

**PRISE EN MAIN DU PROCESSUS VENTE
DE LA SOCIETE LE JARDIN CREATIF**



AVEC UN PGI

Première STMG

Soyez attentif, patient, rigoureux

TABLE DES MATIERES

Objectifs	page 3
Introduction	page 4
Présentation du système d'informations	page 5
Découverte de l'environnement de travail	
I. Présentation de l'entreprise	page 6
Extrait de l'organigramme	page 7
Le processus de traitement d'une commande client	page 8
Découverte de votre mission	page 9
II. Découverte du progiciel de gestion intégré	page 10 page 11
III. Analyse du processus de vente	page 12
IV. Testez l'utilité du PGI	page 13 page 14 page 15 page 16 Page 17
V. Le tableau de bord	page 18
VI. Un peu de comptabilité	page 18
VII. Analyse du rôle des acteurs	page 19

Objectifs classe de première STMG

THEME 2 INFORMATION ET INTELLIGENCE COLLECTIVE

Question de gestion : En quoi les technologies transforment-elles l'information en ressource ?

- Décrire les services rendus par le système d'information aux divers métiers de l'organisation
- Situer le rôle des acteurs et des applications des informations dans le processus de gestion donné.

Question de gestion : Comment le partage de l'information contribue-t-il à l'émergence d'une intelligence collective ?

- Se situer dans un environnement numérique (rôles, droits, responsabilités)

Question de gestion : les systèmes d'information façonnent-ils l'organisation du travail au sein des organisations ou s'y adaptent-ils ?

- Identifier les différentes étapes d'un processus de gestion et d'en schématiser l'enchaînement
- Repérer les effets de l'automatisation des activités de gestion sur la circulation de l'information, l'organisation du travail et le rôle des acteurs

THEME 3 EVALUATION ET PERFORMANCE

Question de gestion : Qu'est-ce qu'une organisation performante ?

A partir d'un tableau de bord,

- Identifier les principaux indicateurs pertinents pour apprécier la performance de l'organisation
- Effectuer des comparaisons dans le temps

INTRODUCTION

Dans les activités de gestion, l'information est à la fois source et résultante de l'action individuelle et collective. Les systèmes d'information concourent à en faire une ressource stratégique pour toute organisation.

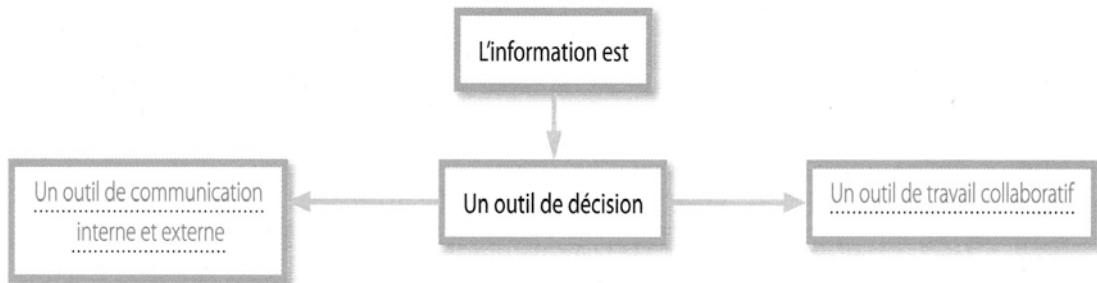
Les TIC offrent de nouvelles formes de collaboration et de coopération. La maîtrise des conditions d'élaboration et d'utilisation de l'information collective est un enjeu pour les organisations.

Le partage de l'information contribue alors à l'émergence d'une « intelligence collective »

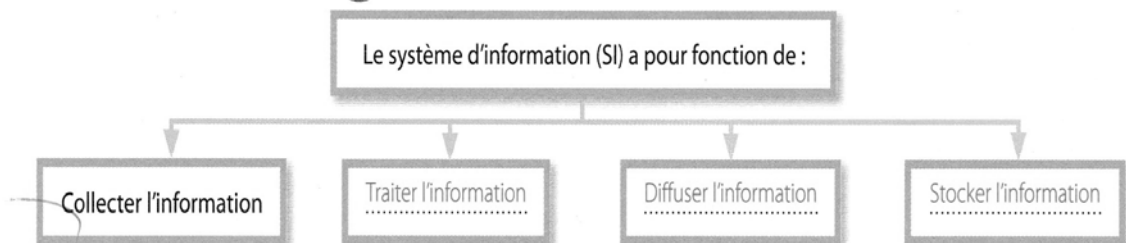
Par leur rôle structurant, les SI contribuent à modeler l'organisation et peuvent déterminer des modes de fonctionnement rigides et contraignants.

Les technologies et la gestion de l'information dans l'organisation

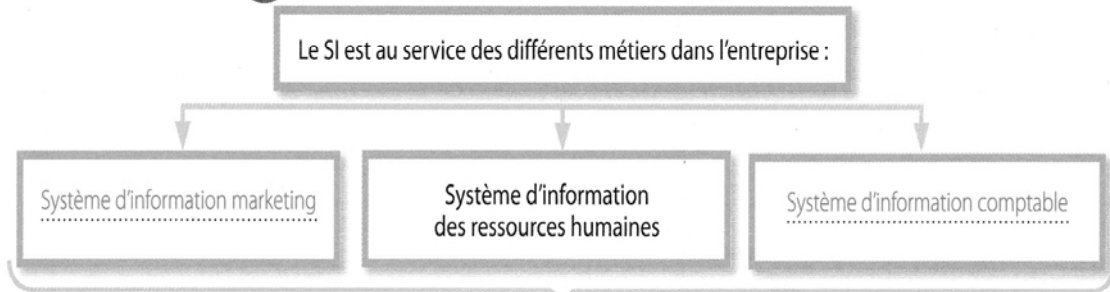
1. LE RÔLE DE L'INFORMATION



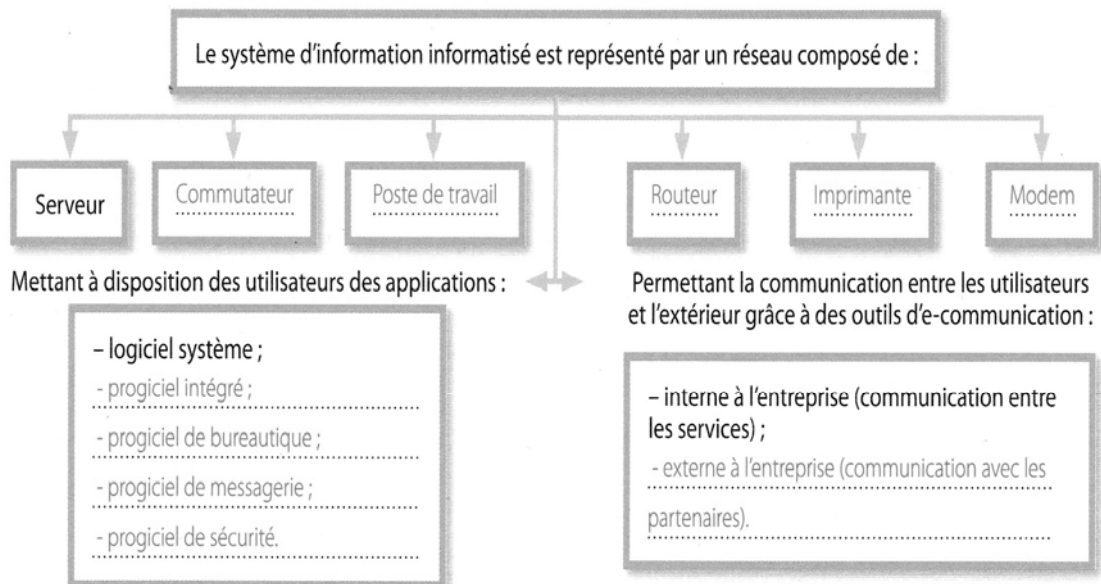
2. LE SYSTÈME D'INFORMATION



3. LES SYSTÈMES D'INFORMATION MÉTIER



4. LES OUTILS DU SYSTÈME D'INFORMATION



Découverte de votre environnement de travail

PARTIE I PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Le jardin créatif est une entreprise fondée en 2000 par madame Anne ROXIE, ingénieure agronome. La société est spécialisée dans la commercialisation des plantes fleuries, d'arbustes et d'accessoires pour le jardin. Son chiffre d'affaires en 2014 atteint un million d'euros. Son effectif est de 31 personnes.

Cette entreprise bénéficie d'une forte notoriété grâce à l'originalité et à la qualité de ses produits.

L'entreprise ne commercialise pas ses produits en vente directe. Les consommateurs choisissent leurs produits sur catalogue et peuvent commander à distance par courrier, téléphone ou internet. La société édite deux catalogues par an.. Le transport est gratuit pour les deux premières factures. Après, un port forfaitaire de 10% du prix de la commande est facturé.

Fiche d'identité de l'entreprise

SARL LE JARDIN CREATIF

Adresse : 7 route de Garlan

29600 Saint Martin Des Champs

Courriel : contact@lejardincreatif.fr

Téléphone : 02 21 10 00 03

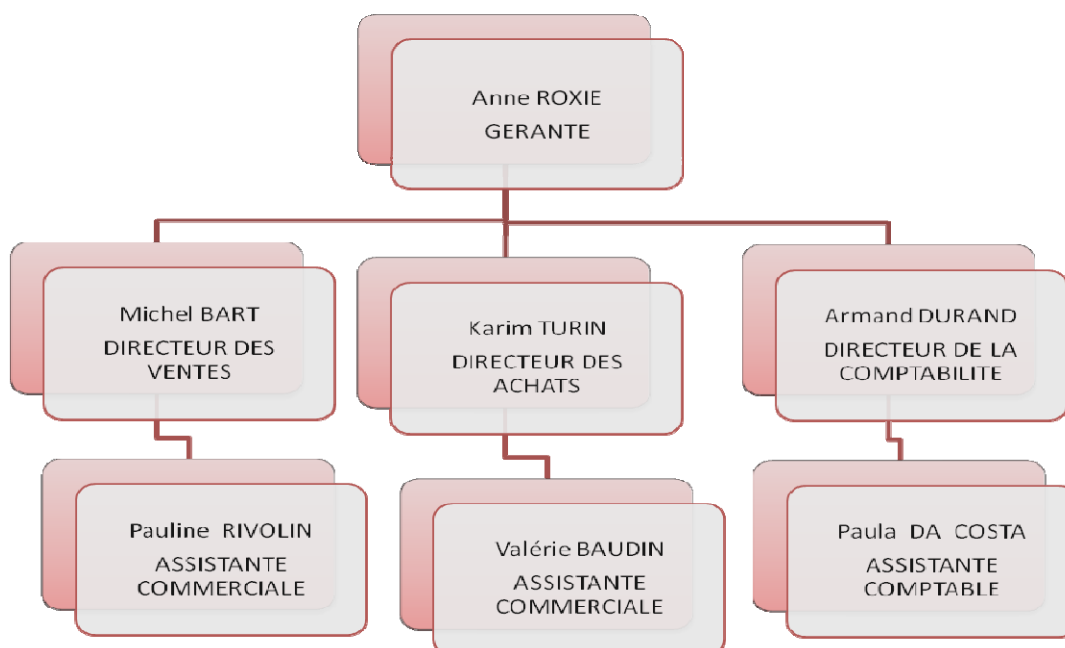
Télécopie : 02 21 10 00 43

Site web : www.lejardincreatif.fr

La société est enregistrée au registre de commerce de Brest

SIRET : 32601613600011

ORGANIGRAMME extrait



Anne ROXIE a accès à tout. Elle a les mêmes droits que l'administrateur réseau excepté la mise à jour des utilisateurs.

Michel BART dirige les activités administratives commerciales liées aux clients : il analyse le portefeuille des commandes, il rend compte à sa hiérarchie à l'aide de tableaux de bord, il assure le bon fonctionnement de la satisfaction des clients. Il gère les stocks et établit les devis;

Karim TURIN est responsable du service achats. Il s'occupe essentiellement de la négociation avec les fournisseurs et de la gestion des stocks.

Armand DURAND est responsable du service Comptabilité. Il est chargé de l'analyse financière de l'entreprise, de la clôture des comptes et d'établir les documents de synthèse (Résultat, bilan) de l'entreprise.

Pauline RIVOLIN est assistante commerciale au service ventes. Elle assure le suivi des commandes clients du bon de commande jusqu'au règlement. Elle sort également les statistiques pour son responsable.

Paula DA COSTA assiste Armand DURAND dans les opérations comptables de la société. Elle contrôle les opérations comptables, elle lettre les comptes de tiers (clients , fournisseurs). Elle établit les états de rapprochements et les déclarations de tva..

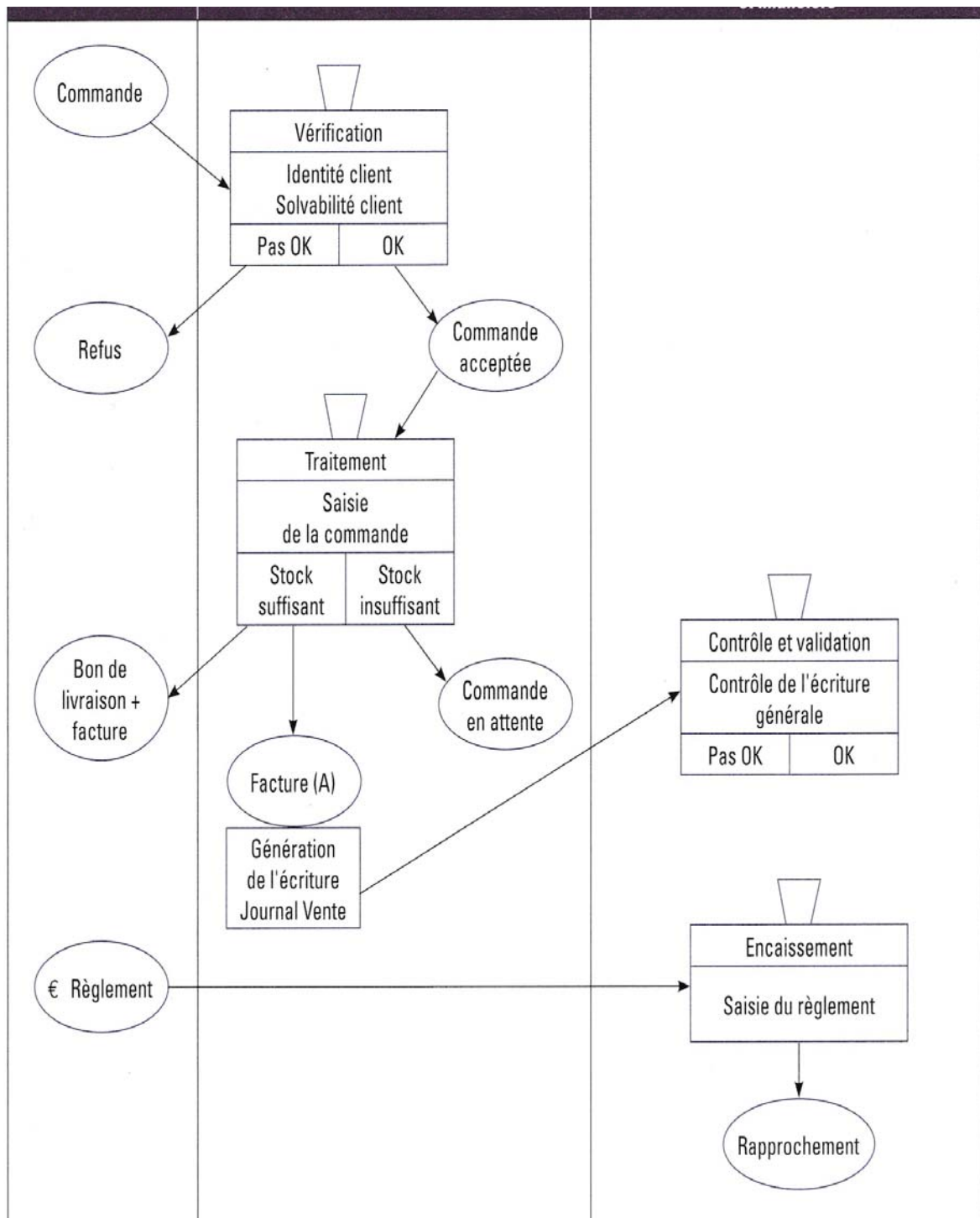
Valérie BAUDIN est assistante commerciale au service achat. Elle assure le suivi des commandes fournisseurs du bon de commande jusqu'au règlement et sort les statistiques pour son responsable.

Schéma évènements-résultats processus de traitement d'une commande client

CLIENTS

PAULINE RIVOLIN

PAULA DA COSTA



Découverte de votre mission

Madame ROXIE a implanté le PGI EBP version 5.1 dans les programmes de la société afin de simplifier la transmission des informations et d'éviter les erreurs répétitives.

Elle vous accepte en tant que stagiaire au **service des ventes** et vous remet le dossier en cours afin de mettre à jour les opérations réalisées dans le **module Gestion commerciale** du PGI EBP

Par souci de confidentialité et de sécurité, elle vous remet les informations nécessaires pour vous connecter au module :

Code d'accès : STMG

Mot de passe : STMG

Votre mission consiste d'abord à vous familiariser avec l'outil
Madame ROXIE vous soumet un questionnaire pour vous tester (voir pages suivantes)

A vous de jouer !

Une fois connecté(e), naviguez dans la barre des menus pour vous familiariser avec le vocabulaire et les différentes opérations possibles

PARTIE II. DECOUVERTE DU PROGICIEL DE GESTION INTEGRE

Complétez le tableau ci- dessous afin de démontrer comment l'utilisation du PGI peut répondre aux difficultés du système d'information qui existait avant l'implantation du PGI chez JARDIN CREATIF ?

METIERS	DYSFONCTIONNEMENTS	Comment le PGI peut-il répondre à ces dysfonctionnements ?
Pauline, l'assistante commerciale,	« En effet, il m'arrive parfois de faire des erreurs dans la saisie des commandes »	
Michel, le directeur des ventes	« La réalisation de la facture mensuelle est parfois compliquée. Par conséquent, l'envoi de la facture est retardé et le paiement de la livraison en est aussi retardé.	
Pauline, l'assistante commerciale	« J'aimerais avoir plus de temps pour réaliser des statistiques sur les ventes par produit mais je passe une grande partie de ma journée à saisir des commandes »	
Paula, assistante comptable	« Je suis régulièrement en retard dans la saisie des factures dans le journal des ventes car celles-ci m'arrivent tardivement ».	

PARTIE III ANALYSE DU PROCESSUS **TRAITEMENT D'UNE COMMANDE**

Question 1

Combien d'activités comporte ce processus au total ?

Question 2

Quels sont les acteurs internes et externes de ce processus ?

Question 3

Combien d'entre elles doivent être réalisées ?

Question 4

Au début ...

Quelle est la première activité du processus ?

Question 5

Quel est le but de ce processus ?

Il s'agit d'un processus classique de.....
qui va de l'établissement d'un bon de à la
..... en passant par le bon de
.....

C

Ce processus se termine par le
après enregistrement.....

IV. TESTEZ L'UTILITE DU PGI

A partir du module *Gestion commerciale*

Question 1

Complétez le tableau ci-dessous

QUESTIONS	REPONSES	Quel menu avez-vous choisi ?
Quel est le nombre de clients ?		
Quel est le nombre de familles d'articles ?		
Quel est le nombre d'articles de la famille des arbres ?		
Quel est le prix des narcisses ?		
Quelle entreprise fournit les lys à JARDIN CREATIF ?		

Question 2:

Remplissez le texte ci-dessous avec le vocabulaire approprié

Le rosier grimpant est un article de la famille des

Il est vendu au prix de€, le prix depour l'entreprise est€. La différence correspond donc à laréalisée par l'entreprise.

Il y a actuellement Produits en stock. La quantité minimum est de....produits. Le seuil de réapprovisionnement (stock d'... ..) est deproduits.

Le fournisseur principal est l'entreprise

Question 3 : Analyse du module Gestion Commerciale.

Quel a été le document réalisé le 01/02/2014 ?

Pourquoi ce document a-t-il été réalisé ?

Quel est le document réalisé le 04/02/2014 ?

La livraison a-elle été réalisée avant le 08/02/2014 ? Quel document permet de vérifier la date de livraison ?

Quel document la Société Créatif peut-elle ensuite réaliser ?

Terminez le processus existant et expédiez le document à M. HADI-JIAN (courriel : loryne29@gmail.com).

FICHE TELEPHONIQUE

Appel reçue : <u>04/02/2014</u> à <u>10 h 15</u> Par : <u>Michel BART</u>	<input type="checkbox"/> Vous rappellera <input type="checkbox"/> Urgent <input type="checkbox"/> Merci de rappeler <input type="checkbox"/> Pour information Objet : <u>Commande</u>
Objet de l'appel	
<p><i>Suite à notre entretien du 01/02/2014 avec M. HADIJIAN, la SARL HADIJIAN passe commande aujourd'hui (le 04/02/2014) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><i>de 30 Lys,</i><i>de 50 narcisses,</i><i>de 40 tulipes jaunes,</i><i>et de 40 tulipes rouges.</i> <p><i>aux conditions prévues lors de l'entretien.</i></p> <ul style="list-style-type: none"><i>Mode de règlement : Prélèvement à 25 jours.</i><i>Remise commerciale : 5 %</i><i>Port : Livraison en franchise de frais de port</i> <p><i>Livraison souhaitée avant le 8/02</i></p>	

Monsieur BART a pris contact avec un éventuel nouveau client.

SOCIETE LA BOITE A TICE

Contact : Sylvain FACIL (responsable commercial)

Adresse : 18 allée royale, 29120 PONT L'ABBE (Finistère)

Téléphone : 02 64 22 17 15

Fax : 02 64 22 17 03

Mail : laboiteatice@gmail.com

Règlement par chèque au comptant

Remise 5%

Monsieur Facil souhaite commander 10 lys et 10 narcisses pour préparer ses bouquets.

Question 4 :

Insérez les informations concernant la société LA BOITE A TICE dans le PGI.

Vérifiez les besoins du client en consultant les diverses fiches articles.

Créez le devis. Et expédiez le à M. Facil.

Monsieur Facil, après avoir pris connaissance du devis reçu par mail, accepte la proposition, le bon de commande peut être créé.

La livraison est lancée selon la date convenue.

Vous transférez le devis et vous réalisez les différents documents (bon de commande, bon de livraison, facture)

Question 5 :

Madame Paula DA COSTA reçoit un mail de monsieur GRISOLIN, client satisfait de sa dernière commande.

Il souhaite commander ce jour 10 pieds de lavande et 5 rosiers buisson.

Madame Da Costa peut-elle se charger de cette commande ?

Pourquoi ?

Pour répondre à cette question connectez-vous avec les paramètres d'identification de Mme Da Costa.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Proposez une solution.

.....
.....
.....
.....
.....

Enfin M. GRISOLIN a changé d'avis.

Il souhaite commander 40 pieds de lavande et 5 rosiers buisson.

Cela est-il possible ?

.....
.....
.....
.....
.....

En résumé :

Classez par ordre chronologique les étapes du processus entre l'entreprise LE JARDIN CREATIF et l'entreprise LA BOITE A TICE .Vous remplirez le tableau ci-dessous :

Facture
Livraison
Devis
Consultation des stock
Règlement
Bon de commande

1	2	3	4	5	6

Allons analyser le tableau de bord de ce processus vente de l'entreprise.

V. LE TABLEAU DE BORD

Vous visualisez le tableau de bord . Vous pouvez main-

Question 1:

Quels sont les articles les moins vendus et les articles les plus vendus ?

Question 2 :

Quels sont les meilleurs clients?

Question 3:

Que signifie le symbole :



VI. UN PEU DE COMPTABILITE...

Consultez les documents de synthèse (compte de résultat et bilan de la société).

Complétez le tableau suivant :

Questions	Résultat
L'entreprise réalise-t-elle un bénéfice ou une perte ? de combien ?	
A combien s'élève la somme que doivent les clients ?	
Y-a-t-il un emprunt en cours ?	
A combien s'élève la trésorerie de l'entreprise ?	

Pour aller plus loin :

A partir de l'exemple du client « La Boîte à Tice » transférez en comptabilité la facture correspondante.

Pour cela utilisez le menu « OPERATIONS » , et transférez en comptabilité les opérations nécessaires .

Vérifiez au préalable que la facture soit validée.

PARTIE VII. ANALYSE DES ROLES DES ACTEURS **CHEZ LE JARDIN CREATIF**

Retrouvez les fonctions des différents acteurs internes de l'entreprise et le code service concerné en consultant l'organigramme et en choisissant le menu **PARAMETRES** et sous menu **UTILISATEUR**

Vous remplirez le tableau ci-dessous :

UTILISATEURS	IDENTIFIANT ET MOT DE PASSE	FONCTION	CODE SERVICE
PAULINE RIVOLIN	RP3		
MICHEL BART	BM1		
ARMANT DURANT	DA2		
PAULA DA COSTA	DP6		
KARIM TURPIN	TK4		
VALERIE BAUDIN	BV5		
ANNE ROXIE	RA0		
STAGIAIRE	STMG		
ADMINISTRATEUR	ADM		

Qui a le droit de modifier ou de supprimer des utilisateurs ?