EPIGRAPHE

DEDICACE

REMERCIEMENT

SIGLES ET ABRIVIATIONS

BDD  : Base des Données

LAN  : Local Area Network

PC : Personal computer

PDG : Président délégué général

SK  : Société Kotecha

VBA  : Visual Basic for Application

VPC : Vente par correspondance

VSAT  : Very Small Aperture Terminal

WAN : World Area Network

0. INTRODUCTION

0.1. PROBLEMATIQUE

De l'âge de la pierre à nos jours, l'esprit perfectionniste de l'homme n'a cessé de lui permettre d'améliorer sa vie quotidienne. Le passage de la mécanique aux domaines d'informatique, d'électronique et d'automatique a révolutionné la vie journalière de l'être humain. Les nouvelles technologies de l'information et de communication illustrent ce phénomène.

Aujourd'hui, vu l'intérêt croissant de vouloir gagner en temps, de conserver les données, de limiter le nombre d'employés et pas mal d'autres raisons, ont poussé les petites, moyennes et grandes entreprises à chercher des solutions informatiques capables de répondre à leurs besoins.

C'est ainsi que dans le cadre de réalisation de notre travail de fin cycle, nous avons choisi la société MARGUERITA comme objet d'orientation de notre recherche sur les différentes difficultés que court cette entreprise sur la gestion de ses succursales :

- Les difficultés de connaître l'évolution du stock et les rapports de vente des autres sites.

- Les difficultés de la compilation des tous les rapports de vente venant des toutes les site sur un seul bureau celui de Beni, perte du temps et lourdeur de la tâche.

- L'utilisation d'un système manuel pour la compilation des tous les rapports de vente venant des toutes les sites ;

Suite à tous ces problèmes ci-haut cités, nous nous sommes posé quelques questions qui feront l'objet de notre investigation :

· Quelles sont les méthodes à appliquer pour parvenir à rendre ce système très rationnel ?

· La conception d'un système de gestion permettra-t-elle d'actualiser le système existant ?

· La création d'un réseau LAN et WAN pour cette société permettra-t-elle l'optimisation du temps et la facilité sur la réception des rapports des autres succursales ?

## 0.2. HYPOTHESE

Eu égard aux questions posées ci-haut, nous proposons les solutions suivantes :

- La conception d'un nouveau système de gestion de vente des succursales par les méthodes UML et MERISE peut rendre rationnel le travail de cette entreprise.

- La conception d'une base des données orientée réseau permettra le bureau central de Bukavu de suivre les mouvement des ventes des autres succursales.

- La création d'un réseau LAN et WAN pour cette société dans chaque succursale permettra l'allégement de la tâche pour faire l'évaluation de vente de toutes les succursales et la réception des rapports de vente de chaque succursale en un temps record.

## 03. ETAT DE LA QUESTION

Après avoir fait de nombreuses recherches, jusque là, la gestion de vente d'une entreprise à succursales multiples paraît être un sujet non encore très exploré par le monde scientifique de notre milieu ; il n'existe presque pas des travaux qui l'abordent dans le même ordre d'idées.

Cependant nous reconnaissons avoir consulté le mémoire de Monsieur FUNGILOLO MUTAMA OLIVIER, traitant de la Vente en ligne des établissements MAKI, mémoire de l'ISP/Bukavu, 2008-2009 ; pour ce faire nous pouvons dire qu'il m'a servi seulement comme source complémentaire.

## 0.4. METHODES ET TECHNIQUES UTILISEES

Tout travail scientifique, doit recourir à l'utilisation d'un certain nombre de méthodes et techniques relatives à la collecte des données pour vérifier notre hypothèse. Nous avons opté pour les méthodes suivantes :

### 0.4.1. Méthodes

#### a. La méthode MERISE

Elle permet de partir de la réalité vers un modèle conceptuel de données. Cette méthode nous permettra de ressortir différent modèle conceptuel, de traitement et relation pour arriver à la conception d'une base des données capables de gérer automatiquement.

#### b. La méthode Analytique

Utilisant le relevé de la documentation, l'interview, les enquêtes ... Cette méthode nous permettra de comprendre et d'interpréter les données ainsi que les résultats de nos enquêtes.

### 0.4.2. Techniques

**a) la technique d'interview :**

C'est une technique qui consiste à un entretien destiné à la publication ou à la diffusion, au cours duquel sont recueillis les opinions, les projets ou les positions (d'une personne).

Cette technique nous permettra de contacter et de recueillir les informations à partir d'un tête à tête avec le gérant en particulier et le personnel ouvrier en général afin de trouver les données utiles à notre travail.

**b) La technique documentaire**

Cette technique nous permettra de consulter les documents écrits, les rapports, les revues, les notes de cours et toute autre source, pour avoir des informations fiables en rapport avec notre sujet.

## 0.5. OBJECTIF DU TRAVAIL

La conception et la mise en place d'une base des données qui aident à prendre des décisions au temps propice, qui va encore permettre le bureau central de Bukavu de la Société KOTECHA de faire le suivi sur le mouvement des ventes des autres succursales à temps voulu.

## 0.6. CHOIX ET INTERET DU SUJET

Au fait, ce travail s'inspire des peines qu'éprouvent les responsables de la Société KOTECHA sur le suivi à temps réel des activités qu'effectuent les succursales à tenir manuellement les informations de leur travail. Aussi veut-il apporter solution, moindre soit-elle, à ce fiasco et concrétiser donc les matières nous transmises au cours de notre formation du deuxième cycle. En y parvenant, un petit rien se sera ajouté à la science.

## 0.7. DELIMITATION DU SUJET

Ce travail, sur le plan spatio-temporel, se focalisera sur l'automatisation de la gestion de ventes la société KOTECHA dans ses différentes succursales de Goma, Uvira et Kalemie. C'est un travail de l'année 2009-2010.

## 0.7. PLAN SOMMAIRE DU TRAVAIL

A par l'introduction générale et la conclusion, nous avons prévu que notre travail ait cinq chapitres que nous avons nommés comme suit :

- Notions Théoriques sur le système distribué

- Ordonnancement du projet

- Etude de l'existant

- conception de l'Application (MERISE/UML)

- Réalisation ou programmation

## 0.8. DIFFICULTES RENCONTREES

« Il n'y a pas des roses sans épines » ainsi dit le proverbe. Tout au long de nos recherches pour constituer ce travail, nous nous sommes heurtés à plusieurs difficultés tant matérielles que financières ainsi que morale.

La recherche de nos données sur Internet nous a beaucoup coûté ; les difficultés de trouver la connexion Internet pour faire l'essai de notre travail ; parfois les agents de la Société Kotecha nous intimidaient avant de nous livrer les données.