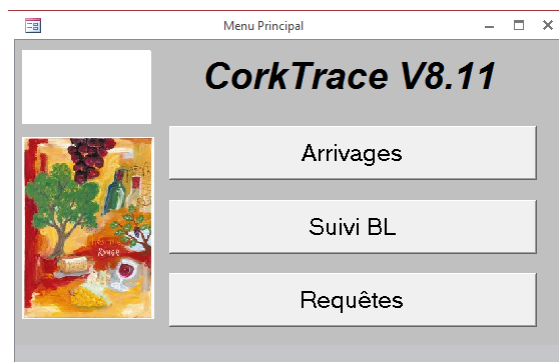


Le cas CorkTrace



Contexte

Pour votre première mission en entreprise, le responsable qui vous a embauché, va vous confier votre premier projet.

Il a rencontré un prospect la semaine dernière avec le commercial de la société. Et ils ont convenu de se revoir d'ici quelques jours. Il vous donne les notes qu'il a pris la dernière fois avec le prospect.

Ils ont réalisé un devis pour ce projet. Et ils vous le confient. Avant de se décider sur le devis proposé, le prospect souhaite vous rencontrer.

Il souhaite un devis plus détaillé (avec un cahier des charges) avant d'accepter. Vous pourrez lui poser toutes les questions que vous voulez lors de cette rencontre.

Votre responsable considère que le devis peut être réalisé en J+1. Vous devrez lui rendre le devis détaillé en J+1.

(Remarque : vous pourrez réaliser ce devis en groupe de 4)

Le rendez vous avec le client est fixé en H+2

Planning de la première journée

Votre responsable vous propose :

1. De commenter avec vous les notes qu'il a pu prendre lors de sa première réunion
2. De préparer vos questions
3. De rencontrer le client
4. De rédiger le cahier des charges et de lui remettre (à votre responsable).
5. Il le communiquera ensuite au prospect.
6. Si le client accepte, vous devrez réaliser le projet et le livrer.
7. Votre responsable vous demande va vous proposer des revues de projet régulièrement pour valider l'avancement de la recette..

Notes du responsable et du commercial

Mardi □□ / *mm*

Client : Les bouchons Dupont

Besoin exprimé par le client :

Le client a une entreprise qui fait du négoce de produits en liège. Plus précisément des bouchons. Il achète, contrôle, marque, satine, emballe et livre des lots de bouchons. Il veut mettre en place un outil pour tracer et contrôler le parcours de ces produits des approvisionnements jusqu'à la livraison.

Son métier :

Il s'approvisionne en bouchons (essentiellement au Portugal et en Espagne). Lorsqu'il reçoit ces bouchons, il note :

Un numéro d'arrivage,
La date d'arrivage,
Le nom du fournisseur,
La qualité,
Le prix d'achat,
Un numéro de traçabilité,
La quantité.

Il contrôle les produits avec un pied à coulisse (disponible pour les tests) :

Il mesure :

- 16 bouchons sur la longueur. Longueurs habituelles 38,44 ou 49 mm. Conforme si moins de 2 bouchons à +/- 0,5

- 16 sur le diamètre. Il mesure deux diamètres pour calculer l'ovalisation. diamètres habituels 24 mm. Conforme si moins de 2 bouchons à +/- 0,5. Ovalisation inférieure à 0,7, 2 bouchons maximum.

- L'humidité de 10 bouchons. Conforme si tous entre 4% et 8%

- Le diamètre après compression de 5 bouchons. Supérieur à 90%.

Il indique :

- Le taux de TCA mesuré chez le fournisseur (inférieur à 2ng/l)

- Le taux de TCA mesuré en interne (inférieur à 2ng/l)

- Si le goût est correct

Pour être conforme un arrivage doit être conforme pour tous ces points.

Remarque : Un outil statistique permettant de générer des contrôles "aléatoires" serait apprécié.

Conformité :

Le lot est soit conforme, soit validé par dérogation du responsable qualité (qui devra saisir un code sur le logiciel pour débloquer le lot) , soit refusé et retourné au fournisseur.

Il sort ensuite une fiche de contrôle qualité que le responsable qualité doit signer et qu'il archive.

De l'autre côté de la chaîne, il souhaite pouvoir enregistrer les commandes des clients. Lorsqu'un client passe commande, il va falloir créer une commande, avec :

- Un numéro
- Le client (à chercher dans une liste qui peut être modifiée) avec Nom, adresse,
- La date de la commande
- La date de livraison souhaitée
- Le commercial qui a négocié la vente
- Le délai de paiement

Plusieurs lignes possibles avec :

- le produit commandé
- la quantité souhaitée
- le marquage demandé
- le prix négocié avec le commercial

Il faut pouvoir éditer une "confirmation de commande" à partir de cette commande avec la possibilité de valider une confirmation par mail (NP).

Ensuite il faut éditer les étiquettes. Chaque produit doit être séparé dans des cartons différents. Un carton peut contenir 5000 bouchons maximum. Il faut donc calculer le bon nombre d'étiquettes et les éditer (NP).

L'étiquette comportera un code à barres indiquant le numéro de la commande (NP).

A la production, les opérateurs ont les étiquettes. Sur les étiquettes le responsable de production a indiqué le lot d'arrivage à utiliser.

Les opérateurs scannent l'étiquette de la commande (ou saisie manuelle). A l'écran doit s'afficher la commande. Une fois le lot terminé (emballé), ils scannent (ou saisie manuelle) l'étiquette du lot utilisé (ou des lots) et indiquent la quantité utilisée.

Une fois la commande terminée, elle doit être contrôlée.
Pour chaque ligne de commande, il faut contrôler :

- 8 bouchons sur la longueur
- 8 sur le diamètre. Il mesure deux diamètres pour calculer l'ovalisation.
- L'humidité de 5 bouchons
- Le diamètre après compression de 5 bouchons

Il indique :

- Le taux de TCA mesuré en interne
- La capillarité (< à 1 mm)
- Si le goût est correct

Pour être conforme un arrivage doit être conforme pour tous ces points.

Conformité :

Le lot est soit conforme, soit validé par dérogation du responsable qualité (qui devra saisir un code sur le logiciel pour débloquer le lot) , soit refusé et détruit.

Il faut sortir une fiche qualité et l'archiver. Cette fiche doit pouvoir être envoyée par mail au client (NP)

Le responsable Qualité souhaite :

- Pouvoir calculer les probabilités du type : $P(\text{NC sur la longueur} / F1)$, $P(\text{NC sur la longueur} / F2)$, ... $P(F1 / \text{NC sur le diamètre})$, ...
- Disposer de statistiques par fournisseur sur les contrôles
- Disposer de statistiques par client sur les contrôles

Le responsable de production souhaite :

- Pouvoir consulter les stocks. Il souhaite avoir les informations les plus pertinentes quand il consulte le stock (NP).
- Lorsqu'une commande est confirmée, il souhaite pouvoir la consulter et choisir rapidement quel lot il va affecter en fonction des stocks disponibles (NP).
- Il souhaite aussi avoir un outil qui lui permette de faire ses approvisionnements auprès de ses fournisseurs par mail (NP)
- Il veut pouvoir faire une traçabilité ascendante et descendante
- Il veut pouvoir éditer la facture une fois la commande terminée et l'envoyer par mail (NP)
- Il veut pouvoir suivre les clients qui ont payé et les retards de paiement (NP)
- Il veut pouvoir calculer les marges sur achats par commande, par client et par agent tous les mois (NP)