

TD2-SI

Partie 1:

1. Les processus principaux sont le processus stratégique, l'opérationnelle et le processus support
2. Ça diffère car un SI centralisé permet une vision globale de la situation des magasins tandis qu'une gestion locale elle ne le permet pas directement.
3. CRM(customer relationship management), On attend un suivi plus efficace des clients et donc une augmentation de la notoriété et des ventes

Partie 2:

1. Gestion des achats,)/ Réapprovisionnement/ analyse des ventes -> besoins fonctionnels (= faire ce que l'entreprise attend)/fidelisations des clients -> besoins stratégique (= soutient la stratégie de l'entreprise)
2. Par semaine car permet d'avoir une analyse plus précise en cas de boom ou de baisse brutale des achats, alors que la granularité par mois seraient à une échelle trop macroscopiques pour permettre une compréhension des tendances d'achat et leur facteurs.

Partie 3:

1. Sans formation des employés l'entreprise risque de ne pas voir de résultat ou pire d'avoir des problèmes administratifs, car si ses employés n'ont pas de formation soit ils n'utiliseront pas les outils car ils les jugent trop compliqués soit ils les utiliseront mais d'une mauvaise manière et pourront commettre des erreurs.
2. L'alignement est crucial pour permettre une grande efficacité, en avantage concurrentiel et faire face au concurrent.
3. KPI(key Performance Indicator). La croissance des ventes voire même le réachat pour certains produits qui sont hors des produits utilitaires.