

TD N° 1 SI (2° A Licence)

L'entreprise familiale CHOLUX fabrique et commercialise des chaussures ainsi que certains composants (semelles, lacets etc...). Elle est composée d'une direction technique assurant la production et la maintenance des machines, d'une direction commerciale s'occupant des achats de matières premières, des ventes, des commandes des clients, de la facturation, de la prospection et publicité, et d'une direction de l'administration prenant en charge les activités de gestion du personnel, de la comptabilité et des finances. Ces structures sont rattachées à la direction générale auprès de laquelle se trouvent des services généraux (conseil, recherche et conception de nouveaux produits, modèles, de nouvelles techniques etc...).

Le cas considéré se rapporte au système de la direction commerciale. Les achats se font avec des commandes auprès des fournisseurs selon les besoins du service de production sur la base d'un planning de fabrication. Un magasin assure la réception et le stockage des matières premières.

Le service de vente s'appuie sur des représentants s'occupant de la prospection et des visites de clients détaillants; Les clients importants s'adressent directement à ce service et peuvent signer des conventions de vente (offrant certains avantages au client en contrepartie du respect de certaines conditions de vente au consommateur). Ce service s'occupe de la prise de commandes, de leurs modifications éventuellement, et de leur suivi. Un magasin assure le stockage des produits fabriqués, la préparation et l'envoi des livraisons.

Le service facturation établit les factures, et le service comptabilité et finances assure les paiements des achats, les encaissements des ventes et leur comptabilisation.

Périodiquement, on établit un catalogue des produits fabriqués qui se répartissent selon les modèles.

Les informations prises en compte dans la vente des produits sont : N° bon commande (du client), sa date, code produit et quantité commandée, caractéristiques du produit, référence commande (donnée par CHOLUX), N° du client, sa désignation, son adresse de livraison, son adresse électronique (E-MAIL), son N° de téléphone, son N° de Fax, le N° de la convention client, la période de validité (date début et date fin), le N° de bon de livraison, la date de livraison, la quantité livrée pour chaque produit, le n° de facture, la date de facturation, la quantité facturée et le prix de vente unitaire pour chaque produit, le montant de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée), le montant total TTC (toutes taxes comprises)(1), montant remise(2) et le montant total net de la facture (=1-2). On ajoute le contexte suivant :

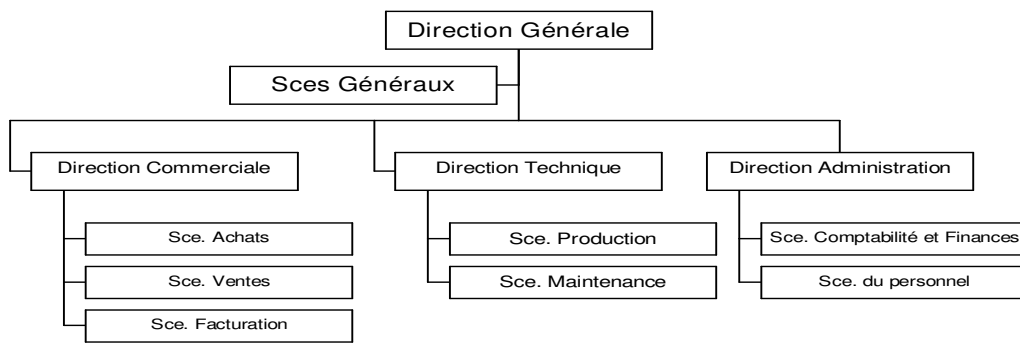
- Un bon de commande, de livraison ou une facture peut contenir plusieurs lignes produits.
- Un client peut passer plusieurs commandes.
- Une commande peut donner lieu à plusieurs livraisons.
- Une livraison donne lieu à une facture.

Questions :

1. Donner l'organigramme de cette entreprise.
2. Décrire sommairement les activités de la direction commerciale.
3. Représenter par un schéma pyramidal quelques exemples de flux d'informations entre les systèmes (SP, SI, SO) et avec l'environnement.
4. Appliquez les critères de classification à cette entreprise.
5. Donner des exemples de décisions stratégiques, tactiques et opérationnelles qui peuvent être pris dans cette entreprise.

Corrigé TD1 SI

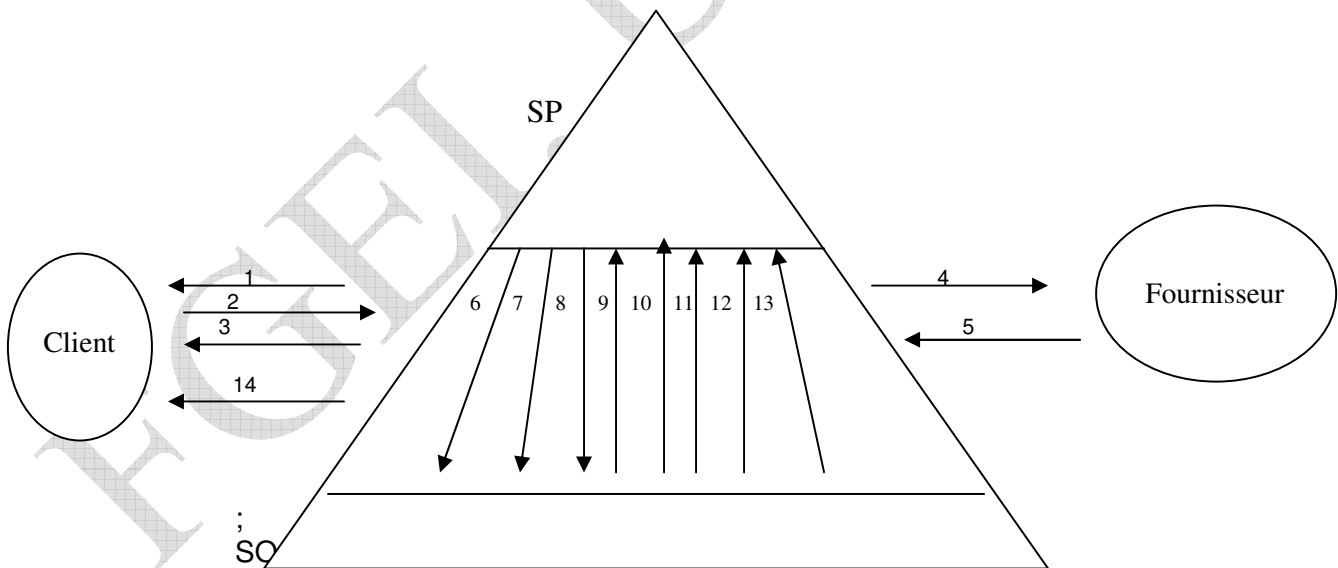
1. Organigramme de cette entreprise.



2. Description sommaire des activités de la direction commerciale :

- Marketing : publicité et promotion.
- Gestion des produits : de la commande du client jusqu'à la livraison, en incluant la gestion des stocks des produits.
- Facturation
- Participation à l'établissement du planning de fabrication à partir des marchés conclu et des prévisions de vente.
- Gestion des marchés : démarchage (visite des clients), conclusion et suivi d'exécution des marchés.
- Gestion des représentants
- Approvisionnement en Matières 1ères : de l'ordre d'achat aux fournisseurs jusqu'à la réception des marchandises commandées.
- Prospection des fournisseurs et recherche des meilleures conditions de prix.
- Etablissement des statistiques de vente et participation à la définition de la politique commerciale de l'entreprise.

3. Représentation par un schéma pyramidal de quelques exemples de flux d'informations :



- | | |
|--|--|
| 1. Catalogues des prix | 10. Prix de revient |
| 2. Bon de commande client | 11. Etat journalier des quantités produites par modèle |
| 3. Facture client, bon de livraison | 12. Etat des quantités de matières premières consommées par modèle |
| 4. Bon de commande fournisseur | 13. Etat des entrées et sorties des stocks de mat. 1ères |
| 5. Facture fournisseur, bon de livraison | 14. Convention client |
| 6. Planning de fabrication | |
| 7. Budget des achats | |
| 8. Budget de la publicité | |
| 9. Statistiques des ventes | |

4. Classification de CHOLUX : (en fonction des hypothèses à fixer en TD)

- Critère juridique : privé, publique ou mixte.
- Critère économique : secteur secondaire (fabrication comme activité principale)
- Critère organisationnel : PME (si une centaine d'employés)

5. Quelques exemples de décisions pouvant être prises dans cette entreprise :

- Les décisions stratégiques : - les critères publicitaires ;
 - la promotion ;
 - planning de fabrication.
 - Prospection des fournisseurs et recherche des meilleures conditions de prix.
 - Définition de la politique commerciale de l'entreprise.
- Les décisions tactiques : - Gestion des marchés : démarchage (visite des clients), conclusion et suivi d'exécution des marchés.
 - Gestion des représentants :
 - Approvisionnement en Matières 1ères.
- Les décisions opérationnelles : - Gestion des produits et la gestion des stocks des produits ;
 - Facturation ;
 - Etablissement des statistiques de vente.