Règlements clients	127
Lignes d'écritures d'opérations diverses	232	Règlements fournisseurs et salariés	148
Total des lignes d'écritures	2 261	Total opérations de règlement	275

Le volume très important d'opérations enregistrées dans les comptes de tiers permet de concevoir des applications faisant par exemple appel au lettrage des comptes ou à la recherche des informations notamment par le biais de requêtes.

Pour rappel, l'exercice 2022 est volontairement non clôturé pour de traiter du problème spécifique de la clôture des comptes.

Déclarations de TVA

5 déclarations de TVA sont présentes sur l'exercice 2023. La déclaration du mois de mai 2023 n'est pas encore validée de façon à permettre aux de traiter du problème de la validation des écritures et de la déclaration de TVA avant de procéder à une nouvelle déclaration.

n'est pas établie, bien que les opérations du mois de février soient entièrement comptabilisées. Cela doit permettre aux étudiants d'établir une déclaration de TVA et de la transférer dans le journal des opérations diverses.

La validation d'une déclaration de TVA est obligatoire. Elle doit avoir lieu dès lors que la déclaration est définitive et que la télédéclaration de test est validée par la DGFIP. Une fois la déclaration validée, il est possible d'ajouter la déclaration suivante.

Il n'est pas possible de créer une nouvelle déclaration de TVA tant que la précédente n'a pas été validée

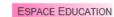
Pour valider une déclaration de TVA, il faut cliquer sur Valider depuis la déclaration.

La validation d'une déclaration de TVA entraîne la validation des écritures ayant concourus à celle-ci, ainsi que les informations de TVA.

Après avoir validé la déclaration, il est impossible d'envoyer une télédéclaration de test à la DGFIP.

Une fois la déclaration validée, il est possible d'ajouter la déclaration suivante si les écritures de la déclaration précédente sont validées.





Le module de gestion des immobilisations comprend les éléments suivants :

Immobilisations		Contrats	
Nombre d'immobilisations	40	Contrats de crédit-bail	2
Immobilisations éclatées	24	Contrats de location	2
Immobilisations composées	6	Contrats d'emprunts	3

Aucune écriture relative aux amortissements et aux provisions n'a été enregistrée au titre de l'exercice 2023

Toutes les options ont été retenues pour intégrer les nouvelles normes IAS IFRS et les différentes modalités de calcul des amortissements économiques et fiscaux :

- amortissements économiques linéaires et dégressifs ;
- amortissements fiscaux linéaires, dégressifs, exceptionnels ;
- prise en compte ou non d'une valeur résiduelle ;
- limite fiscale de déductibilité des amortissements des véhicules non utilitaires.

Toutes les modalités de financement ont été intégrées : crédit-bail et emprunts. Les contrats d'emprunts sont établis avec ou sans assurance-crédit, en termes constants..

Le module de gestion de la relation clients comprend les éléments suivants :

Pistes, contacts et comptes		Actions et opportunités	
Comptes prospects	12	Activités saisies	634
Contacts clients	360	Opportunités de ventes	75
Contacts fournisseurs	67	Opportunités d'achats	23
Comptes clients	185	Campagnes	0
Comptes fournisseurs	33	Collaborateurs concernés	20

Les actions saisies peuvent être des appels téléphoniques entrants ou sortants, des télécopies entrantes ou sortantes, des mails entrants ou sortants ou des rendez-vous.

commentaire pour être le plus proche de la réalité professionnelle.

Le module de paye est utilisé dès le 1/01/2020. Il comprend les éléments suivants :

Les barèmes de cotisations sont à jour au 1/01/2023

Statistiques Paie			
Nombre de salariés	17 + 1	Nombre de familles de salariés utilisables	27
Nombre de bulletins validés 2023	78 dont 12 en cours	Nombre de profils utilisés	3
Nombre de bulletins restant à préparer en mai	5	Nombre de documents administratifs	16

Les bulletins de paye ont été établis à partir du profil, soit à partir du bulletin de paye précédent. Plusieurs profils ont été pris en compte : cadre, non cadre, non cadre horaire

La création de bulletins au titre d'un mois n'est possible que dans la mesure où les bulletins du mois précédent ont été validés. Ainsi, les bulletins du mois de juin ne pourront être créés qu'à partir du moment où l'ensemble des bulletins de mai ont été créés et validés.



• La gestion des numéros de série

Les numéros de série sont codifiés sur 15 caractères. La structure de ces numéros est la suivante :

Indentification	Identification	N° de série
du fournisseur	de l'article	
3 chiffres	6 chiffres	6 chiffres

L'identification des fournisseurs dans la version 2023 est la suivante

BRANDT	105
GRUNDIG	201
HISENSE	259
HITACHI	273
LGF	302
LOEWE	405
PANASONIC	204
PHILIPS	250 et 310
SAMSUNG	270
SONY	357 (*)
THOMSON	502 (*)

(*) Aucune commande n'ayant été passée auprès de ces fournisseurs, ces numéros n'ont pas encore été utilisés.

L'identification de l'article est déterminée à partir de son code. Ainsi pour la référence BRA233929 correspondant au téléviseur led BRANDT B3929HD l'identification du fournisseur est 105, celle de l'article correspondra au chiffre 233929.

Le numéro de série correspondant sera attribué par l'étudiant.

