



Examen Conception et Modélisation des Systèmes d'Information

Session Contrôle 2022

1^{ère} année

Enseignants :

Nour H. BEN SLIMEN ATTAOUI

Sihem MANSOUR

Année universitaire : 2021/2022

Etude de cas :

La société KIVANTOU est une société spécialisée dans la vente au détail de matériel hifi, vidéo, informatique, photographique et électroménager. Cette société, soumise à une concurrence féroce, souhaite maintenir sa position sur son marché. En dehors du prix, un des éléments de satisfaction de la clientèle semble être la rapidité du service et la compétence du personnel. Les vendeurs sont partiellement payés à la commission.

Principes de gestion

Le magasin est divisé en rayons spécialisés. Les vendeurs sont affectés à un rayon. Le chef de rayon est un vendeur. Chaque vendeur dispose d'une certaine latitude de décision en matière de prix. Il se peut donc que le prix pratiqué ne soit pas celui affiché. Le salaire des vendeurs comporte deux parties : une partie fixe et une partie variable, fonction du chiffre d'affaires qu'il a réalisé. En dehors des rayons, il existe une caisse, un entrepôt de marchandises, un service du personnel chargé d'établir la paie et un comptoir de remise des marchandises au client. Ce comptoir se nomme "enlèvements".

Processus de vente

Lorsqu'un client se présente au rayon, il est reçu par un vendeur. Le vendeur doit consulter la disponibilité en stock et la fourchette de prix de l'article désiré. Il négocie aussi le prix de vente avec le client dans la limite de la fourchette. Si l'article est disponible et s'il y a accord sur le prix, le vendeur émet une facture en double exemplaire. Simultanément, un ordre de déstockage est envoyé à l'entrepôt. Cette marchandise déstockée attendra le client au service "enlèvements". Si le stock est insuffisant pour effectuer la vente, une demande de réapprovisionnement est adressée à l'entrepôt pour transmission à la centrale d'achats. S'il n'y a pas d'accord sur le prix entre le vendeur et le client, il n'y a pas vente. Le client, muni de la facture, doit se présenter à la caisse pour régler. Après règlement, le caissier appose un



**Examen Conception et Modélisation des
Systèmes d'Information
Session Contrôle 2022**

1^{ère} année

Enseignants :

Nour H. BEN SLIMEN ATTAOUI

Sihem MANSOUR

Année universitaire : 2021/2022

tampon sur la facture pour attester du règlement. Muni de sa facture acquittée, le client se présente au service "enlèvements" pour se faire remettre la marchandise en échange du double de la facture acquittée. Parfois, certains clients ne se présentent pas à la caisse. Le soir, la marchandise déstockée et non remise aux clients doit être restockée. En fin de mois, la caisse opère un arrêté des ventes. Le montant du chiffre d'affaires par vendeur est calculé puis transmis au service du personnel qui s'occupe de la paie. Le chiffre d'affaires est calculé uniquement sur les factures acquittées par les clients.

Règles de gestion :

- Un article est présenté dans un seul rayon
- Un salarié est affecté à un seul rayon ou service
- Un rayon n'a qu'un seul chef et c'est un salarié. Un salarié ne peut être chef que d'un seul rayon.
- Une facture est le résultat d'une vente effectuée par un vendeur. Si le client achète des articles dans différents rayons, il lui est fait une facture par rayon.

Questions :

1. Etablir le Modèle Conceptuel de Communication (MCC). (6 points)
2. Présenter le Modèle Conceptuel des Données (MCD) dans le formalisme entité-association puis le Modèle Logique des Données (MLD). (8 points)
3. Présenter le Modèle Conceptuel des Traitements (MCT). (6 points)

Bon travail