

Présentation de l'entreprise d'accueil

Comme nous vous l'avons expliqué dans le support « Conseils méthodologiques pour la présentation du CPPC », votre power point commence par une présentation de l'entreprise d'accueil ou vous avez effectué votre période de formation en entreprise.

Dans les parties ci-dessous, vous trouverez la structure du power point que nous allons compléter avec les missions préparatoires que vous pourrez réaliser pour étayer vos propos et avoir les documents nécessaires pour votre soutenance orale.

I. FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE OU DU RESEAU

Cette partie doit être rédigée sur deux diapositives maximum : Une pour les six premiers points et une dernière pour l'historique de l'entreprise.

Exemple : Diapositive 1

FICHE D'IDENTITE DE L'ENTREPRISE

- Nom de l'entreprise : DEXION
- Raison sociale : DEXION SARL
- Statut juridique : SARL au capital de 12 000€
- Coordonnées : 14 Rue des Alouettes
69 001 LYON
- Effectif : 45 salariés dont 12 dans le service commercial avec un taux d'encadrement

de 11%.

- Métier de l'entreprise : Vente de fournitures de bureau pour professionnels

Bien entendu vous pouvez intégrer des visuels afin de rendre votre présentation agréable.

Missions préparatoires :

Pour cette partie, le travail en amont n'est pas très important. Vous pouvez interroger votre tuteur ou bien récolter de l'information sur www.société.com pour les informations globales.

Exemple : Diapositive 2

HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

- 1991 : Création de l'entreprise : 2 associés Mr X et Mme Y
- 1993 : L'entreprise recrute 3 personnes
- 1995 : Création du service commercial avec une première embauche.
- Etc....

Missions préparatoires :

En fonction de la taille de votre entreprise, vous pourrez compléter votre présentation avec des annexes afin d'étayer au mieux vos propos (Exemple : bibliographie des dirigeants, photos de l'équipe, des locaux, capture d'écran sur Intranet....)

II. IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

Identification demande un peu plus de recherche que la partie précédente. Vous allez commencer à annoncer à votre juridique les spécificités de votre activité. La structure comprend le régime social, l'environnement fiscal. Cette partie est plus approfondie que le simple statut.

Liste des régimes sociaux possibles :

(Source : www.devenir-artisan.fr)

Régime des assimilés salariés	Régime des non-salariés (TNS)*
Dirigeants concernés	
<ul style="list-style-type: none"> - gérant minoritaire ou égalitaire d'une SARL - gérant non associé de SARL - président et directeur général d'une SA - président de SAS 	<ul style="list-style-type: none"> - entrepreneur individuel - gérant et associé de SNC - gérant majoritaire de SARL - gérant associé unique d'EURL

Au niveau de l'environnement fiscal :

(Source : www.devenir-artisan.fr)

IR signifie Impôt sur le revenu, IS Impot sur les sociétés.

Forme juridique	Impôt applicable	Impôt pour lequel peut opter l'entreprise
Entreprise individuelle	IR	IS, option possible uniquement sous le régime de l'EIRL *
EURL, SNC (société en nom collectif)	IR	IS
SARL, SA, Coopératives	IS	IR pour les SARL de famille**, et sous certaines conditions, pour les SARL et SA

Exemple de diapositive :

<p>IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Structure juridique : Deux gérants égaux. Société imposée à l'IS.
--

- Place dans le réseau et dans le marché :

3^{ème} sur le marché des fournitures de bureau avec une part de marché de 32%

Missions préparatoires :

La place du marché dans le réseau nécessite une recherche d'information auprès de votre tuteur de stage mais également sur Internet. La place du marché dans le réseau doit permettre de positionner l'entreprise. Est-elle leader ? Challenger ? Suiveur ? Spécialiste.

Vous devrez nécessairement pouvoir prouver ce que vous avancez en apportant des documents de preuves.

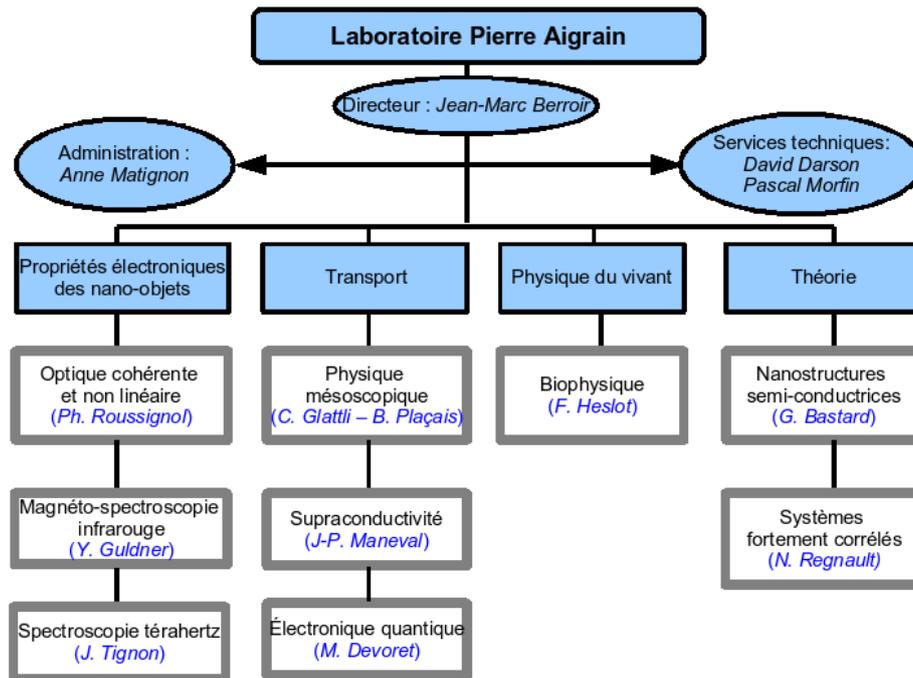
III. ORGANIGRAMME

Cette partie doit avec 2 diapositives maximum qui doivent comporter :

- Organigramme
- Descriptif des activités de l'entreprise

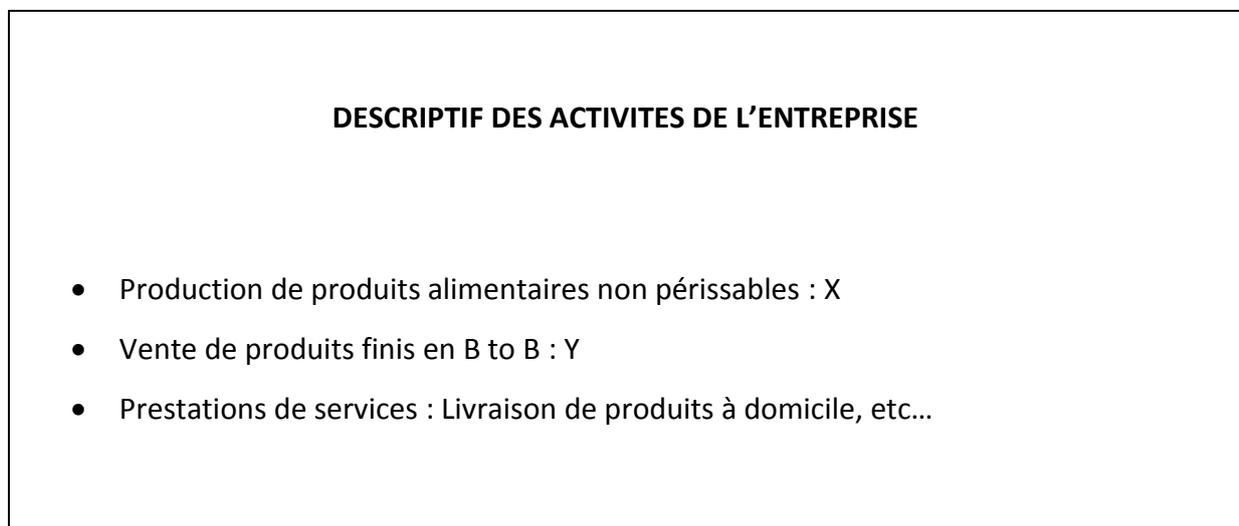
Il s'agit davantage d'une présentation que d'une analyse donc ne passer pas trop de temps à complexifier cette partie.

Vous trouverez ci-dessous un exemple d'organigramme hiérarchico-fonctionnel.



Le descriptif des activités de l'entreprise permet d'avoir une vision précise de ce qui est réalisé dans l'entreprise.

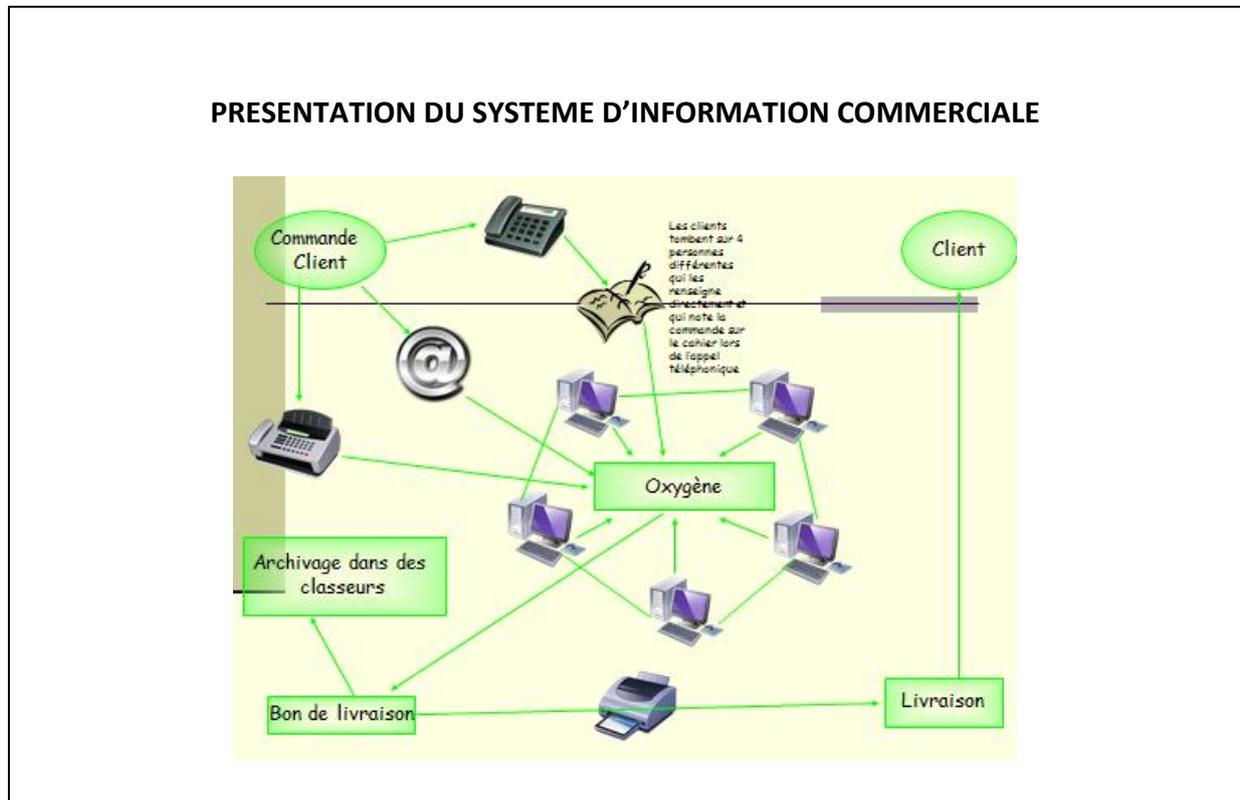
Exemple :



IV. SYSTEME D'INFORMATION COMMERCIALE

Sur cette partie, un schéma sur une diapositive permet de bien appréhender l'ensemble du système d'information commerciale. Plusieurs captures d'écran en annexe permettent au jury de visualiser votre liberté d'action.

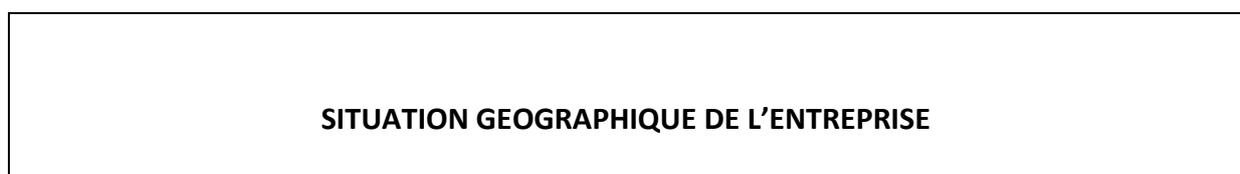
Exemple de schéma :



V. ENVIRONNEMENT DU MARCHE ET ORGANISATION

- Situation géographique : Cette diapositive donne des précisions sur lieu et l'accessibilité. Il faut cependant rester synthétique.

Exemple de diapositive :



Coordonnées : 14 Rue des Alouettes

69001 LYON

Conditions d'accès : Bus : 47, 32, 60

Métro : B

Gare de part Dieu TGV :

- 1h45 de Marseille

- 2h de Paris

Easy Jet Lyon St Exupéry:

- 30 min en voiture / taxi

- 45 min en transport en commun

- Etude de la zone d'activité de l'entreprise : La 1^{ère} diapositive doit permettre de visualiser la zone sur une carte géographique. La seconde permet de l'expliquer.

Exemples de diapositives :

Zone de chalandise



- Zone primaire
: Lyon
- Zone secondaire
: Rhône-Alpes
- Zone tertiaire :
Paris, Marseille,
Bordeaux

ETUDE DE LA ZONE D'ACTIVITE

Nous pouvons dénombrer 54 330 entreprises de 1 à 9 salariés sur Lyon, 3 385 de 10 à 19 et 2600 de 20 à 49.

Notre zone d'activité :

- Lyon intra muros (contrat régulier) car nous avons beaucoup d'écoles de commerce partenaires
-
- Région Rhône Alpes qui est notre zone secondaire = beaucoup d'écoles, d'entreprises sur la région
- Le reste de la France par le biais de nos différents référencements, contacts, salons Parisiens, mais cela reste des cas isolés (essentiellement Paris, Marseille, Bordeaux).

- Etude de l'environnement de l'entreprise :

Exemple de diapositive :

ETUDE DE L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

- **Juridique** : Loi du 4 Mai 2004, OPCA, ANI du 7 Janvier 2009
- **Economique** : Budget de la formation professionnelle (6milliard d'euros), Bilan de compétences , Apprentissage / formation continue (641,932 millions d'euros), demandeurs d'emplois (203,2 millions d'euros)
- **Technologique** : FOAD
- **Démographique** : Nombre de demandeurs d'emplois : 2 627 300 personnes, en constante hausse. Nombre de TPE en Rhône Alpes : 191 400 entreprises, PME de 10 à 49 salariés : 19 260 et 4200 entreprises de plus de 50salariés.
- **Socioculturel** : Formation = atout incontournable pour les salariés et les dirigeants
- **Ecologique** : Favoriser Internet, les mails, les PDF ...

- Positionnement de l'entreprise dans son marché : offre et demande. La diapositive donne de l'information sur la place de l'entreprise via une carte perceptuelle par exemple.

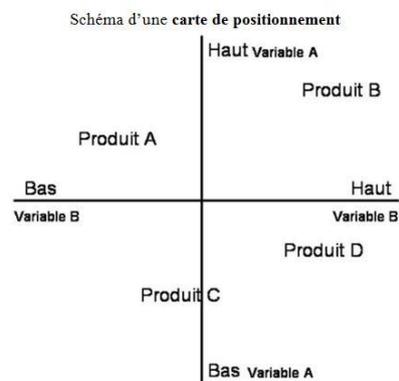
Les missions préparatoires permettent d'approfondir ce travail et de réaliser une véritable étude de marché.

Exemple de diapositive :

POSITIONNEMENT DE L'ENTREPRISE SUR SON MARCHÉ

- PME de 45 salariés, nouveau concept sur Lyon
- Bonne image via l'équipe commerciale et la qualité des produits
- 90% de clients fidélisés
- 93 des clients satisfaits

Carte perceptuelle :



- Etude de la concurrence de l'entreprise : Le power point est un condensé de votre travail de missions préparatoires.
L'étude de la concurrence doit être réalisé sous format « tableau comparatif en annexe.

Exemple de diapositive :

ETUDE DE LA CONCURRENCE DE L'ENTREPRISE

- **Concurrence directe: OFFICE DEPOT, BURO VALLEE**

- **Concurrence indirecte: 6 papeteries et grandes surfaces spécialisées**
- **Similitudes: Type de clientèle, produits proposés.**
- **Avantages concurrentielles: Image de notoriété plus importante dans une certaine zone, qualité du service et réactivité.**

- Analyse de la clientèle de l'entreprise : La mission préparatoire permet de synthétiser votre power point. Une analyse par la loi de PARETO ou la méthode ABC peut être intéressante à utiliser pour avoir des résultats concrets. Comme pour l'étude de concurrence, le power point en est la synthèse.

Exemple de diapositive :

ANALYSE DE LA CLIENTELE DE L'ENTREPRISE

- **95% de B to B**
- **Client de 30 à 50ans=Personne d'expérience**
- **Clientèle diverses: Directeur, Service achats, Responsable de formation.**
- **64% de grandes entreprises**
- **Fréquences d'achats très diverses des clients**

VI. POLITIQUE COMMERCIALE et ROLE DE L'APPRENANT

Ces deux dernières parties sont descriptives, vous devez donner le MIX de l'entreprise : Produit, prix, Distribution, Communication sur une diapositive. Sur la 2^{ème} diapositive, vous devez lister votre rôle en privilégiant la partie commerciale.

QUIZZ

1. Qu'est-ce que la structure juridique d'une entreprise ?

- a. Il s'agit du statut juridique de l'entreprise en fonction de sa taille.
- b. C'est le régime social, l'environnement fiscal.**
- c. C'est le choix du mode de gestion et de comptabilité que l'on a choisi au départ.
- d. Il s'agit du statut en fonction du capital choisi.

2. Qu'est-ce que le système d'information commerciale ?

- a. C'est un schéma qui permet de repérer l'entrée, la sortie et l'analyse de l'information commerciale de l'entreprise.**
- b. C'est un schéma qui permet de mettre en avant la gestion de la relation avec le fournisseur.
- c. C'est un système qui met en avant l'information globale de l'entreprise.
- d. C'est un système qui permet de faire des reportings et les analyser.

3. La zone de chalandise (ou d'activité) est une analyse de la clientèle qui s'effectue en :

- a. 1 zone.
- b. 2 zones.
- c. 3 zones.**
- d. 4 zones.

4. L'étude de l'environnement de l'entreprise permet de faire une analyse sur :

- a. **Le macro environnement.**
- b. Le microenvironnement.
- c. L'ensemble des éléments externes de l'entreprise.
- d. L'ensemble des éléments internes de l'entreprise.

5. L'analyse de la clientèle peut être effectuée avec la méthode suivante :

- a. La loi de Reilly.
- b. **La loi de Pareto.**
- c. La courbe de Gauss.
- d. La matrice d'Eisenhower.

6. La concurrence permet d'identifier :

- a. La concurrence du marché.
- b. La concurrence du positionnement.
- c. **La concurrence directe.**
- d. La concurrence internationale.

7. De quoi est composé de MIX de l'entreprise :

- a. Les 3 P
- b. **Les 4 P**
- c. Les 6 P
- d. Les 7 P

8. Le positionnement de l'entreprise sur son marché permet :

- a. D'analyser les produits que l'on vend.
- b. D'analyser la clientèle de l'entreprise.
- c. **De connaître sa place sur le marché.**
- d. D'analyser l'image de l'entreprise.

9. L'organigramme de l'entreprise à présenter doit être :

- a. En mode projet.
- b. Hiérarchique.
- c. Fonctionnel.
- d. Hiérarchico-fonctionnel.

10. L'environnement fiscal de l'entreprise se trouve :

- a. Dans la fiche d'identité de l'entreprise.
- b. L'identification de l'entreprise.
- c. Le système d'information commerciale.
- d. L'analyse de l'environnement.