

Claude Terrier

## **Gestion des systèmes d'information**

**BTS Blanc  
Cas Decapex  
mars 2010**

**BTS Assistant de gestion**

## Votre société

La société **Décapex** est une PME-PMI spécialisée dans le décapage des pièces industrielles en métal ou en bois.

Ses caractéristiques sont les suivantes :

- *Statut* : SARL au capital de 10 000 €.
- *Siège social* : 759, route des Crozets, 74000 Annecy
- Tél. : 04 50 87 98 98
- Mél : [decapex@gmail.com](mailto:decapex@gmail.com)
- *SIRET* : 58394153544285
- *APE/NAF* : 953B

La société a été créée en 1995 par Monsieur **Philipini** (PDG). Elle emploie sept salariés à plein temps.

La société travaille principalement avec les sociétés de décolletage de la vallée de l'Arve. Les années 2000 ont été relativement fastes du fait des relations établies par Monsieur **Philipini** et de la fiabilité des délais annoncés. Le chiffre d'affaires a été en progression constante jusqu'à la crise de 2007.

Chiffre d'affaires	
2004	1 000 000
2005	4 500 000
2006	6 800 000
2007	7 800 000
2008	6 900 000
2009	5 900 000

Cependant elle a subi durement la récession économique et a licencié deux salariés en 2009. L'année 2010 devrait amorcer un léger redressement.

Aujourd'hui Monsieur **Philipini** souhaite relancer l'activité. Pour cela il compte sur deux nouveaux produits :

- Il va commercialiser le décapant Decap-plus. Il s'agit d'un nouveau décapant révolutionnaire, sans solvant, sans base acide et sans émanation toxique. M. Philipini a réussi à négocier un contrat d'exclusivité pour la France, de son fabricant qui est la société Dupont de Nemours aux USA. Son action repose sur une modification moléculaire des couches de peinture à détruire. Ce produit est totalement écologique et recyclable. Il est sans danger et peut être utilisé sans gant. Il paraît particulièrement bien adapté pour un usage domestique : décapage de portes et de toutes pièces peintes en bois ou en métal.
- Il souhaite faire l'acquisition d'une nouvelle cellule de décapage par onde électromagnétiques. Cette cellule de 3 m<sup>3</sup> est conçue pour des pièces de grand volume. Malheureusement les banques sont réticentes à accorder des prêts au vu du chiffre d'affaires actuel.

Vous devez assister Monsieur **Philipini** à l'occasion du stage que vous effectuez dans son entreprise.

## **Travail 1 (50') Gestion de l'information**

Monsieur Philipini va participer au salon des inventions de la chimie qui se tient dans deux mois à Lausanne. A cette occasion il va tenir un stand pour présenter le produit **Décap-plus** afin de trouver des distributeurs sur la Suisse.

Par ailleurs, il a recruté deux commerciaux (M. Couderc et M. Vidalin) qui seront chargés de démarcher les grossistes et revendeurs susceptibles de commercialiser le produit Decap-Plus.

Les deux représentants seront présents à tour de rôle sur le stand de la société au salon des inventions de la chimie. M. Philipini souhaite que les informations collectées à l'occasion de ce salon soient directement récupérées sous Access afin de pouvoir les utiliser rapidement dès la fin du salon.

Il semble important d'identifier de façon précise

- Les caractéristiques des prospects
  - Les caractéristiques des contrats possibles (lieu, date de réalisation prévisionnelle, caractéristiques du travail à réaliser (taille et nombre de pièces à traiter), urgence du travail
  - M. Philipini reproche à l'organisation retenue lors du dernier salon de ne pas avoir suffisamment identifié le degré de faisabilité des affaires, il propose d'attribuer à chaque affaire un code de faisabilité (1 = Faisabilité forte, 2 = faisabilité moyenne, 3 = faisabilité faible)
  - Cette base devra permettre également d'assurer le suivi du démarchage à court terme des affaires par les représentants
1. Proposer une organisation des données pour Access destinée à enregistrer les informations qui concernent les prospects et les affaires susceptibles de déboucher sur des contrats. Vous veillerez à ce que les informations collectées soient suffisantes pour rendre les contacts, d'après salon opérationnelles, quant aux clients et quant aux affaires et aux chances de réalisation de ces affaires

**Travail à faire :**

**1 - Concevoir le dictionnaire des données.**

**2 - Proposer un MCD**

**3 - Tester votre model sur un logiciel de base de données et imprimer la structure de votre base de données**

## **Travail 2 : (10') Gestion de l'information**

M. Philipini souhaite développer un nouveau marché consacré au nettoyage à sec des voitures et véhicule. Le principe repose sur l'utilisation d'un nouveau produit qui est passé directement sur la carrosserie avec un linge adapté qui évite les rayures.

Dans ce cadre il envisage de recruter sur un contrat à durée déterminée de 6 mois un commercial qui sera chargé de mettre en place cette activité : Conception des supports commerciaux et de communication, Suivi de la prospection puis des contrats

**Travail à faire :**

**M. Philipini vous demande de proposer une arborescence des dossiers**

## **Travail 2 (40') Gestion informatique**

La société souhaite relier ses ordinateurs dans un réseau local. Le projet consisterait à organiser le réseau de la façon suivante :

- Un réseau pour le service technique équipé de 2 postes, équipé d'une imprimante laser,
- Un réseau le service commercial équipé de 2 postes, équipé d'une imprimante laser et d'un scanner séparé de l'imprimante,
- Un réseau pour l'administration correspondant à 3 postes avec une imprimante multifonction qui intègre les fonctions de scanner, photocopieuse et fax,

Chaque réseau disposera de son propre serveur pour limiter les conséquences en cas de panne d'un serveur.

Il est prévu des relier tous les réseaux à l'Internet par un routeur unique.

**Travail à faire :**

**Représenter par un schéma l'organisation prévisionnelle du réseau. Mettre en forme le document sous forme papier.**

## **Travail 4 : (20') Gestion informatique**

M. Philipini souhaite créer un site internet qui sera dédié au nettoyage à sec des voitures (Voir travail 2).

**Travail à faire :**

**Il vous demande :**

1. d'indiquer dans une courte note les considérations à prendre en compte pour bien choisir son nom de domaine
2. de lui proposer des noms de domaines pour ce site internet en faisant preuve de créativité et en contrôlant la disponibilité des noms proposés sur l'internet. (Vous listerez vos résultats dans un tableau et vous apporterez la preuve de la disponibilité à l'aide de copie d'écran).
3. De proposer deux hébergeurs professionnels pour ce site (imprimer les copies d'écran des offres commerciales)