JAIMELO

SANS EN METTRE PARTOUT

Le saviez-vous ?

« La fille derrière le rideau de douche » **aurait pu être le titre du film qu'Alfred Hitchcock tourna en 1960. Il lui préféra « Psychose», un chef d'œuvre du cinéma à suspense avec une scène cultisme, un crime commis derrière un rideau de douche livré au spectateur transformé en voyeur..**

Présentation de la société

- La société JAIMELO est une SAS détenue par un actionnaire majoritaire : Jean-Luc BOIVIN. Cette société a été créée en 2010. Son chiffre d'affaires a progressé d'environ 10% par an depuis sa création mais qui stagne depuis 2 ans.
- Son activité principale est la vente de rideaux de douche sur le marché français (métropole).
- Le PDG de cette société est originaire d'Angers et a installé le siège social dans des locaux loués à l'agglomération.
- Cette jeune société ne dispose pas de capacités d'investissement très importantes. Même si elle a dégagé des bénéfices dès la première année de son exercice (qui se clos au 31/12), son PDG souhaite atteindre un EBIT (*) d'environ 10%.
- JAIMELO emploie actuellement 8 personnes dont 4 cadres.

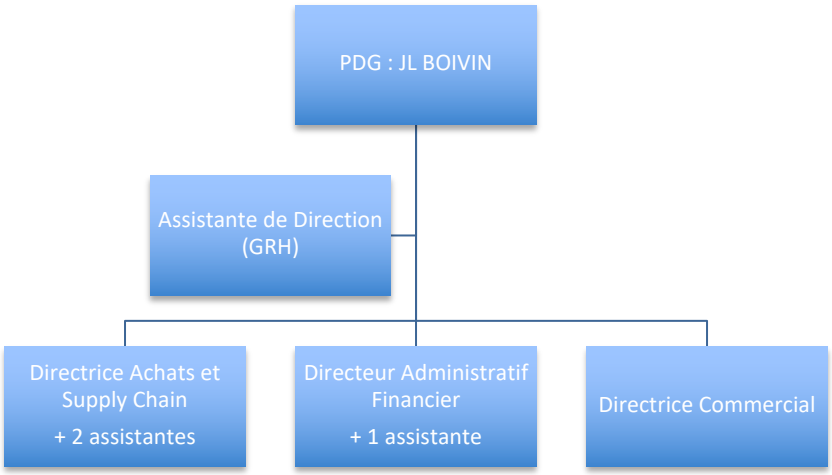
Pour information :

(*) Définition du mot EBIT

L'EBIT, abréviation anglaise pour Earnings Before Interest and Taxes, correspond en français à l'acronyme BAII pour Bénéfice Avant Intérêts et Impôts. Indice incontournable de la comptabilité des entreprises, l'EBIT équivaut au chiffre d'affaires net, après déduction des différentes charges d'exploitation qui incombent à une entreprise (charges salariales, cotisations sociales, achats de matières premières, consommations énergétiques, etc.). L'EBIT est différent de l'EBITDA. Il est le résultat de la soustraction de l'EBITDA avec les dotations en amortissements et provisions.

Dans la norme comptable française, l'EBIT correspond donc au résultat d'exploitation d'une entreprise, et se différencie du bénéfice net par le fait que les impôts sur le bénéfice et les charges et produits financiers ne sont pas pris en compte. Cet indicateur est scruté par les analystes financiers car il donne une idée de la ressource dégagée par l'activité commerciale durant un exercice donné. Une entreprise peut afficher un EBIT positif mais un compte de résultat déficitaire, ce qui signifie que son activité est rentable malgré des charges financières très lourdes ou à cause d'un événement exceptionnel.

L'organisation



Fonctionnement / Contexte / Stratégie

- L'entreprise a développé des rapports privilégiés avec trois industriels chinois. Cela lui permet de disposer de l'exclusivité de ces produits sur le marché européen.
- Son PDG est un ancien acheteur d'une grande enseigne française de la distribution dans l'univers du bricolage et de la décoration. Cela lui permet d'avoir une bonne connaissance des réseaux et de l'évolution des marchés. **Il ne souhaite en aucun cas changer de fournisseurs ni sa gamme de produits**
- Dans ce contexte, le PDG ne prévoit pas de croissance. Les éléments pour l'année N-1 vous sont communiqués en annexe et sont donc à reconduire pour N+1.
- Les contrats d'achat sont rédigés FOB (port à votre convenance) et les minima de commandes sont de 5 000 rideaux par référence.
- Du fait du stock de sécurité et des éléments de gestion, le stock nécessaire est fixé à : x 1,5 du lead time maximum pour approvisionner le produit. Sachant que le délais entre la commande et le booking est de 30 jours pour l'ensemble des fournisseurs.
- Les produits sont actuellement conditionnés en carton simple cannelure de dimension 600x400x400 mm. avec 25 UVC mono référence à l'intérieur.
- Les contrôles sur la solvabilité des clients nécessitent 3 à 10 jours de validation.
- Les contrats de vente sont DDP/DAP : ils prennent en charge les frais de distribution et de transport. Le délais moyen de livraison du transporteur est de 24H00. Un prix de transport « en travers » a été négocié pour livrer la GMS et les grossistes : 43 €/palette toute France et 3,85 € par envoi pour le B to C.
- L'entreprise ne dispose que d'un ERP (SAGE) pour gérer ses données.

VOTRE TRAVAIL : intégrer le LEAN !

A l'aide de tous ces éléments et du tableau Excel qui vous est fourni et sans modifier le SLA, vous devez proposer des solutions qui visent à éliminer les MUDAS…

Votre livrable sera composé de 2 pages A3.

- Page 1 intérieur : vos noms et prénoms, avec la cartographie de l'organisation actuelle.
- Page 1 extérieure : la cartographie cible Lean qui disposera du maximum d'informations.
- Page 2 intérieur : le plan d'implantation de votre entrepôt (le principal si plusieurs).
- Page 2 extérieure : l'analyse fonctionnelle de la préparation de commandes B to C avec l'objectif 0 erreur de préparation.

Et n'oubliez pas de travailler le 7éme MUDA : la sous utilisation des compétences !

Achats et sourcing

Fournisseurs	Code	Localisation
WINAGE	W	SHENZHEN
XETALO	X	SHANGHAI
COLLODO	C	NINGBO

Marchés et Clients

Marchés	Code client	Clients	Adresses Liv.	Contrat nvx service
GMS	GR1	CASTORAMA	MACON	1 liv./semaine Com. détail + colis Délais : en 3/5 jours
GMS	GR2	LEROY MERLIN	EVREUX	1 liv./semaine Com. détail + colis Délais : en 3/5 jours
GMS	GR3	CARREFOUR	ROUBAIX	1 liv./semaine Com. détail + colis Délais : en 3/5 jours
Grossiste	GR4	BAIGNE ET CI	LYON	1 liv./mensuel Com. uniqu. colis Délais : en 5/7 jours
Grossiste	GR5	DOUCHER	AGEN	1 liv./mensuel Com. uniqu. colis Délais : en 5/7 jours
VAD	CL#####	Internet	France	Jours ouvralbes Livraison en 24/48 heures + liv. en relais colis

Budget achats 2020

Ref.	Désignation	Achats prévi. 2020	Stock en UVC au 31/12/2018
RD001	BOLMÅN	750 000	108 000
RD002	EGGEGRUND	1 500 000	172 800
RD003	FÄRGLAV	375 000	21 600
RD004	GRÖNSKA	325 000	110 700
RD005	INNAREN	4 500 000	225 000
RD006	SALTGRUND_1	500 000	51 600
RD007	SALTGRUND_2	125 000	19 500
RD008	SIKUDDEN	625 000	48 000
RD009	SPRUTT	750 000	82 800
RD010	SUMMELN	500 000	42 000
RD011	TVINGEN	425 000	57 000
RD012	UDDGRUND	525 000	97 500
		10 900 000	1 036 500

PHOTOS d’un produit échantillon type