

ANNEXE 1 : Prise en compte des appels d'offres

Le service Administration des Ventes emploie une vingtaine de personnes. Les agents technico-commerciaux et les assistants commerciaux sont les interlocuteurs privilégiés des clients. Ils informent les clients, définissent leurs besoins, gèrent les appels d'offres - terme employé chez ONDULEX pour désigner la phase précédant la commande - émanant des clients et établissent les devis.

Prise en compte des appels d'offres

Les appels d'offres provenant des clients sont reçus par un agent technico-commercial. À chaque appel d'offres est associé un contact chez le client.

L'agent examine l'appel d'offres et détermine si celui-ci peut être satisfait par des produits du catalogue ou s'il nécessite la réalisation d'un ou plusieurs produits spécifiques.

Dans le cas d'un appel d'offres à produits spécifiques, l'agent établit un document « définition besoin client » qui est transmis au bureau d'études et laisse l'appel d'offres en attente d'un avis de faisabilité.

Dans tous les cas, le bureau d'études transmet un avis de faisabilité, indiquant le résultat de l'étude de faisabilité, au service administration des ventes.

Si le produit est réalisable, le bureau d'études engage de suite une étude technique dont l'objectif est de définir la fiche de fabrication du produit (composition carton, cotes intérieures, graphisme) et son coût. Ces données seront ensuite saisies dans la base informatique.

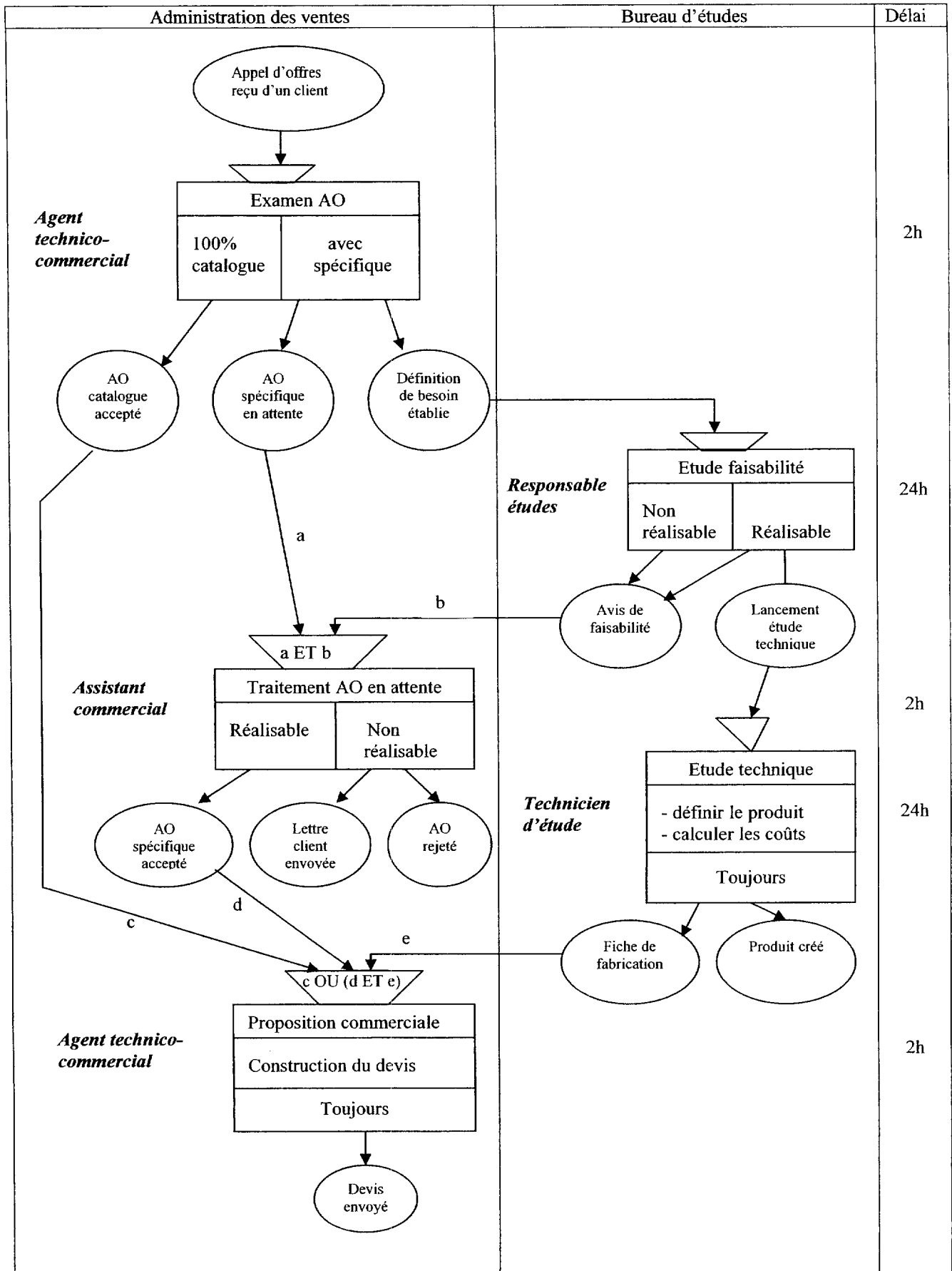
Élaboration de la proposition commerciale

Lorsque l'appel d'offres peut être satisfait en totalité, l'agent technico-commercial établit un devis destiné au client. Dans le cas contraire, un courrier est envoyé au client pour l'informer du rejet de son appel d'offres en lui indiquant la liste des produits non réalisables. Le client peut, s'il le souhaite, rédiger un nouvel appel d'offres pour les produits disponibles.

Prise de commande

L'acceptation du devis par le client (après d'éventuels ajustements de prix, de quantités et de délais) conduit à la commande qui sera saisie ultérieurement dans la base de données.

ANNEXE 2: Schéma organisationnel partiel du traitement des appels d'offres



ANNEXE 3 : Exemple de contenu des tables de l'application personnelle**Table CLIENT (clé primaire : CodeClient)**

CodeClient	NomClient	RueClient	CPClient	VilleClient
Amo05	Amora	Av. de l'Eau	21355	Jolibert
Peu010	Peugeot	Quai Grobert	67876	Artus
Bou003	Vins Bouchard	Rue Haute	21000	Dijon
...

Table PRODUIT (clé primaire : CodeProduit)

CodeProduit	DésignationProduit	PrixBase	CodeFamille	LibelléFamille
Pl55	Plateau fruits 55	0,70	Plt	Plateaux
Cg80	Cagette	0,50	Plt	Plateaux
Prlv	Présentoir lieu vente	31,30	Vt	Produits de vente
Cs30	Caisse a rabats de 30	2,50	Cs	Caisses
Cr55	Caisse renforcée de 55	0,90	Cs	Caisses
...

Table DÉTAIL APPELS D'OFFRES (AO) (clé primaire : NumAO, CodeProduit)

NumAO	CodeProduit	DateAO	Contact	QtéProduit	PrixTotalProposé	CodeClient
332	Cr55	22/10/05	Dumond	100	80	Bou003
332	Cs30	22/10/05	Dumond	300	700	Bou003
333	Prlv	23/10/05	Anli	10	300	Peu010
335	Cr55	23/10/05	Martin	50	45	Bou003
335	Prlv	23/10/05	Martin	10	313	Bou003
335	Cs30	23/10/05	Martin	500	1000	Bou003
...

ANNEXE 4 : Schéma partiel des données du module GPIX-COM

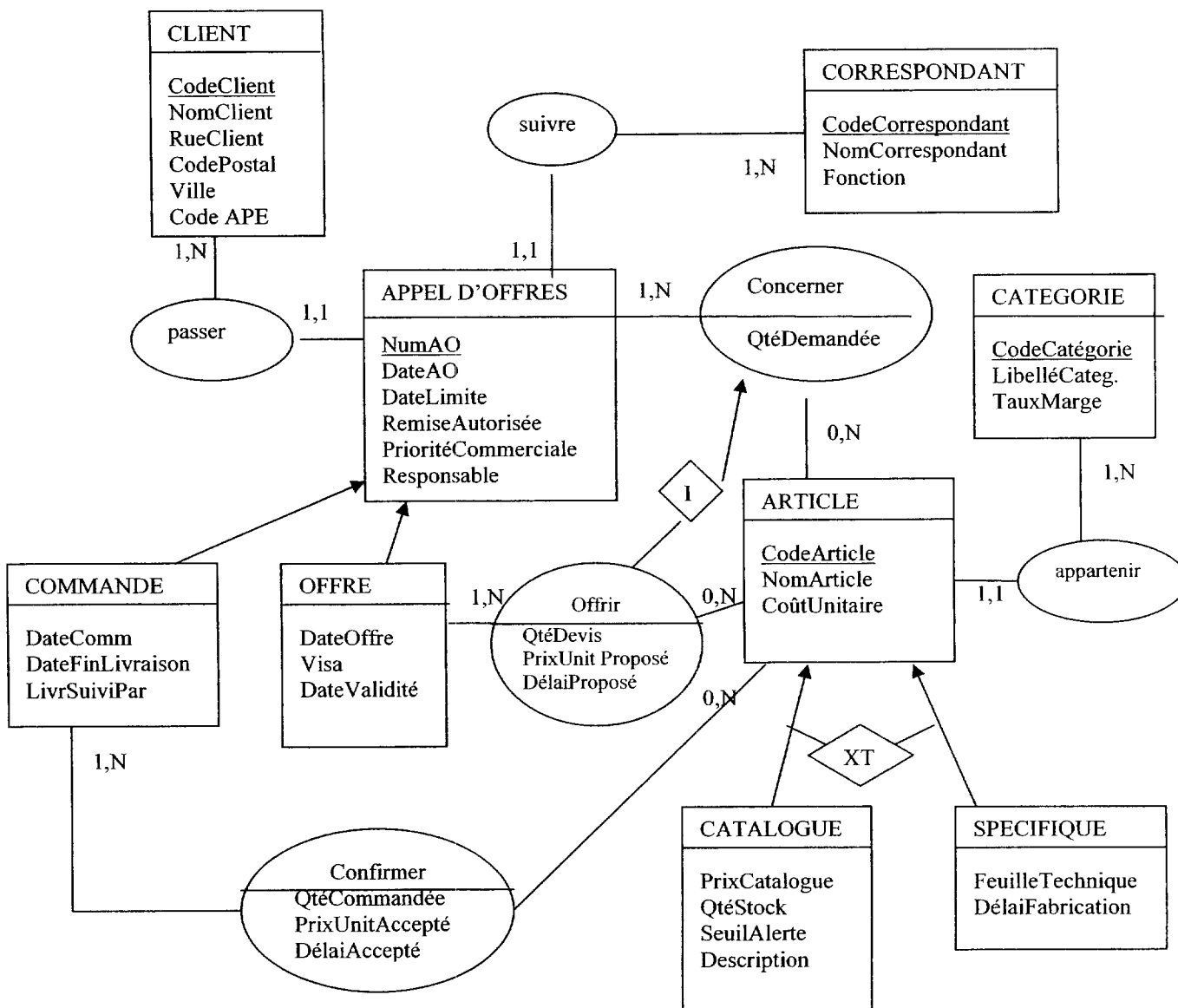


Schéma relationnel partiel

- CATEGORIE (CodeCatégorie, LibelléCateg., TauxMarge)
- ARTICLE (CodeArticle, NomArticle, CoûtUnitaire, CodeCatégorie#)
- CATALOGUE (CodeArticle, PrixCatalogue, QtéStock, SeuilAlerte, Description)
- SPECIFIQUE (CodeArticle, FeuilleTechnique, DélaiFabrication)

ANNEXE 5 : Mémento SQL

Tout élément entre crochets est facultatif.

Syntaxe générale	SELECT... FROM... WHERE... GROUP BY... HAVING... ORDER BY...;
Projection	SELECT [DISTINCT] expr1 [AS nom1], expr2 [AS nom2],... FROM table1 [alias1], table2 [alias2],...
Restriction	WHERE expr1 = / < / < / > / <= / >= expr2
	WHERE expr1 BETWEEN expr2 AND expr3
	WHERE expr1 [NOT] LIKE chaîne1
	WHERE expr1 [NOT] IN (expr2, expr3, ...)
	WHERE expr1 IS [NOT] NULL AND / OR prédicat
Jointures naturelles	SELECT expr1, expr2,... FROM table1, table2 WHERE table1.champ1 = table2.champ2
Agrégats	SELECT [expr1], ..., SUM (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., MAX (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., MIN (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., AVG (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., COUNT (*) [AS nom2]
Regroupement	GROUP BY expr1, expr2,...
	HAVING prédicat
Classement	ORDER BY expr1 [ASC / DESC], expr2 [ASC / DESC],...
Intersection	WHERE table1.champ1 IN (SELECT table1.champ1 ...);
Différence	WHERE table1.champ1 NOT IN (SELECT table1.champ1 ...);
Union	Requête 1 UNION Requête 2

ACTIONS SUR LES TUPLES

Suppression	DELETE FROM TABLE 1 WHERE Prédicat ;
Insertion	INSERT INTO table [(champ1, champ2,...)] VALUES (val1, val2,...);
	INSERT INTO table [(champ1, champ2,...)] <i>Requête</i>
Mise à jour	UPDATE table SET champ1 = expr1, champ2 = expr2,... WHERE prédicat

ANNEXE 6 : Définition des autorisations d'accès

Groupe « administration des ventes »				
	INSERT (CRÉATION)	SELECT (INTERROGATION)	UPDATE (MODIFICATION)	DELETE (SUPPRESSION)
client	oui	oui	oui	oui
correspondant	oui	oui	oui	oui
Appel d'offres	oui	oui	oui	oui
catégorie	non	oui	non	non
article	non	oui	non	non
offre	oui	oui	oui	non
commande	oui	oui	oui	non
concerner	oui	oui	oui	oui
offrir	oui	oui	oui	oui
confirmer	oui	oui	oui	oui
catalogue	non	oui	non	non
spécifique	non	oui	non	non

Agent technico-commercial (membre du groupe « administration des ventes »)				
	INSERT (CRÉATION)	SELECT (INTERROGATION)	UPDATE (MODIFICATION)	DELETE (SUPPRESSION)
client	-	-	-	non
offre	non	-	non	non
commande	non	-	non	non
offrir	non	-	non	non
confirmer	non	-	non	non

Ce tableau ne donne que les indications modifiant les autorisations du groupe (restriction ou extension).

ANNEXE 7 : Informations comptables et financières de 2004 et 2005

1. Évolution de l'activité :

Evolution de l'activité	2004	2005	Variation
Chiffre d'affaires	13 686 006	13 527 185	- 1,16%
Valeur Ajoutée	4 299 122	4 201 772	- 2,26%

2. Calcul de la capacité d'autofinancement de l'exercice 2005 :

Résultat 2005	1 967 653
DAP exploitation (amortissements)	575 562
DAP exploitation (dépréciations)	7 388
DAP exceptionnelle	948
RAP sur provision pour risques et charges (66 622-30 035)	36 587
RAP réglementées	53 133
Valeurs comptables des éléments d'actif cédés	1 157 084
Prix de cession des éléments d'actif	2 637 443
Capacité d'autofinancement de l'exercice 2005	981 472

3. Soldes intermédiaires de gestion :

SIG	2004	2005	Variation
Marge commerciale	- 34 065	- 167 526	
Production de l'exercice	13 319 398	13 219 320	- 0,75%
Excédent brut d'exploitation	1 878 719	1 755 015	- 6,58%
Résultat d'exploitation	1 400 718	1 237 590	- 11,65%
Résultat courant avant impôts	1 269 616	1 264 513	- 7,67%
Résultat exceptionnel	13 985	1 532 518	
Résultat net	783 198	1 967 653	+ 151,23%

4. Ratios :

Ratios	2004	2005	Variation
Résultat net / Chiffre d'affaires	5,72%	14,55%	+ 154,37%
EBE / Chiffre d'affaires	13,73%	12,97%	- 5,54%

5. Étude des ventes du produit CASI-50 pour le 4^{ème} trimestre des exercices 2004 et 2005 :

	Quantités vendues	Prix de vente unitaires	Chiffre d'affaires
4 ^{ème} trimestre 2004	250 000	2,75 €	687 500 €
4 ^{ème} trimestre 2005	265 000	2,53 €	670 450 €

ANNEXE 8 : Données d'activité de la division Emballages pour le mois de mars 2006

1. L'unité de fabrication comprend actuellement 4 centres d'analyse :

- un centre Approvisionnement des matières et des fournitures diverses ;
- un centre Planification dans lequel la production des caisses est organisée ;
- un centre Fabrication ;
- un centre Distribution.

2. Décomposition des centres d'analyse en activités :

Le modèle à base d'activités s'appuie sur une étude en termes d'activités des centres d'analyse existants.

Une étude a permis d'obtenir les données suivantes pour le mois de mars 2006 :

Centres d'analyse	Activités	Coûts (€)	Inducteurs d'activité
Approvisionnement	Approvisionnement matière	11 434	la référence matière
Planification	Sélection séquence	7 900	le modèle
	Ordonnancement	4 300	le lot fabriqué
Fabrication	Découpe	33 960	la minute de découpe
	Impression	21 710	la manipulation de réglage d'impression
	Contrôle	12 844	le lot fabriqué
Distribution	Palettisation	20 426	le lot fabriqué
	Transport	22 965	l'expédition
Total		135 539	

3. Ventes et productions de mars 2006 :

Modèles	CASI-50	CASI-80	CASI-100	CASI-130	CASI-180
Quantités produites et vendues (en nombre de caisses)	90 000	57 000	30 000	22 000	11 000
Prix de vente unitaire HT	2,52 €	1,50 €	2,35 €	1,75 €	0,75 €

4. Charges directes (matières) :

Modèles	CASI-50	CASI-80	CASI-100	CASI-130	CASI-180
Prix d'achat HT des matières et fournitures consommées par caisse fabriquée	0,85 €	1,10 €	0,75 €	0,95 €	1,05 €

ANNEXE 8 (suite)

5. Inducteurs consommés :

Nombre de lots fabriqués

Modèles	CASI-50	CASI-80	CASI-100	CASI-130	CASI-180
Production totale (nombre de caisses)	90 000	57 000	30 000	22 000	11 000
Lots de 5 000 caisses	16	9			
Lots de 1 000 caisses	10	12	20	5	
Lots de 100 caisses			100	170	110

Nombre de références matière et fournitures approvisionnées

Modèles	CASI-50	CASI-80	CASI-100	CASI-130	CASI-180
Nombre de références	2	3	3	3	2

Temps de découpe

Modèles	CASI-50	CASI-80	CASI-100	CASI-130	CASI-180
Temps de découpe en minutes par caisse fabriquée	0,50	0,75	0,90	0,45	0,60

Nombre de manipulations de réglage d'impression

Modèles	CASI-50	CASI-80	CASI-100	CASI-130	CASI-180
Nombre de manipulations pour la production totale	52	63	60	25	20

Nombre d'expéditions

Modèles	CASI-50	CASI-80	CASI-100	CASI-130	CASI-180
Nombre d'expéditions pour la production totale	18	12	6	5	3

L'ensemble de ces données prévisionnelles permet d'établir le coût estimé du nouveau modèle.

1. Production prévue : 20 000 caisses CASI-25.

2. Coûts prévisionnels des matières :

Aux conditions habituelles, les plaques de carton plat sont fournies par la division Cartonnages à la division Emballages au prix de 0,50 € par mètre carré.

Les services techniques estiment que 2,20 mètres carrés de carton seraient nécessaires à la fabrication d'une caisse CASI-25.

Les autres fournitures (colle, étiquettes, rubans décoratifs,...) coûteraient 0,10 € par caisse.

3. Coûts prévisionnels des inducteurs au deuxième semestre 2006 :

Inducteurs	Référence matière	Modèle	Lot fabriqué	Minute de découpe	Manipulation de réglage d'impression	Expédition
Coûts unitaires prévisionnels 2 ^{ème} semestre	900,00 €	1 600,00 €	80,00 €	0,30 €	100,00 €	520,00 €

4. Nombre d'inducteurs prévus pour la production des 20 000 caisses CASI-25 :

Inducteurs	Référence matière	Modèle	Lot fabriqué	Minute de découpe	Manipulation de réglage d'impression	Expédition
Nombre d'inducteurs pour 20 000 CASI-25	6	1	10	50 000	80	5

5. Prix de vente prévu :

Le prix de vente unitaire imposé par le client est de 2,80 € hors taxes par caisse CASI-25.

6. Marge recherchée :

Marge recherchée par la division Emballages : 5% du prix de vente au fabricant de jouets.

Annexe A : Vue de l'agent technico-commercial à compléter (à rendre avec votre copie)

Les autorisations (C,I,M,S) doivent être précisées, si nécessaire, dans les cadres grisés.

