

INSTITUT SUPERIEUR DE LA COMMUNICATION, DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT

RAPPORT DE STAGE



Par

RANDRETSA Koloina Soa

L1B1 Session d’été

Encadreur professionnel : Mandresy RANDRIAMIHARISOA

Responsable Commercial

Société « NIVO »

Année scolaire : 2016-2017

Juin 2017

SOMMAIRE

SOMMAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS

GLOSSAIRE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

INTRODUCTION

Partie 1 : PRESENTATION DE L’ENTREPRISE

Chapitre 1 : Identité et Historique de l’entreprise

Chapitre 2 : Structure Fonctionnelle

Partie 2 : RESULTATS DU STAGE

Chapitre 1 : Méthodologie d’approche

Chapitre 2 : Les acquis divers

BIBLIOGRAPHIE

WEBOGRAPHIE

LISTE DES ANNEXES

TABLE DES MATIERES

LISTE DES ABREVIATIONS

|  |  |
| --- | --- |
| ACRONYMES | DEVELOPPEMENT |
| ISCAM | Institut Supérieur de la Communication, des Affaires et du Management |
| RD | Recherche et Développement |
| CDD | Contrat à Durée Déterminée |
|  |  |

INTRODUCTION

Aujourd’hui, les étudiants pensent qu’après le lycée survient la liberté de tout faire. Pourtant, les études supérieures les aident à mieux s’intégrer dans le monde professionnel. Or, plusieurs d’entre eux se permettent de les négliger après le lycée ne pensant pas que tout cela prépare son avenir. Certes, il est facile de se procurer un petit travail de nos jours comme par exemple être photographe ou faire des petites ventes en ligne mais il lui sera dur de transformer ce petit travail en un vrai. Les passe-temps ne peuvent pas assouvir aux besoins futurs c’est pourquoi les jeunes bacheliers doivent continuer leur travail. Pour qu’ils apprennent mieux à connaître l’entreprise c’est pourquoi le stage en première année est un avantage pour les étudiants. Ce stage n’est peut-être qu’un stage de découverte mais pour l’étudiant, cela est déjà un grand pas dans son avenir.

Ce rapport est alors rédigé, non seulement pour témoigner l’importance du stage mais aussi pour expliquer comment une entreprise fonctionne, comment se répartit le travail dans une entreprise et comment le travail s’effectue. Ce stage permet donc d’orienter le stagiaire pour son choix de filière, pour le choix de poste qu’il ou elle envisage d’occuper. Ce qui est primordial pour l’avenir du jeune stagiaire. C’est pour cela que l’ISCAM tient à envoyer ses étudiants en stage dès sa première année.

NIVO, étant donc l’entreprise concernée, présente les aspects nécessaires pour découvrir le monde du professionnalisme. Certes, la société est peu reconnue par son identité commerciale mais à ses produits, mais c’est aussi pour cela qu’elle occupe la plus grande part sur le marché avec son produit « Nickel » d’un taux de 76%. Pourtant comme il était dit, elle est peu reconnue par son identité commerciale. C’est pourquoi ce rapport commence par la présentation de l’entreprise dont son historique et ses missions, suivie des compétences et de l’évolution acquises durant et après le stage.

Partie 1 :

PRESENTATION

DE

L’ENTREPRISE

**Chapitre 1 : Identité et Historique de l’entreprise**

1. **Historique de l’entreprise :**

Selon le document interne de l’entreprise, la société NIVO est une entreprise familiale créée en 2000. Au début d’année, la société a débuté à vendre des produits d’importations comme les médicaments et les savons de marque « le petit marseillais ». Puis, 2001 fut l’année de la première production et de la commercialisation de l’acide composé. C’est à ce moment que la marque « Nickel » a été créée. Ensuite de nouvelles gammes de produits sont produites au fil des années comme la liquide vaisselle, le lave vitre, le savon liquide lave main, l’eau de javel, etc. Puis en 2006, l’usine de production a été créée. Elle se trouve à Andranoro Ambohibao. Aujourd’hui la société est réputée pour la production grâce à la qualité et à l’efficacité de ses produits. Dernièrement, la société a fait du rebranding « Nickel devient nickel » pour la modernité et le dynamisme de l’entreprise envers ses concurrents

1. **Mission de la société NIVO :**

La principale mission de la société NIVO est de créer et de fournir « l’art » des produits pour l’entretien et le bien être à la maison. En effet l’entreprise propose une large gamme de produit d’entretien pour répondre aux besoins des clients en termes de produit de nettoyage. Elle offre également à ses clients des produits de bien-être. En effet, la société est le distributeur exclusif de plusieurs marques et de grande notoriété à l’échelle international.

1. **Objectif de la société NIVO :**

L’objectif de la société NIVO est d’améliorer continuellement la qualité des produits en les rendant plus efficaces, plus doux pour l’utilisateur. Il est à souligner également que la société est soucieuse du respect de l’environnement. C’est un paramètre primordial pour la société lors de la conception et fabrication des produits, tout comme le prix qui doit être abordable. Et lorsque ces critères ne sont pas satisfaits, la société opte pour l’importation et la distribution des meilleurs produits internationaux répondant à ces exigences.

1. **Activités de l’entreprise :**

La principale activité de l’entreprise est la production et la commercialisation des produits d’entretien sous la marque ombrelle NICKEL. En d’autres termes, l’entreprise fabrique des produits de nettoyant qui aident les gens à faire leurs ménages quotidien. Il existe plusieurs produits comme :

* La liquide vaisselle
* La lave main
* Le détartrant WC
* L’eau de Javel
* Le puissant nettoyant
* Le déboucheur
* Le liquide lave lessive
* Et le lave sanitaire

Il est à préciser que ces produits sont présentés sous différentes qualité ayant de 500 millilitres à 5 litres. Il est à remarquer également que l’entreprise cherche toujours à innover, à rendre encore plus meilleure ses produits dans le but de satisfaire encore plus les utilisateurs. A part la production et commercialisation des produits d’entretien, la société est également distributeur de certaines grandes marques internationalement reconnues comme : Biolane, Nutricap, le Petit Marseillais, Lecitone, Listérine et la Force G

1. **Les ressources humaines :**

La société NIVO est une société anonyme dont le nombre total des employés est de 53. Ces employés sont repartis dans divers départements.

Le premier département est la production, s’occupant de tous ce qui est transformation de matière première jusqu’au produit fini. Ce département inclus également les personnels qui sont dans la recherche et développement et les chimistes ayant comme objectif la mise au point de la qualité de chaque produit avant le lancement en production. On peut également citer le conditionnement qui est toujours dans le département production. Il y a deux étapes à suivre. En première, il existe des préformes que l’entreprise importe pour faire ses bouteilles. Grâce à ces préformes, des machines appelées souffleuse vont souffler ses préformes en bouteille des produits, la pose de l’étiquette et la mise en pack.

La deuxième est la logistique qui s’occupe surtout de la livraison des produits auprès des clients revendeurs. Il regroupe les transporteurs et le coordonnateur.

Ensuite le troisième département, qui est l’approvisionnement, s’occupe de tout ce qui est achat des matières premières ou des matériels que l’entreprise a besoin pour le développement de ses activités. Ces achats peuvent être en local ou en import.

Puis le quatrième département, le commercial qui a pour mission de vendre les produits auprès des revendeurs dont les grandes surfaces et les grossistes. A part la vente, les commerciaux sont également chargés de faire des prospections en vue d’élargir les portefeuilles clients. Ils s’occupent de tous ce qui est vente dans les provinces.

Le cinquième département est le marketing qui est actuellement en train de définir une stratégie de communication de chaque produit pour qu’il soit connu et acheté par les utilisateurs. A part la communication, ce département réfléchit également à des innovations que ce soit sur le produit proprement dit, que ce soit sur son conditionnement. En d’autres termes, le département marketing a pour mission d’améliorer la qualité et le design de chaque produit.

L’avant dernier département est constitué par l’administration et la finance qui s’occupe en général de la partie gestion et finance de l’entreprise. La ressource humaine également rattachée à ce département.

Enfin, le département export a été créé récemment car l’entreprise envisage d’étendre son marché sur le marché africain à partir de cette année

La répartition du personnel est représentée dans le tableau ci-dessous.

|  |  |
| --- | --- |
| **DEPARTEMENT** | **EFFECTIF DU PERSONNEL** |
| Président Directeur Général | 1 |
| Directeur Général | 1 |
| Responsable production | 1 |
| Ingénieur chimiste | 3 |
| Responsable maintenance | 1 |
| Agent de fabrication | 1 |
| Manœuvres | 6 |
| Responsable conditionnement | 1 |
| Ouvrières | 14 |
| Responsable logistique | 8 |
| Responsable approvisionnement | 2 |
| Magasinier | 2 |
| Responsable commercial | 1 |
| Commercial | 4 |
| Responsable marketing | 1 |
| Responsable export | 1 |
| Responsable Administratif et financier | 1 |
| Facturation | 3 |
| Total | 53 |

Source : Document interne de l’entreprise, 2016

1. **L’environnement de l’entreprise :**

**Chapitre 2 : Structure Fonctionnelle de l’entreprise**

* Le Directeur Général, étant dirigeant, il n’a qu’une seule grande fonction, qui est de gérer son personnel. Ceux qui sont en relation directe avec lui ici sont, en tout premier lieu, son assistant et ses stagiaires, puis les managers. Toute décision est prise par le directeur et lui seul dispose du droit de valider une idée qui est ensuite réalisée pour le développement du commerce.
* L’assistant directeur occupe deux fonctions primordiales dont la première consiste à son travail habituel qui est d’accompagner et épauler le directeur dans ce qu’il juge être bon pour son établissement. Il s’agit en partie de tous les paperasses existantes reliées aux apports du directeur lors de la création de l’entité. Sa deuxième fonction consiste à gérer la maintenance, l'amélioration de l'équipement de production et son adaptation aux évolutions d'organisation ou de technologies. Généralement, lorsque les matériels sont usés, on fait appel au Responsable maintenance et cela revient aussi à l’assistant du directeur.
* Habituellement, les stagiaires sont recrutés par les manager. Ici, il s’agit du directeur lui-même qui possède deux stagiaires à sa disposition. Le travail des stagiaires dépendent de son employé. Ici, les deux stagiaires ont pour fonction de créer une application afin d’acheter n’importe quel produit de l’entreprise via internet comme les systèmes AirtelMoney, OrangeMoney ou MVola.
* La Finance Manager occupe deux grandes fonctions. D’une part, elle gère les employés. La relation entre employés se fait en elle-même, son travail est reliée plutôt à la rémunération du personnel et au recrutement, les stagiaires non compris. Tous ce qui est en relation avec le trésor de l’entreprise, c’est à elle de le gérer. Elle est donc, à la fois responsable des ressources humaines et responsable de la comptabilité de l’entreprise. Ce qui nous amène à sa deuxième fonction. La finance manager préside toutes les entrées et les sorties d’argent de l’entreprise. D’où ces deux subordonnées occupant le poste services financiers. Cette affectation se divise en deux responsabilités pour chacune des auxiliaires. Une, qui se charge des comptes effectuées par le client (chèque, règlement en espèce, facturation…) et une autre pour les comptes reliées au fournisseur (chèque, règlement en espèce, facturation…) et à la banque.
* Le RD Manager, se charge de tous les produits fraîchement renouvelés. Comme le nom du poste l’indique, il est le créateur des nouvelles modifications dans les composants du produit, que ce soit chimique ou naturel. Son rôle est de réaliser les nouveaux goûts que les acheteurs cherchent. Il actualise les produits existants pour trouver une meilleure version de celui-ci. Pourtant un seul chercheur et développeur ne peut accomplir une aussi grande obligation c’est pourquoi il est aidé par deux subalternes : un ingénieur chimiste et un docteur chimiste. Pour s’assurer que le produit ne soit pas nuisible pour l’employeur.
* Le logistic Manager a deux rôles : la planification, qui consiste à organiser les livraisons des produits dès son départ de l’usine à la réception aux clients et l’anticipation, qui consiste à prévoir en cas de commande subite. Explicitement, si une commande n’est pas passée avant l’heure de départ des transports, pourtant les livreurs ne sont plus aptes à remettre les produits vue la différence entre la nouvelle commande de son trajet de livraison, or qu’il est inconvenable pour l’entreprise d’annuler un achat comme c’est équivaut à une perte d’argent, les décisions sont remises au responsable logistique. Il dirige donc tous ceux qui se chargent des livraisons dont les chauffeurs, les aides chauffeurs, les préparateurs et les contrôleurs.
* Le Packing Manager, comme le poste l’indique s’occupe surtout de contrôler les produits en pacs, c’est-à-dire les produits allant aux distributeurs et aux grossistes. Il s’occupe de les emballer en groupe de 14, 25, selon les produits « Nickel ». Il a donc son personnel qui est composé des préparateurs et des temporaires (les travailleurs à CDD)
* Le Procurment Manager, se charge de tout ce qui est en rapport avec l’approvisionnement que ce soit à l’usine ou au siège social. Il est le premier responsable lorsque l’entreprise doit s’alimenter. Il est donc en relation directe avec les fournisseurs. Dans son équipe, il y a l’agent d’approvisionnement, qui est, si on peut le dire, l’assistante directe du manager l’aidant au sein de l’entreprise, et les superviseurs de stocks, qui évaluent les entrées et les sorties des matières premières et les outils nécessaires pour la confection du produit, contrôlant les restes chaque fin du mois en faisant un inventaire. Contrairement à l’agent, les superviseurs travaillent depuis l’usine mais restent dans les traditionnels du responsable d’approvisionnement.
* Le commercial Manager, administre le côté commerce, le côté marketing mais également le côté communiqué de l’entreprise. Son travail est le plus diversifié parmi tous ces départements, et c’est pour cela que son équipe de travail est la plus nombreuse :
* Le commerce concerne les ventes directes que l’entreprise effectue, les vérifications de la fidélité des clients, ainsi que la révision de qui sont utilisateurs ou potentiellement utilisateurs du produit Nickel. Dans cette filiation demeurent les représentantes commerciales s’occupant essentiellement de la vérification de la fidélité et de la révision des cibles de l’entreprise, ce qui nous amène au fait que les commerciaux passent pratiquement le plus de leurs temps sur le marché qu’au bureau, leur travail est surtout basé sur les échanges directs avec les clients sur le marché. En dessous des représentantes commerciales se trouve le commercial, vente directe. La différence entre les deux postes concerne l’emplacement où chacun d’eux se positionnent ; les représentantes naviguent entre le bureau et le marché contrairement au commercial qui reste sur le marché.
* La société, productrice de produits à base d’éléments chimiques et d’éléments naturels, est aussi commerçante des produits de nutriment pour le corps et pour les cheveux. La deuxième activité de la firme nécessite alors un consultant apportant aux médecins l’information scientifique et technique sur les composants des produits que l’établissement vend. D’où la présence d’un délégué médical. La distribution des produits pour corps et pour cheveux nécessite un connaisseur de ces produits. C’est d’ailleurs le rôle du délégué médical. Non seulement elle rassure les médecins du risque de l’emploi de ces produits mais elle est aussi la première à savoir comment les utilisés. Elle est donc à la fois délégué médicale et conseillère pour le mode de traitement des produits. C’est pourquoi, en sa possession, se trouve une animatrice médicale, à la fois délégué junior. Ces deux titres ne peuvent aller séparément, vu que la mission d’une animatrice est de vendre les nouveaux produits importés. C’est-à-dire, elle doit connaître en premier lieu les produits qu’elle vend pour mieux réaliser la vente, et dans cette connaissance se trouve le mode d’emploi. Tout cela, pour convaincre les plus grands clients de la société à acheter les nouveaux produits que même elle n’a pas encore testés. Le plus grand atout d’une animatrice ou d’un animateur est donc le pouvoir de la persuasion.
* Le chef Merchandiser a pour rôle d’optimiser la rentabilité d’un point de vente est de ses produits. C’est-à-dire, il s’assure que les articles de l’entreprise possèdent le trait d’allocation des surfaces d’exposition des produits dans les points de vente et à la présentation de ses produits. L’objectif étant de maximiser les ventes ou les marges.\* Ensuite, il est aussi responsable de l’aspect visuel lors d’un évènement quelconque où l’entreprise s’y participe. A son contrôle se trouve le merchandiser commercial, qui lui aussi effectue les mêmes tâches que celui de son manager.
* Puis, l’assistante Marketing. Elle s’occupe surtout l’aspect de la télécommunication et des sites web dont les spots publicitaires et son contenu, les images publiées dans ses sites, notamment dans sa page Facebook, son site « nivo.mg »... Elle décide donc du message que l’entreprise fait parvenir aux tété-spectateurs, s’assurant que les informations soient accessibles à tous, facile à comprendre et bien sûr, facile à retenir. D’ailleurs, elle s’occupe aussi de l’image de marque de la société. Sachant notamment que le but de cette image et de vendre le produit d’après son aspect extérieur, aussi c’est le plus grand rôle de l’emballage. En outre, l’assistante marketing est une vendeuse indirecte du produit Nickel puisqu’elle booste la vente du produit en concevant son image (emballage, logo, couleur…).

Remarque : Le RD Manager, le Logistic Manager ainsi que le Packing Manager travaillent évidemment à l’usine. Puisque la fabrication se fait en usine, les contrôles et les mains d’œuvres y sont effectués d’où les responsables y sont affectés. La recherche de nouveau composant – comme il se pourrait que ce soit chimique – il est donc indispensable que les expériences soient effectuées dans un endroit isolé de l’étouffant quartier.

En outre, tous ceux qui sont en rapport direct avec les produits se trouvent à l’usine, contrairement aux autres qui sont en rapport avec l’environnement externe de l’entreprise qui s’exécutent au siège social dont la Finance Manager, le Procurment Manager ou encore le Commercial Manager.

L’organigramme de l’entreprise est présenté ci-après :

Source : Auteur, 2017

Préparateur

Temporaire

Stagiaire

**Moi**

Chauffeur / Aide Chauffeur

Préparateur

Contrôleur

Assistante Marketing

Rebecca

Merchandiser Commercial

Feno

Chef Merchandiser

Rindra

Délégué Junior / Animatrice Médical

Diary

Délégué Médical

Docteur Eva

Commercial vente directe

Rajo

Représentante Commerciale

Holly / Nantenaina

1. **Fiche Signalétique :**

La société NIVO est une société anonyme. Son siège se trouve au 58 Avenue Andrianampoinimerina, Analakely. Les coordonnées fiscales de l’entreprise sont présentées ci-après :

* Raison sociale : NIVO Madagascar
* Numéro d’Identification Fiscale : 30000810825
* Numéro Statistique : 46101112000 0 00276

1. **L’environnement externe de l’entreprise**:
2. Les fournisseurs de l’entreprise :

Etant producteur de liquide vaisselle, l’entreprise travaille avec des fournisseurs étrangers pour, par exemple parfumer son produit. Tous les matériels que l’entreprise a besoin nécessitent des achats chez son ravitailleur lui fournissent.

L’entreprise possède donc plusieurs fournisseurs dont spécialement les fournisseurs de matières premières, et les fournisseurs de matériels. Ceci dit, il est donc, sans aucun doute, que

Partie 2 :

RESULTATS DU STAGE

**Chapitre 1 : Méthodologie d’approche**

Dans cette partie, le chronogramme est présenté pour mieux évaluer ce que l’étudiant a effectué durant les quatre semaines de stage.

Tableau : Chronogramme

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tâches | S1 | S2 | S3 | S4 |
| Entretien |  |  |  |  |
|
| Observation |  |  |  |  |
|
| Etude de marché |  |  |  |  |
|
| Remise d'un roll up chez KdoPub |  |  |  |  |
|
| Classification factures |  |  |  |  |
|  |
| Versement chèque BFV-SG |  |  |  |  |
|  |
| Conception Plan média |  |  |  |  |
|  |
| Visite Usine |  |  |  |  |
|  |
| Rédaction Rapport de stage |  |  |  |  |
|  |  |
| Récupération du roll up chez KdoPub |  |  |  |  |
|

Source : Auteur, 2017

1. **Les outils de recherche :**

Cette partie sera consacrée à la description des outils utilisés permettant à l’obtention des informations. En premier lieu les sources primaires les observations comprises, puis les sources secondaires dont les webiographies et les bibliographies.

1. **Les sources primaires :**

Il s’agit ici des entretiens et des observations effectuées pour fournir les informations nécessaires aidant à la rédaction du rapport.

* L’observation : On peut classer néanmoins les observations en source secondaire cependant les renseignements rédigées sont la combinaison des analyses réalisées et des documentations feuilletées durant le stage dans l’entreprise. C’est pourquoi, l’observation est classée dans les sources secondaires, puisqu’il y avait support pour la rédaction du rapport. Ces annotations sont surtout effectuées lors de la première semaine de stage, afin de mieux se familiariser avec les postes qui se trouvaient dans la boîte. Comme il a été mentionné au début du rapport, le stage effectué en première année donne à l’étudiant une occasion d’opter pour sa filière ce qui déterminera son choix du travail. En observant donc les travails de chaque manager, l’étudiant a un aperçu de tous les filières qui lui sont ouvertes en deuxième année.
* L’entretien : Comme à chaque début de stage, l’étudiant doit effectuer un entretien pour intégrer la société. Ainsi, il commence déjà à avoir un aspect – même un peu flou – de l’entreprise. Au cours du stage, pour faciliter le choix de filière, il doit effectuer des entretiens auprès des managers respectifs. C’est pourquoi, le rapport. Les entretiens effectués aident l’élève à le rédiger notamment au niveau des explications de chacun des fonctions et des responsabilités de chaque salarié dans l’entreprise. Les entretiens varient selon les occupations : ils peuvent être instantanés, ou bien l’élève doit prendre rendez-vous si le concerné occupe une place considérable dans l’entreprise. Dans cette entreprise, les entretiens varient selon les préoccupations de chaque manager. Seule l’entrevue avec le Directeur doit être décente.

1. **Les sources secondaires :**

Il s’agit surtout des supports que l’étudiant a utilisés pour l’aider dans la rédaction du rapport. Cela peut être un site ou aussi des livres, documents externes de l’entreprise, c’est-à-dire les documents qu’il a consultés n’ayant aucune relation avec les archives que l’entreprise possède.

1. **Les activités :**

Comme il a été précisé, l’entreprise est commerçante des produits étrangers comme le savon de marseillais ou aussi les soins pour cheveux.

* L’identification des produits consiste à identifier sur le marché les produits concurrents de Vitality’s. Vitality’s est une marque de coloration de cheveux et soins pour cheveux abîmés. NIVO étant aussi distributeur de produits universels décide de partager ces nouveaux produits, fraîchement lancés sur le marché malgache. Pour se faire, l’étude de marché est don immanquable. En cela consiste en premier lieu la connaissance du produit lancé. Cette familiarisation est primordiale pour la présentation du produit sur le marché, d’où la recherche des bénéfices du produit. Puis, la connaissance des diversifications que le produit peut offrir aux acheteurs. Il s’agit ici de la gamme de produits que Vitality’s accorde à ses nouveaux clients potentiels. La diversification de la gamme de cette marque est effectivement large permettant la facilité de l’achat de ses produits. En cette gamme comportent les colorations pour cheveux rassurant le client lors de sa première coloration, l’intensificateur pour les cheveux colorés ravivant la coloration de base des cheveux, les soins pour cheveux abîmes mais aussi pour les cheveux ondulés. Vitality’s ne consiste pas uniquement à la clientèle féminine, elle produit en surplus des produits pour hommes. Il est à considérer que les soins de la marque Vitality’s « For Men » sont vendus collectivement, comprenant les soins pour cheveux, pour barbe et pour le corps. Sachant donc les produits à présenter et son mode d’emploi, il est donc indéniable d’effectuer une étude du marché concurrentiel. Cette étude consiste à évaluer les produits de la concurrence sur le marché dont son prix, sa qualité, sa gamme. Nous constatons alors qu’après cette étude, la principale concurrente de Vitality’s est L’Oréal.
* KdoPub est une agence graphique s’occupant des aspects visuels des panneaux, des flyers ou encore des affiches publicitaires d’une société, c’est ce qui d’elle une agence de communication puisque ses activités élargissent ses réseaux. Et il se trouve que la société anonyme Nivo fait partie de ce réseau. Les deux offices sont dits en collaboration. De ce fait, Nivo peut être évoquée comme cliente de KdoPub, l’aidant ainsi à créer ses marchandes spécialement le roll up de l’entreprise. Un roll up est un élément de signalétique salon qui prend la forme d'un kakémono placé sur un enrouleur et qui se déplie en quelques secondes.
* Comme toute influente entreprise, lors de la fin du mois, l’entreprise relance les factures non payées des clients. La classification des factures consiste à consulter ces dites factures pour pointer les factures non payées. Cette classification diffère selon l’entreprise. Dans celle-là, les factures sont classées en ordre alphabétique venant de A à D, de E à H de R à T, de U à Z et le reste combiné dans un même glossaire. Cette comptabilité regroupe l’entreprise-cliente, les factures de l’échange et la date de remise des produits. Il est certain que la facture est éditée avec le nom du client, le montant des échanges, et la date de l’échange. La classification des factures facilite donc l’apurement de l’état de la caisse. Elle permet de renvoyer une relance à la clientèle lors du non-respect de la date d’échéance convenue lors de l’achat. Il est donc évident que ce travail revient au département finance de l’entreprise.
* Le versement par chèque est aussi une tâche dont le département comptabilité s’occupe. Cela consiste à verser un chèque à la banque pour le compte de l’entreprise venant de ses clients. Une banque peut verser les chèques d’une autre banque cela va de soit. Par contre les écritures ne sont pas les mêmes. Les chèques à verser d’une même banque s’écrit sur un seul et unique bordereau, néanmoins, si les chèques à verser sont de la banque où l’on les verse, les écritures se font personnellement et séparément, c’est-à-dire une écriture est équivaut à un bordereau.
* Le poste marketing met en principale sa relation avec l’extérieur afin de mieux vendre les produits de l’entreprise. Ce poste a donc deux grands rôles : vendre et communiquer. Et il se trouve que la conception d’un plan média revient à l’occupant de ce poste. Le plan média, également appelé Media planning jusqu'en 1985, est le terme englobant l'ensemble des opérations et études nécessaires à la définition des critères de diffusion publicitaire d'un produit. Le marketeur arrange donc ce plan média pour voir combien de fois le spot est diffusé sur les chaînes de télévision. Non seulement, il permet de savoir le nombre de diffusions des spots, mais il permet aussi d’identifier les partenaires de l’entreprise sur le plan communication. Le plan média est un plan précis accommodant alors les chaînes collaborateurs de l’entreprise, les nombres de diffusions des spots publicitaires mais aussi l’heure où la diffusion doit passer. Cette précision permet de bien vérifier qui sont les partenaires loyaux de l’entreprise ;

Remarque : Les spots publicitaires sont conçus par le marketeur à titre de promotion pour les produits fraîchement lancés. Cela inclut les messages que le spot fait parvenir aux téléspectateurs. Par contre les images publiées sont partagées avec une agence de publicité. Le marketeur ne décide pas des images que le spot diffuse, il doit être en accord avec ses partenaires. Il est aussi plus facile et plus convaincant de travailler avec un spécialiste de la télévision lors de la conception d’une publicité. Plus de débat permet d’affiner les messages que la campagne veut transmettre.

* Etant créateur de produit, l’entreprise a son propre usine. Une usine est l’endroit où la production, la transformation, la confection se font. C’est l’endroit le plus important pour un producteur, c’est pourquoi chaque manager siégeant au bureau, notamment le commercial manager et le Procurment manager vérifient le fonctionnement dans l’usine au moins trois fois tous les mois. Chaque travailleur doit travailler en synergie pour le bon fonctionnement de la production. C’est pourquoi les superviseurs sur place sont principalement les contrôleurs qui sont en relation directe avec les manœuvres. L’usine est assez grande pour que chaque division détienne une espace. L’usine se partage en trois divisions.

La première, réalisant les conditionnements des produits Nickel. Ici, le conditionnement s’agit des bouteilles diverses telles que les bouteilles de 500ML, de 750ML, de 1L, de 5L ou encore des 350ML ; et des bouchons relatives à chaque bouteille. Il est à noter que l’embarquement des produits et les vérifications lors d’une livraison se fait à cette division. Ne prenant pas beaucoup de place, la fabrication des conditionnements par machine, il reste encore une espace très spacieuse pour la vérification des produits pendant leur départ pour la livraison. Il est donc apparent que le Logistic Manager se trouve aussi à la première division.

A la deuxième division se trouve la confection du liquide. C’est-à-dire, la fabrication des produits Nickel. Il est à préciser que cet agencement consiste à reproduire ce que le test dans le pilote a effectué, soulignant aussi le fait que le pilote se trouve à la première division en tant que département Recherche et Développement. Ainsi, les tests exécutés au pilote seront ensuite envoyés à la grande échelle (fabrication). La fabrication en quantité revient donc à la fabrication se trouvant à la deuxième division de l’usine. Par contre, le pilote est consacré pour la recherche et le développement des produits Nickel, pour le côté chimique de la production.

A la troisième division se trouve la finition. Le terme finition ici désigne le « Packaging » où le produit est définitivement accompli et prêt à être vendu. Le « Packaging » sert à amasser le produit à son emballage. Sans oublier les achèvements qui constituent au collage des étiquettes et à l’emballage des produits en pack. Les temporaires ne sont pas les seuls à travailler à la dernière division. Les achats des matériels se font aussi dans cette partie, donc les responsables qui sont les superviseurs des stocks s’y trouvent aussi ainsi que les stocks de l’usine comme les étiquettes, les bouteilles ou encore les buchons.

Il est alors perçu que l’usine est le plus important endroit que l’entreprise possède en tant que créateur et de producteur de Nickel.