

Cas FRAMATECH

www.revisioncomptable.wordpress.com

L'entreprise Framatech est une entreprise spécialisée dans le traitement des métaux. Ses clients sont des entreprises locales de chaudronnerie ou de zingage.

En quelques années, son créateur, Jean-Pierre Ferrand, directeur général, est passé d'une usine à sept usines différentes situées dans chacun des départements normands ainsi que l'Eure-et-Loir et la Mayenne.

Cette croissance rapide semble marquer un coup d'arrêt.

Jean-Pierre Ferrand est dans l'impossibilité de contrôler l'activité de son entreprise au jour le jour. Cela le handicape dans ses choix stratégiques ainsi que pour devenir ses prévision de ventes, des besoins logistiques et planifier ses achats.

Les usines remontent toutes les informations au directeur général et possèdent chacune leur propre entité de vente et de stock.

Le responsable de l'usine appelle deux fois par jour juste après avoir envoyé le fax contenant le rapport sur la production, les ventes et l'état des stocks.

A chaque usine est rattaché un commercial dont le rôle est de démarcher les artisans du secteur.

Les particuliers viennent parfois s'approvisionner au magasin.

La gestion de la TVA est effectuée au niveau du siège par l'assistant comptable.

Jean-Pierre Ferrand s'occupe, lui, de la stratégie, de la gestion financière et du marketing.

Un assistant Rh gère les payes mais aussi les nombreux documents administratifs liés aux démissions fréquentes des responsables d'usine.

Les outils informatiques présents au siège sont les logiciels Ciel compta et Ciel paye.

Les usines ne sont pas informatisées et Jean-Pierre Ferrand a conclu que la base de ses problèmes venait de là. Il fait donc appel à un cabinet de consultant pour lui proposer, clés en main, la solution informatique qui résoudra ses problèmes.

Il hésite entre deux options : soit imposer une solution logicielle à tous, soit laisser chaque usine tester sa propre solution, puis au bout de quelque mois imposer à l'ensemble du groupe la meilleure.

Cette deuxième option, qui lui paraît plus démocratique, est celle qu'il préfère.

Les responsables d'usine qui, pour une fois, ont été concertés, n'ont pas fait la moindre remarque, ce qui a conforté le directeur général dans la pertinence de ses choix.

Dans les usines, le responsable et le commercial sont des cadres. Un agent de maîtrise coordonne l'activité des cinq ouvriers. Un autre agent de maîtrise s'occupe de répartir les trois autres employés entre la gestion de stocks et le magasin. Actuellement, tout est géré sur papier, ce qui commence à poser un problème du fait du nombre grandissant de références.

L'ensemble des employés est peu formé et possède une très mauvaise connaissance des nouvelles technologies de l'information.

Ce sont généralement des individus ayant arrêté l'école tôt et commencé à travailler à 16ans.

1. Que pensez-vous des solutions proposées par Jean-Pierre Ferrand et de l'accueil qui leur est fait ?
2. Selon vous, quel est le vrai problème de cette entreprise ?

