

Etude de cas : OUTILO

I. Présentation générale

Il s'agit d'une petite entreprise de distribution de matériel d'outillage.

La clientèle se compose d'un millier de clients répartis selon 3 catégories :

- Entreprises de production
- Petits revendeurs
- Garagistes

Le catalogue comporte environ 5.000 références. Les prix sont valables, franco de port, pour 6 mois. Le catalogue est mis à jour chaque semestre. Les prix sont ceux applicables à la commande.

Les produits se divisent selon 3 familles :

- Petit outillage
- Accessoires pour automobiles
- Machines outils

L'entreprise dispose de 3 agences :

- Paris 20^{ème} arrondissement
- Paris 14^{ème} arrondissement (où se trouve également le siège)
- Clichy

Chaque agence gère son stock et reçoit les commandes de ses propres clients. En revanche, la facturation se fait au siège.

La comptabilité était déjà informatisée. Ce service dispose d'un écran et d'une imprimante reliés au mini-ordinateur du siège.

II. Définition des objectifs

Domaine : FACTURATION

- 1) Diminuer le coût de la facturation en n'envoyant aux clients concernés qu'une seule facture pour toutes les livraisons du mois.

En effet, dans la situation actuelle, une facture est émise pour chaque livraison. En outre, une commande peut donner lieu à plusieurs livraisons si l'agence est momentanément en rupture de stock pour un produit commandé.

- 2) Obtenir des statistiques comparatives mensuelles (sur les 12 derniers mois) et annuelles (sur les 2 dernières années).

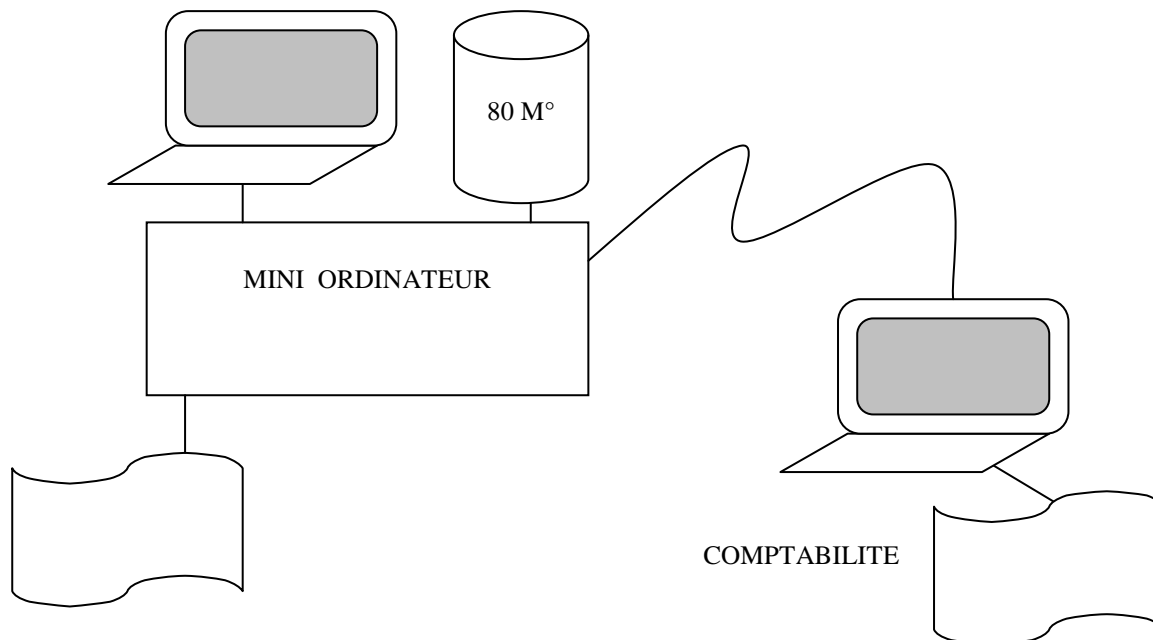
Ces statistiques devraient être faites :

- Par agence
- Par client, avec récapitulation par catégorie de clients
- Par produit, avec récapitulation par famille de produits

Etude de cas : OUTILO

III. La configuration actuelle

Domaine : FACTURATION



III. Les documents actuellement utilisés

DOC. 1 FICHE CLIENT

CODE CLIENT _____	NOM _____ _____
	ADRESSE _____ _____
N° AGENCE DU CLIENT : _____	_____
TAUX DE REMISE CONSENTIE _____	_____

Etude de cas : OUTILO

DOC. 2 BON DE COMMANDE

N° AGENCE _____	NOM AGENCE _____	
N° COMMANDE _____		
DATE __ / __ / ____		
CLIENT	CODE _____	
	NOM _____	

	ADRESSE	

REF.	DESIGNATION	QUANTITE

DOC. 3 BON DE LIVRAISON

N° AGENCE _____	NOM AGENCE _____	
N° LIVRAISON _____	DATE __ / __ / ____	
N° COMMANDE _____		
CLIENT	CODE _____	
	NOM _____	

	ADRESSE	

REF.	DESIGNATION	QUANTITE LIVREE

Etude de cas : OUTILO

Etude de cas : OUTILO

DOC. 4 CATALOGUE SEMESTRIEL

DATE LIMITE DE VALIDITE DES PRIX __ / __ / __			
PAGE _____			
REF	DESIGNATION	CODE TVA	PRIX UNITAIRE

DOC. 5 TAUX DE TVA EN VIGUEUR

CODE TVA	TAUX

DOC. 6 JOURNAL DES VENTES

JOURNAL DES VENTES DU __ / __ / __					
CODE CLIENT	NOM	N° FACTURE	NET HT	TVA	TTC
TOTAUX					

Etude de cas : OUTILO

DOC. 7 FACTURE

N° FACTURE _____	DATE __ / __ / ____
N° LIVRAISON _____	AGENCE _____ _____
CLIENT	CODE _____
	NOM _____

	ADRESSE _____

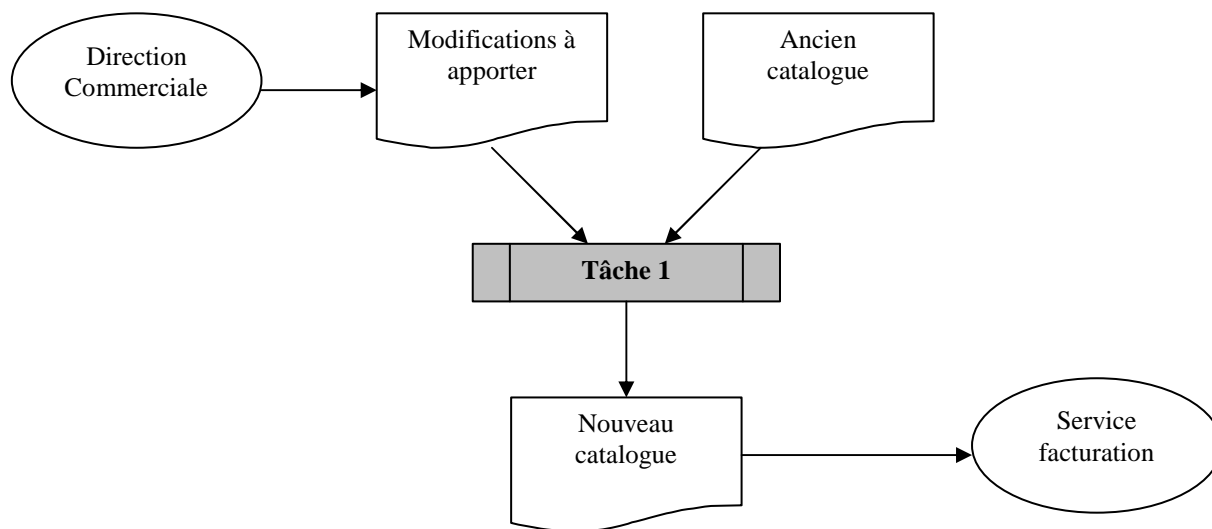
REF	DESIGNATION	QTE	PU(*)	Montant TAUX 1	Montant TAUX 2	Montant TAUX 3
Art1	Perceuse	3	800	2400		
Art2	Tournevis	10	20		200	
TOTAL HT				2400	200	
REMISE 2 %				48	4	
NET HT				2352	196	
TAUX DE TVA				20,6	5,5	
TVA						
TOTAL TTC						
A REGLER						

(*) Les prix sont ceux applicables à la date de commande selon le catalogue semestriel.

Etude de cas : OUTILO

IV. Aperçu de la méthode de travail des différentes personnes

1) Le secrétariat de la Direction Commerciale



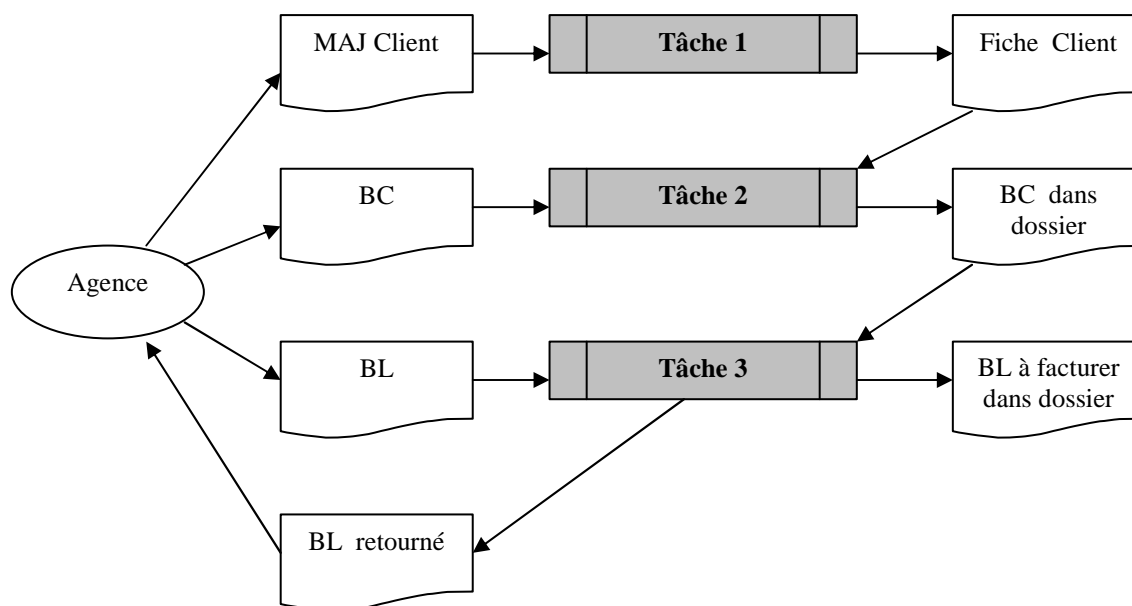
Opération	Fréquence	Par	Nature
Tâche 1	2	an	Elaboration du nouveau catalogue semestriel

Remarques : Gros travail. Difficultés pour produire le catalogue à temps.

Documents : Catalogue semestriel Volume : 5000 lignes

Etude de cas : OUTILO

2) Le service de facturation



Opération	Fréquence	Par	Nature
Tâche 1	10	mois	Mise à jour fiche client
Tâche 2	20	jour	Ouverture d'un dossier suite à une commande client
Tâche 3	20	jour	Vérifier si BL compatible avec BC Si oui : BL à facturer Si non : BL retourné à l'agence

Remarques : /

Documents : Fiche Client

BC (Bon de commande)

BL (Bon de livraison)

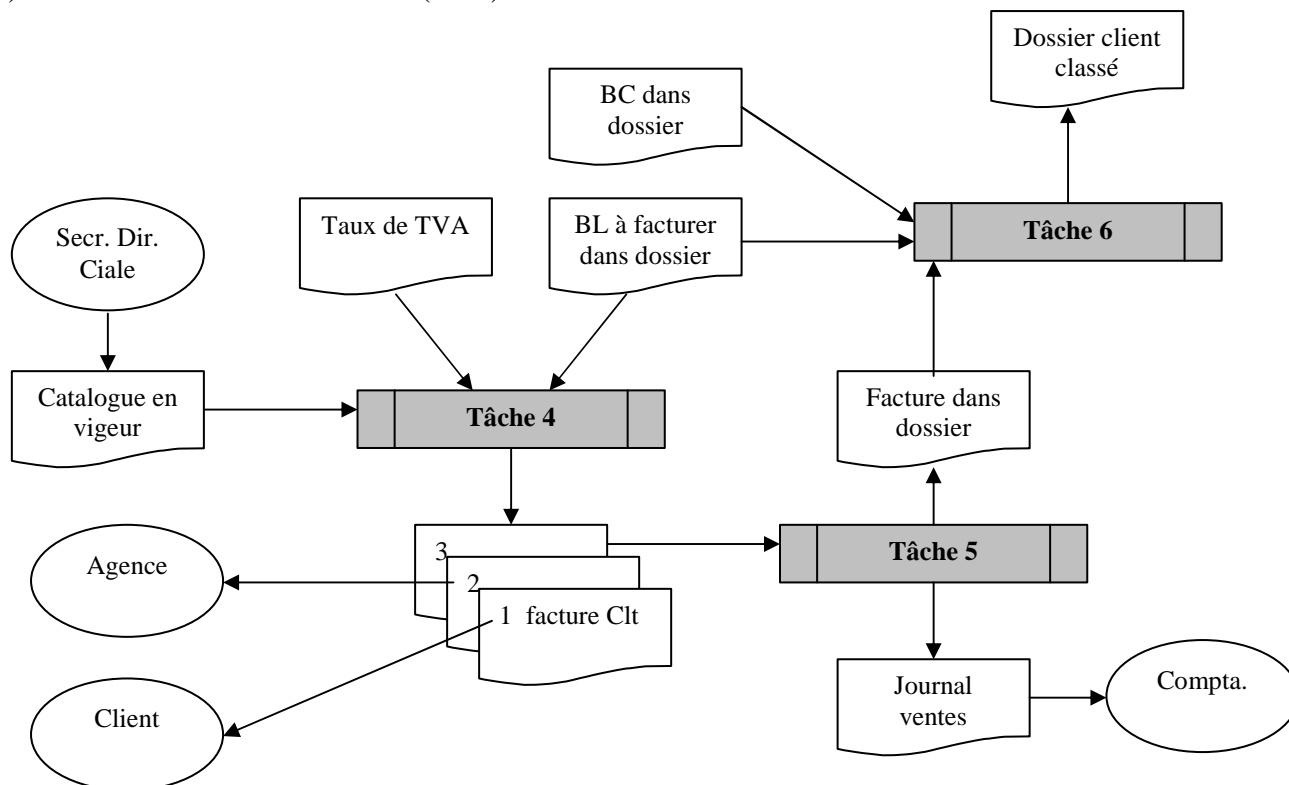
Volume : 1 page

Volume : moyenne de 5 lignes

Volume : moyenne de 5 lignes

Etude de cas : OUTILO

3) Le service de facturation (suite)



Opération	Fréquence	Par	Nature
Tâche 4	20	jour	Facturation
Tâche 5	1	jour	Récapitulation des factures dans le journal des ventes
Tâche 6	1	mois	Recherche des commandes entièrement facturées (livraison totale) et classement des dossiers correspondants

Remarques : les prix applicables sont ceux en vigueur au moment de la commande. Problème au moment de l'arrivée du nouveau catalogue, lorsqu'on facture une commande antérieure. Risque d'erreurs. On facture des livraisons partielles.

Documents :	Catalogue semestriel	Volume : 5000 lignes
	Facture CLIENT	Volume : moyenne de 5 lignes
	BC (Bon de commande)	Volume : moyenne de 5 lignes
	BL (Bon de livraison)	Volume : moyenne de 5 lignes
	Fiche taux de TVA	Volume : 2 ou 3 lignes
	Journal des ventes	Volume : 20 lignes

Etude de cas : OUTILO

V. Estimation du volume données pour 1 an :

Nombre de catalogues :	2
Nombre de produits par catalogue	5.000
Nombre de prix applicables :	$2 \times 5.000 = 10.000$

Nombre de commandes :	$20 \text{ par jour} \times 220 \text{ jours ouvrables} = 4.400$
Nombre de livraisons en supposant uniquement des livraisons totales	$20 \text{ par jour} \times 220 \text{ jours ouvrables} = 4.400$
En estimant que 20% des livraisons Nécessitent une livraison supplémentaire (livraisons partielles)	$4.400 + 20 \% = 5.280$

Nombre de lignes de commande (moyenne de 5 lignes)	$4.400 \times 5 = 22.000$
Nombre de lignes de livraison (moyenne de 5 lignes) en supposant uniquement des livraisons totales	$4.400 \times 5 = 22.000$
Nombre de lignes de livraison En estimant que 20% des livraisons Nécessitent une livraison supplémentaire (livraisons partielles)	$22.000 + 20 \% = 26.400$

- Imaginez une solution et concevez le nouveau SI de cette entreprise en utilisant la notation UML.
- Créer la BDD nécessaire à l'utilisation d'applications futures sous Oracle avec insertion d'un jeu d'essai.
- Créer les procédures stocker et trigger