

## Modèle conceptuel des traitements

### Énoncé de l'exercice :

Il s'agit d'une société spécialisée dans la vente au détail de matériel HIFI, vidéo, informatique, photographique et électroménager.

### 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.

Le vendeur 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 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.

**Le travail à faire consiste à élaborer le modèle conceptuel des traitements**