

Département Génie Informatique

BD40

Travaux Dirigés

Sujet N°7

Christian FISCHER

Copyright © Novembre 2002

GESTION COMMERCIALE de KENTUCKY

Les vêtements

La fabrication de Kentucky se compose de plusieurs modèles de vêtements. Chaque modèle est repéré par une référence et possède une désignation. Certains modèles sont fabriqués en différentes couleurs, principalement bleu et noir.

Le prix de vente hors taxes d'un vêtement dépend bien entendu du modèle, mais également de la taille. Par contre, la couleur n'intervient pas dans la fixation du prix.

Les points de vente

Les clients de Kentucky sont appelés des « points de vente ». Un extrait de la liste des points de vente est présenté en annexe 1. Parmi les clients, on distingue les détaillants (petits commerces spécialisés dans la vente de vêtements), et les hypermarchés.

Ces derniers bénéficient d'une remise minimale systématique sur toutes leurs commandes. Le taux de cette remise est négocié chaque année en fonction du chiffre d'affaires réalisé l'année précédente. À l'occasion de cette négociation, un objectif est fixé pour l'année à venir, la réalisation éventuelle de cet objectif servant de base à la prochaine négociation...

Les commerciaux

Chaque point de vente est suivi par un commercial de la société. Un commercial est caractérisé par son matricule, ses nom et prénom, son adresse, son numéro de téléphone mobile et son statut.

Il existe deux statuts :

- Un vendeur a en charge un ou plusieurs secteurs géographiques. À l'intérieur de ce(s) secteur(s), il assure le suivi de tous les détaillants. Chaque secteur est identifié par un code et possède un libellé.
- Un représentant est chargé du suivi de plusieurs hypermarchés. La répartition des hypermarchés entre les différents représentants ne se fait pas obligatoirement sur le seul critère géographique.

La coexistence de ces deux statuts permet de spécialiser les commerciaux pour les rendre plus efficaces : les pratiques commerciales sont très différentes selon que l'on traite avec un petit commerçant ou avec l'acheteur d'une grande surface.

Chaque représentant se voit fixé un objectif trimestriel en terme de chiffre d'affaires à réaliser, ce n'est pas le cas pour les vendeurs.

Les commandes

Les clients passent leurs commandes soit directement auprès du siège, soit par l'intermédiaire du commercial chargé de leur suivi. Dans tous les cas, ce commercial se voit attribuer une commission sur la vente. Un exemple de bon de commande figure en annexe 2.

Le montant de la commission versée au commercial est fonction de son statut :

- Pour un représentant, elle est calculée à partir d'un taux de commission qu'il négocie trimestriellement avec la direction commerciale.
- Pour un vendeur, il existe deux taux de commission, tous les deux sont négociés mensuellement entre le vendeur et la direction :
 - Un taux « de base » qui s'applique dans le cas d'une commande passée par un client déjà existant.
 - Un taux « bonus » qui s'applique aux commandes passées par un nouveau client.Cette distinction est destinée à encourager la prospection des petits commerces.

Dans tous les cas, la commission est effectivement versée au commercial à la fin du mois qui suit la vente.

Les types de présentation

Les produits de Kentucky visent un public jeune. Pour attirer ces consommateurs, la présentation des vêtements en magasin est importante. L'annexe 3 fournit la liste des différents types de présentation possible.

Chaque point de vente utilise un type de présentation particulier pour chacun des modèles de la marque qu'il propose. Un modèle n'est jamais présenté de deux manières différentes dans le même magasin.

Le responsable commercial de Kentucky souhaite connaître la surface consacrée par chaque point de vente à chaque modèle de vêtement, ainsi que le type de présentation retenu.

Travail à faire

1. Proposer un schéma conceptuel des données manipulées dans le domaine de gestion décrit.
2. Fournir le modèle relationnel associé.
3. Justifier son niveau de normalisation.

ANNEXE 1 : Liste des points de vente

N°	Nom	Adresse	Téléphone	Type	Remise	Objectif
1564	VétiTout	12, rue des corbeaux 75 012 Paris	01 43 15 78 45	Détaillant		
3846	Auchan	ZAC des lilas 45 000 Orléans	02 45 89 65 12	Hyper	10 %	1 845 000 F
1897	Au Corsaire	4, Bd des plantes 51 000 Reims	03 26 68 98 45	Détaillant		
5687	Continent	Rte de Paris 69 000 Lyon	03 35 69 47 12	Hyper	12 %	2 130 000 F
9831	Casquet'Shop	45, rue haute 13 000 Marseille	04 55 99 45 13	Détaillant		

ANNEXE 2 : Exemple de bon de commande

KENTUCKY SA 66, Bd Foch 33 000 Bordeaux Tel 02 67 98 45 32 Fax 02 64 79 12 45	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">BON DE COMMANDE</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"> Commande n° : 145236 Date : 12/09/1998 </td> </tr> </table>	BON DE COMMANDE	Commande n° : 145236 Date : 12/09/1998																																																													
BON DE COMMANDE																																																																
Commande n° : 145236 Date : 12/09/1998																																																																
CLIENT : N° : 1564 Nom : VétiTout Adresse : 12, rue des corbeaux 75 012 Paris																																																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Réf.</th><th>Désignation</th><th>Taille</th><th>Couleur</th><th>Qté</th><th>P.U.</th><th>Montant</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>B112</td><td>Blouson Jack</td><td>42</td><td>Bleu</td><td>50</td><td>800 F</td><td>40 000 F</td></tr> <tr> <td>B112</td><td>Blouson Jack</td><td>40</td><td>Noir</td><td>20</td><td>700 F</td><td>14 000 F</td></tr> <tr> <td>V026</td><td>Veste Brando</td><td>40</td><td>Noir</td><td>10</td><td>850 F</td><td>8 500 F</td></tr> <tr> <td>V026</td><td>Veste Brando</td><td>40</td><td>Bleu</td><td>30</td><td>850 F</td><td>25 500 F</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>		Réf.	Désignation	Taille	Couleur	Qté	P.U.	Montant	B112	Blouson Jack	42	Bleu	50	800 F	40 000 F	B112	Blouson Jack	40	Noir	20	700 F	14 000 F	V026	Veste Brando	40	Noir	10	850 F	8 500 F	V026	Veste Brando	40	Bleu	30	850 F	25 500 F																												
Réf.	Désignation	Taille	Couleur	Qté	P.U.	Montant																																																										
B112	Blouson Jack	42	Bleu	50	800 F	40 000 F																																																										
B112	Blouson Jack	40	Noir	20	700 F	14 000 F																																																										
V026	Veste Brando	40	Noir	10	850 F	8 500 F																																																										
V026	Veste Brando	40	Bleu	30	850 F	25 500 F																																																										

ANNEXE 3 : Liste des différents types de présentation possible

Code	Libellé
P1	Sur cintre
P2	En casier
P3	En tas