

De Lilian Schutt,
Formateur, webmaster du site www.leblogdubtsmuc.fr et www.btsmuc.fr
Aux élèves de BTS MUC 1^{ère} et 2^{ème} année de l'école X...

Nouvelle méthode de présentation du SIC

Après les récents partiels de décembre 2008, il semble que le descriptif du SIC qui vous a été préconisé par Mr Y ou moi-même ne soit pas **assez simple à présenter**. Etant donné que la présentation de l'unité commerciale dure **au maximum 10 minutes**, il est évident que l'élève ne peut pas s'étendre trop longtemps sur le SIC. **Aussi faut-il aller à l'essentiel.**

Ce nouveau modèle de SIC, toujours inspiré de celui proposé par un site très connu, se veut être plus synthétique et surtout plus simple à comprendre et à présenter. C'est pourquoi, je vous recommande fortement de représenter le SIC **sous forme d'un schéma**. Avec toutes les possibilités offertes par les logiciels de traitement de texte ou autre, ce ne devrait pas être trop difficile.

Je vous préconise pour l'oral d'ACRC de donner au jury, **uniquement** le schéma descriptif et de le **commenter** en reprenant les éléments de la première page.

Insistez particulièrement sur les fonctions les plus **pertinentes**, les plus **performantes** qui sont offertes par le SIC de votre entreprise. Vous pouvez éventuellement terminer la description orale par un bilan forces/ faiblesses du SIC, mais soyez sûr de ce que vous avancez et rappelez-vous bien que le jury peut éventuellement vous poser **énormément** de questions liées à l'informatique car c'est prévu par le règlement d'examen :

- S82 organisation de l'information
- S84 informatique appliquée à la gestion de la relation commerciale
- S853 mise en place de l'offre dans l'unité commerciale
- S87 la présentation et la diffusion de l'information commerciale

Vous devez donc être incollable sur le SIC de votre unité commerciale et maîtriser votre d'informatique (S8) :

Pour vous aider, voici quelques liens :

<http://www.commentcamarche.net/contents/entreprise/intranet.php3>

<http://www.west->

[webworld.fr/ingenierie_informatique/developpement_intranet/developpement_intranet.html](http://www.west-webworld.fr/ingenierie_informatique/developpement_intranet/developpement_intranet.html)

http://www.journaldunet.com/solutions/0209/020920_faq_intra_extra.shtml

Le Système d'Information Commercial

1) L'architecture du réseau

Le système informatique et ses utilisateurs		
Extranet réseau : <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non Intranet dans l'UC : <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non		
Utilisateurs	Matériel	Progiciels / Logiciels
Le manager de l'UC	PC Portable	Caroline – Pack Office®
Les managers de rayon	PC de bureau	Caroline - tableur Excel®
Les ELS		

L'analyse organisationnelle		
Les utilisateurs	Rôle au sein du SIC	Accès aux informations
Le manager de l'UC	- Responsable du reporting au réseau - Transmission de l'information descendante - Suivi des performances commerciales	Accès total
Les managers de rayon	- Transmission des commandes - Contact avec la clientèle - Reporting au manager	Accès total sauf les formations relatifs aux RH
Les ELS	- Contact avec la clientèle	Limité

2) Analyse des flux d'information

L'information entrante et sortante		
Les sources d'information Et mode de transmission	La nature des informations	Utilisation de l'information
Fournisseurs - Fax - EDI	- Factures - propositions commerciales	- Mise à jour de la comptabilité - Prise de rendez-vous
Clientèle - Face en face - Téléphone - Fax - E-mailing	- Demande de renseignement - Achat et commandes	- Recherche dans la base documentaire - Passation de commande
Le manager de l'UC - E-mailing - Fax - Affichage	- Performances du point de vente	- Management et reporting
Equipe commerciale - Intranet - Affichage	- Marchandisage de gestion	- ajustement tarifaire - gestion des stocks - reporting au manager
Le réseau de l'UC - Téléphone - Fax - Extranet	- Futures opérations commerciales - Référencement d'un nouveau fournisseur par la centrale d'achat	- Planification et commandes - Mise à jour du fichier fournisseurs
Marché et environnement - Médias traditionnels - Internet - Salons	- Informations économiques - lettres d'information - Tendances socio-culturelles	- Anticiper les actions de la concurrence - Adapter son offre au marché

3) Schéma descriptif du Système d'Information commercial

