|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Macintosh HD:Users:pcoli:Desktop:Logos IUT_Annecy 2:LOGOS COULEURS:Impression:logo_IUT_Annecy_CMJN.jpg | Cahier des charges  Licence BDD  2022-2023 | **logo tetras refresh typo bold** |

**Elaboration d’un cahier des charges**

Cas NILOC

**P. Colin**

# Présentation de l’étude

## Les objectifs

La société Niloc filiale du groupe CHANAU, basée à Lille et à Rouen intervient comme interface entre les fournisseurs et le groupe CHANAU.

Le groupe CHANAU est spécialisé dans la vente de produits de bricolage, d’aménagement de la maison, et articles de jardinage. Il dispose de trois réseaux de distribution :

- Les Bricomaisons qui sont des grandes surfaces de type hypermarché

- Les Merlin l’Enchanteur qui sont des surfaces moyennes

- Les Obut qui sont de plus petits magasins

La société Niloc s’occupe des budgets et des actions publicitaires que doivent demander les fournisseurs du groupe CHANAU. En effet, chaque fois qu’un fournisseur est référencé pour ses articles au sein du groupe CHANAU il doit verser une partie de son chiffre d’affaires réalisé chez CHANAU (environ 0.5%) pour des achats d’actions publicitaires dans les magasins du groupe CHANAU comme des spots publicitaires, des publicités sur des chariots de magasin ou sur des catalogues…

Le groupe CHANAU dispose actuellement d’une application couvrant l’ensemble du cycle commercial.

L’objectif est de concevoir pour la société Niloc une nouvelle application qui permet :

• le suivi des fournisseurs, des agendas et des contacts

• le suivi des actions de publicité

• le suivi des budgets publicitaires. Il sera nécessaire d’imaginer des états spécifiques.

## Les acteurs concernés

L’ensemble des acteurs du site de Lille et de Rouen est concerné.

**Les acteurs et les fonctions.**

**A Lille**

* **Les directeurs de clientèle** : Au nombre de dix, ce sont eux qui disposent des contacts avec les fournisseurs du groupe CHANAU. Ils sont responsables de secteurs précis (peinture, outillage, jardinage…) et s’occupent des trois types d’enseignes
* **Les assistantes commerciales** : Au nombre de dix, elles sont rattachées aux directeurs de clientèle et s’occupent de l’enregistrement des actions publicitaires, de leurs suivi, de la création des ordres de publicité
* **Les membres du service comptabilité** : Au nombre de deux, elles doivent veiller aux écritures comptables. Les factures fournisseurs doivent être basculées dans le logiciel Sage

**A Rouen**

* **Les assistantes de fabrication**: Au nombre de deux, elles s’occupent de la création des supports publicitaires nécessaires à la communication et sont en contact avec les prestataires fabricants.

## Interfaces du projet

### Liaisons inter-sites

* Liaison Lille – Rouen  : une LS via routeurs

### Postes de travail

* A Lille : exclusivement PC (Sous Windows).
* A Rouen : Mac. Accès à l’application via serveur Citrix

### Interfaces

* Logiciel SAGE du groupe CHANAU qui alimente automatiquement le logiciel Niloc pour :

La création des fournisseurs et des groupes

La création des produits et des gammes

La création des enseignes et des secteurs

Les utilisateurs du logiciel Niloc ne pourront pas supprimer des fournisseurs, des groupes, des produits ou des gammes. Ils ne pourront pas créer, modifier ou supprimer des enseignes ou des secteurs.

# Présentation de l’étude fonctionnelle

#### Module 1: Les FOURNISSEURS

Acteurs : Directeurs de clientèle

Les fournisseurs pour Niloc sont les fournisseurs du groupe CHANAU. Dans une approche plus comptable, on pourrait dire que ce sont des clients pour Niloc. En effet, ils vendent des produits à CHANAU donc ce sont des fournisseurs, par contre ils achètent des actions publicitaires à Niloc donc ce sont aussi des clients. Pour des raisons de simplification on continuera de les appeler Fournisseurs même chez Niloc.

Ces fournisseurs sont souvent de grands groupes internationaux en fonction des trois enseignes (Bricomaisons , Merlin l’Enchanteur et Obut) Par exemple la société Siemens vend des chaudières à Bricomaison, la société Bauderfut à Merlin l’enchanteur et la société Concorde à Obut. Il s’agit de la même entité ou groupe mais qui pour des raisons commerciales (ne pas avoir de concurrence entre les réseaux de distribution) dispose de trois sociétés différentes avec des gammes produits identiques sous des marques différentes.

Point particulier du Nom contact facturation ; pour chaque fournisseur il existe un nom de contact qui doit figurer sur la facture (c’est la personne qui doit recevoir la facture). Ce dernier concerne l’entité, le groupe et pas chacun des fournisseurs. Par exemple le nom du contact pour Siemens sera le même pour les trois sociétés Siemens, Bauderfut ou Concorde.

Comme les achats de produits se font au nom d’une des sociétés de l’entité, le budget publicitaire doit être suivi par société. Les achats faits à la société Bauderfut doivent donc générer un budget publicitaire par la société Bauderfut. Un fournisseur est donc référencé dans une seule enseigne, par contre il est nécessaire de connaître le regroupement de ces trois sociétés au sein du même groupe.

Pour chaque Fournisseur on dispose des contacts (nom, prénom, téléphone, mail) en fonction des besoins, à savoir directeur clientèle (DT), service comptabilité (SC) assistante de fabrication (AF)

Une description imaginée par les utilisateurs est présentée en annexe 1

En fonction des secteurs d’activité (produit électriques…) d’autres informations propres au secteur apparaissent, elles sont présentées en annexe 2.

On numérote chacune des actions par rapport au fournisseur et au secteur d’activité. Il y aura donc une action numérotée 1 pour chaque fournisseur et pour chacun de ses secteurs d’activité. Une action concerne une ou plusieurs semaines, un ou plusieurs produits et un type d’action (des manchons de chariots, des affiches dans les allées de magasin des affichettes dans des rayons.

#### Module 2: GESTION DES AGENDAS FOURNISSEURS

Acteurs : Assistantes commerciales

Il s’agit du suivi des relations avec le fournisseur, les agendas (calendriers des actions des contacts…) concernent les directeurs clientèle (DT), le service comptabilité (SC) et les assistantes de fabrication (AF).

Ce suivi est très important, car au fur et à mesure où le logiciel de vente du groupe CHANAU constate les achats de produits faits auprès du fournisseur, il augmente l’objectif du budget de l’année en cours, il faut donc constamment appeler le fournisseur pour lui demander de nouvelles actions publicitaires. De plus certaines actions collectives appelées thématiques (comme les promotions du mois de septembre, les actions pour Noël …), sont créées et programmées longtemps à l’avance et nécessitent beaucoup d’annonceurs qu’il faut convaincre le plus tôt possible.

Lorsque le contact est pris on renseigne la date effective pour indiquer que l’on a appelé le fournisseur. Annexe 3

#### Module 3: CREATION D’UNE ACTION PUBLICITAIRE

Acteurs : Assistantes commerciales

Pour la création d’une action publicitaire il est nécessaire de :

* 1. Rechercher un ou des produits (Nom produit, Gencode ou code barre) ou une gamme de produits (numéro de la gamme, libellé, liste des produits concernés). Le logiciel de suivi commercial du groupe CHANAU alimente en permanence le système de Niloc avec tous les produits et toutes les gammes vendues dans les magasins. Un produit ou gamme de produits n’appartient qu’à une seule des trois enseignes.

Si on choisit une gamme on ne peut choisir des produits individuels.

* 1. Rechercher ou créer une thématique si besoin (numéro, libellé thématique et la ou les semaines prévues, le ou les types actions possibles).Annexe 4
  2. Sélectionner la ou les semaines. Il est possible que l’action du fournisseur ne couvre pas l’ensemble des semaines de la thématique, par contre la ou les semaines choisies doivent être comprises dans celles de la thématique.
  3. Sélectionner un ou des types d’actions retenues. Ici aussi le fournisseur ne choisit par l’ensemble des types d’action possibles mais ne doit en retenir que parmi celles définies dans la thématique. La notion de types d’actions couplées. Certains types d’actions sont couplées les unes avec les autres et sont toujours retenues ensemble. Par exemple, on doit prendre des manchons de chariots avec les affiches dans les allées de magasin et les affichettes dans le rayon où est situé le produit. Il est donc nécessaire de conserver ce lien entre les types d’actions. Ce lien est valable quelque soit la thématique ou le fournisseur. Par contre les informations comme la description technique, le prix… sont des éléments propres à chacun des types d’actions.

Exemple Le type d’action M20 (Manchon pour 250 chariots par magasin) est toujours couplé avec A15 (Affiches au sol pour 3 affiches par magasin) et avec A46 (Affiches sur rayon pour 1 affiche par magasin).

Le prix pour M20 est 22000€ celui pour A15 2500€ et celui pour A46 2050€.

* 1. Afficher automatiquement le prix standard en fonction du type d’action et de l’enseigne
  2. On peut pour une action proposer un prix différent, appelé prix réel. Ce prix réel est compris entre le prix de revient et le prix standard

#### Module 4: SUIVI DES ACTIONS PUBLICITAIRES

Acteur : Assistantes de Fabrication

1 Création des ordres de publicité :

* Une action de publicité va générer autant d’ordres de publicité qu’il y a de types d’actions sélectionnés et de prestataires. L’ordre de publicité est le document contractuel qui lie Niloc à ses prestataires qui vont confectionner les objets publicitaires
* Les prestataires sont regroupés en fonction de leurs compétences. Il y a les prestataires audio (pour les types d’actions comme les messages radio…) les prestataires papier comme les imprimeurs…, les prestataires techniques (pour les manchons de chariots par exemple) les prestataires images qui sont chargés de travailler la photo du produit ou le logo du fournisseur et cela pour des supports papiers, affiches ou manchon. Annexe 5
* La société Niloc dispose de sa propre société de prestataires d’images. Il est nécessaire de la faire travailler au maximum, mais comme il s’agit d’une petite structure elle ne peut pas tout assumer seule. Le logiciel ne gérera pas la charge de son prestataire interne.

2 Suivi des ordres de publicité :

* On commence par envoyer l’ordre de publicité au prestataire concerné afin de lui indiquer l’objet à fabriquer ou à composer, la date où l’on souhaite obtenir le produit. On considère que l’action de publicité qui avait été créée est mise en attente.
* Le prestataire nous indique si oui ou non il est capable de faire notre objet, en effet, les délais sont parfois très courts et certains prestataires ont trop de travail pour être prêts dans les délais. Si la réponse est non, on doit envoyer notre ordre à un autre prestataire. Le prestataire nous indique également le prix de la composition
* On envoie l’ordre de publicité à notre fournisseur afin que ce dernier le signe. En effet le coût de la composition de l’objet sera facturé en plus du prix de vente de l’action publicitaire.
* Comme on ne peut pas lancer la fabrication sans l’accord du fournisseur il est nécessaire de relancer au bout de trois jours le fournisseur s’il ne nous a pas donné son accord. Si au bout d’un second délai, le fournisseur ne donne pas son accord l’ordre de publicité est considéré comme au contentieux. Cela met en suspend l’action de communication.
* Dans le cas d’un accord du fournisseur (99% des cas) l’ordre de publicité est lancé en fabrication et si tous les ordres d’une même action publicitaire sont lancés l’action est active.
* Après avoir reçu les objets fabriqués (manchons, affiches), l’ordre de publicité est clos.
* Une semaine avant l’action publicitaire on envoie la facture (coût de fabrication et prix de vente) au fournisseur (La facture ne fait pas partie de la nouvelle application).

Travail à faire :

Constituer 3 groupes de 6 alternants.

Rendre le cahier des charges pour la fin du module

Les annexes

**Annexe 1**

Après avoir sélectionnée l’enseigne sur laquelle on travail

|  |
| --- |
| BRICOMAISON |

|  |  |
| --- | --- |
| Nom : SIEMENS | Numéro standard : 01 45 78 65 12 |
| Adresse : 1245 rue de la copé | Contact DT Duriand 01 45 78 64 12 |
| 92302 Levallois | Contact SC Poudre 01 45 78 12 78 |
| Groupe : SIEMENS | Contact AF Geroud 01 45 78 74 85 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Objectif 2021 | 452 100€ | Engagé | 250 540 € | Facturé | 210 150€ |
| Objectif 2022 | 520 000€ |  |  | Facturé | 0€ |

**Annexe 2**

Après avoir sélectionné le secteur d’activité :

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Numéro action | Référence produit | Nom produit | Numéro semaine | Type action | Prix vente | Coût réalisation |
| 1 | BRT 456-5 | Chaudière 250 L | 2 | Radio 30s | 34 000 | 30 450 |
|  | BUT 412-8 | Chaudière 200 l | 2 | Radio 30s | 34 000 | 30 450 |
| 2 | RAD 78/8 | Radiateur 200W | 3-4-5 | Affiche allée | 18 000 | 10 000 |

**Annexe 3**

Après avoir sélectionnée l’enseigne sur laquelle on travail

|  |
| --- |
| BRICOMAISON |

|  |  |
| --- | --- |
| Nom : SIEMENS | Numéro standard : 01 45 78 65 12 |
| Adresse : 1245 rue de la copé | Contact DT Duriand 01 45 78 64 12 |
| 92302 Levallois | Contact SC Poudre 01 45 78 12 78 |
| Groupe : SIEMENS | Contact AF Geroud 01 45 78 74 85 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Objectif 2021 | 452 100€ | Engagé | 250 540 € | Facturé | 210 150€ |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Numéro de semaine | Secteur d’activité | Motif | Thématique | Date effective du contact | Contact |
| 22 | Jardinage | Proposition à faire | Campagne Septembre | 10/06/2021 | DT |
| 25 | Bricolage | Actualisation du budget |  |  | DT |

**Annexe 4**

Détail d’une thématique

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Numéro | T34 | Thème | Promotion de septembre |

|  |  |
| --- | --- |
| Semaines de la thématique | 34 |
|  | Date début : 10/9/2021  Date fin : 17/9/2021 |
| 35 |
| Date début : 18/9/2021  Date fin : 25/9/2021 |

|  |  |
| --- | --- |
| Type d’action de la thématique | **R30** |
|  | Radio 30 secondes |
| **P35** |
| ¼ page dans le supplément papier |
|  |
| **M20** |
| Manchon pour 250 chariots par magasin |
| Couplée à |
| **A15** |
| Affiches au sol pour 3 affiches par magasin |
| Couplée à |
| **A46** |
| Affiches sur rayon pour 1 affiche par magasin |

Annexe 5

Listes des prestataires

Prestataires Audio

|  |
| --- |
| Raison sociale : HAUS  Adresse : 248 Rue de la République 75005 PARIS  Nom contact : Monsieur Dupond  Type de Machine : Audio 125  Qualité technique : ART 45 |
| Raison sociale : BURQUER  Adresse : 248 Cours Gambetta 75015 PARIS  Nom contact : Madame Bernier  Type de Machine : Audio 125  Qualité technique : ART 56 |
| …/… |

Un prestataire audio ne dispose que d’un seul type de machine et qualité technique

Prestataires techniques

|  |
| --- |
| Raison sociale : HAUS  Adresse : 248 Rue de la République 75005 PARIS  Nom contact : Monsieur Dupond  Spécialités : Manchon 15 cm  Manchon 13.5 cm  Encart chariot 20\*15  Encart chariot 20\*20 |
| Raison sociale : TRURT  Adresse : 24 Rue de la Barre 69001 Lyon  Nom contact : Monsieur Martin  Spécialités : Manchon 15 cm  Manchon 13.5 cm |
| …/… |

Les spécialités sont des éléments types référencés, un prestataire peut faire de une à plusieurs spécialités

Prestataires Papier

|  |
| --- |
| Raison sociale : HAUS  Adresse : 248 Rue de la République 75005 PARIS  Nom contact : Monsieur Dupond  Type de Machine : Ofcet 25  Recyclage papier : Oui |
| Raison sociale : Imprimerie Sud  Adresse : 248 Cours Gambetta 13007 Marseille  Nom contact : Madame Moujo,  Type de Machine : Xerox 6125  Recyclage papier : Non |
| …/… |

Un prestataire papier ne dispose que d’un seul type de machine et sait ou non faire du recyclage papier

Prestataires image

|  |
| --- |
| Raison sociale : NILOC (interne)  Logiciels : Dream  Flash  Autocad |
| Raison sociale : PUDREM  Adresse : 124 cours Lafayette 69007 Lyon  Nom contact : Monsieur Martin  Logiciels : Dream  Autocad  Director  Systèmes : Linux  Mac |
|  |

Les logiciels et les systèmes sont des éléments référencés, un prestataire peut faire de un à plusieurs logiciels et systèmes