

# Travaux Dirigés – Introduction aux Systèmes d'Information

## Partie 1

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondements des SI.
  - Identifier leur rôle dans l'entreprise.
  - Appliquer ces notions à travers un cas pratique.
- 

### Partie 1 : Questions de compréhension (cours)

1. Définir un Système d'Information. Quelles sont ses principales composantes ?

Correction : Un SI est un ensemble organisé de ressources (humaines, matérielles, logicielles, données et procédures) permettant de collecter, stocker, traiter et diffuser l'information. Composantes : RH, matériel, logiciels, données, procédures.

2. Expliquer brièvement l'évolution historique des SI (des années 50 à aujourd'hui).

Correction : \* Années 1950-60 : Informatique de gestion (comptabilité, paie)

\* Années 1970-80 : Système transactionnel

\* Années 1990 : ERP intégrés

\* Années 2000 : Internet, e-business, systèmes collaboratifs

\* Aujourd'hui : Cloud, Big Data, IA, SI mobiles

3. Distinguer **SI opérationnels** et **SI décisionnels**. Donnez un exemple pour chacun.

Correction : \* Opérationnels → supportent les activités quotidiennes (ex : caisse d'un supermarché)

\* Décisionnels → aident à la prise de décision (ex : tableau de bord de ventes)

4. Pourquoi dit-on que l'information est une ressource stratégique ?

Correction : Car elle influence directement la compétitivité, la rapidité de réaction et la capacité à innover.

5. Citez trois rôles majeurs d'un SI dans l'entreprise moderne.

Correction : \* Automatisation et fiabilisation des processus

\* Support à la décision

\* Amélioration de la communication et collaboration

---

## Partie 2 : Étude de cas – Concessionnaire automobile

Une entreprise de vente et maintenance de véhicules (AutoConcession SA) souhaite moderniser son organisation.

Actuellement :

- Les stocks sont gérés manuellement.
- Les factures sont faites sous Excel.
- Le suivi des clients est limité.
- La paie est faite séparément avec un logiciel isolé.

L'entreprise veut un **SI intégré** couvrant ventes, stock, facturation, paie et un tableau de bord de suivi.

### Questions

1. Quels sont les processus métiers principaux d'AutoConcession SA ?

Correction : Vente de véhicules, gestion de stocks, gestion de la relation client, facturation et encasement , gestion RH(paie).

2. Associez chaque processus métier à un **besoin SI**.

Correction : \*Vente → CRM + facturation

\*Stock--> gestion automatisée du stock

\*Relation client → base clients, suivi réclamations

\*Finance → comptabilité intégrée

\*RH → module paie

3. Proposez une **cartographie simple** des processus (macro-processus uniquement).

Correction : \*Pilotage : stratégie, tableau de bord

\*Opérationnels : ventes, stock, facturation

\*Supports : RH, finance

4. Quelle est la différence entre **une base de données centralisée** et les fichiers Excel actuels ?

Correction : Excel = fichiers isolés, risque d'erreurs et incohérence.

Base de données centralisée = données partagées, cohérentes, accessibles par tous.

5. Quels avantages apporterait l'intégration d'un module de **tableau de bord décisionnel** ?

Correction : \*Vision en temps réel de l'activité

\*Suivi des (ventes, stocks, finances)

\*Aide à la décision stratégique

---

### Partie 3 : Réflexion critique

1. Quels risques une entreprise encourt-elle si son SI est mal aligné avec ses processus métiers ?

Correction :

- Perte d'efficacité , couts supplémentaire
- SI non utilisé ou contourné
- Mauvaise qualité de l'information → erreurs de décision

2. Expliquez la notion de **bonne granularité** dans le contexte de l'analyse décisionnelle.

Correction : Bonne granularité = niveau de détail pertinent. Exemple : Ventes par mois (bonne granularité ) vs par seconde (trop fin) ou par an (trop grossier).

3. Comparez les rôles du **DSI (Directeur des Systèmes d'Information)** et des **utilisateurs métiers** dans la réussite d'un projet SI.

Correction :

- DSI : maîtrise technique, choix des solutions, sécurité
- Utilisateurs métiers : expriment besoins, valident la pertinence

→ Collaboration essentielle pour le succès