

2.1 Amélioration du produit

On souhaite remplacer la carte électronique du monte-handicapé, afin de rendre le système plus évolutif et facilement adaptable aux besoins des différents clients. La solution utilisant un automate programmable a été choisie. La société E.T.B. décide d'utiliser un module logique Zélio Logic.

Schéma de câblage.

On veut compléter un schéma de câblage partiel, afin de préparer la modification. Les capteurs utilisés seront identiques à ceux utilisés sur le système actuel (Voir les schémas électriques fournis en ANNEXE 14).

2.1.1 Complétez le schéma de câblage du module logique Zélio Logic en respectant les caractéristiques du cahier des charges partiel sur l'ANNEXE 16.

Choix du module logique.

Le module Zélio Logic est alimenté en 24 Volts continu. Il est équipé d'un afficheur et de touches de programmation. Il n'est pas équipé d'une horloge interne.

2.1.2 A partir des ANNEXES 17 et 17 bis, donnez la référence complète de l'automate programmable industriel.

2.2 Communication

Le responsable de l'entreprise souhaite développer sa clientèle. Il importe donc d'accentuer la prospection auprès de cibles précises :

- les prescripteurs traditionnels que sont les cabinets d'architecture.
- les cadres administratifs et élus des collectivités locales.

Reste à déterminer le ou les supports à privilégier compte tenu d'un budget de 13 000 €. A vous de comparer les différentes offres compte tenu des consignes laissées ci-dessous par votre responsable et par les communications des différents supports en annexe.

Trois possibilités s'offrent à vous :

- a) Le publipostage groupé avec les Carnets WISEAS.

Remarque : un emplacement en page verso est souhaitable (ANNEXES 18 et 18 bis).

- b) La parution d'une annonce presse avec coupon réponse dans le Moniteur des Travaux :

Remarque : un emplacement en ½ page recto en quadrichromie dans le premier cahier est souhaitable. Une expérience récente laisse espérer un taux de remontée de 0,07 % (ANNEXES 19 et 19 bis).

- c) Un publipostage envoyé de nuit par télécopie à 2 fichiers achetés à la société POC selon l'offre en ANNEXE 20.

2.2.1. Complétez le tableau de l'ANNEXE 21.

2.2.2. Présentez un tableau comparatif des différents supports faisant apparaître les principaux avantages et les limites de chacun d'eux et indiquez vos conclusions quant au choix éventuel.

2.2.3. Pour la cible « cadres administratifs et élus des collectivités locales » du publipostage groupé, déterminez le nombre d'envois nécessaires pour obtenir 15 commandes fermes, compte tenu des informations suivantes :

- Taux de retour en demandes d'information 0,13 %,
- 50 % des demandes d'information aboutissent à une demande de devis,
- 10 % de ces dernières débouchent sur une commande ferme.

2.3. Budget de trésorerie

L'évaluation des devis et le chiffrage des appels d'offres comportent dans le secteur du bâtiment des risques certains.

Une P.M.E. ne peut se permettre de naviguer à vue. Un budget de trésorerie paraît indispensable et c'est ce que le responsable de l'entreprise vous demande de réaliser pour le premier trimestre.

2.3.1. A l'aide des informations en ANNEXE 22 et 22 BIS, complétez les tableaux de l'ANNEXE 23 pour le premier trimestre 2003.

2.3.2. Proposez à l'intention de votre responsable des solutions correctrices si vous constatez des ruptures de trésorerie ou des excédents trop importants.