

Consignes générales :

- . Pensez à mentionner votre nom sur chaque feuille rendue.
- . Vous inventerez les informations qui vous sembleront utiles et émettez les hypothèses qui vous sembleront nécessaires.
- . Pensez à argumenter vos réponses.

Ne perdez pas de temps. Bon travail.

Contexte professionnel : Vente de biens immobiliers

M. Bernon souhaite développer une nouvelle activité : la vente de biens immobiliers. Il vous explique ce que serait exactement le rôle des négociateurs et vous demande de penser l'organisation de cette nouvelle activité.

Vous : Comment envisagez-vous le déroulement de cette activité ?

M. Bernon : Le client nous contacte et nous prenons rendez-vous pour visiter le bien qu'il désire mettre en vente.

Vous : Quel est le rôle du négociateur lors de ce rendez-vous ?

M. Bernon : Le négociateur organise une visite du bien pendant laquelle il prend des photos, réalise une estimation du prix du bien et des frais d'agence et présente au client un devis précis, correspondant à nos prestations.

Vous : Quelles sont ces prestations ?

M. Bernon : Nous nous chargeons de la publicité dans notre vitrine, dans les médias locaux, des visites du bien pour les personnes intéressées et de la rédaction de la promesse de vente puis du contrat de vente.

Vous : Qui se charge du suivi administratif ?

M. Bernon : Le négociateur. Il conserve un exemplaire du devis et se charge de la rédaction du contrat de vente si le client accepte le devis. Il me transmet ce contrat pour approbation et signature. Il fait ensuite signer le client et lui remet un exemplaire. Le double est conservé à l'agence dans le dossier client.

M. Bernon avait demandé il y a quelque temps à une société de services d'ingénierie informatique (SSII) une étude pour l'informatisation de cette nouvelle activité. La SSII avait alors proposé à M. Bernon une organisation préalable à l'implantation d'un système informatique. Depuis, M. Bernon a une vision légèrement différente et il souhaite intégrer les demandes suivantes :

- . Le délai entre l'estimation et la rédaction du contrat ne doit pas dépasser 4 semaines : très souvent, les clients négligent de renvoyer le devis accepté et il est nécessaire de mettre en place une procédure d'alerte ;
- . La législation concernant la mise en vente d'un bien immobilier, et en particulier les expertises obligatoires, doit être respectée. Chaque vente immobilière doit faire l'objet d'un certain nombre d'expertises appelées aussi diagnostics : diagnostic thermique, diagnostic électrique, diagnostic plomb, diagnostics termites...

Nom :

Prénom :

*Travail 1 : Renseignez le tableau d'analyse des tâches ci-dessous (2 points). Ce tableau liste les tâches dans l'ordre chronologique, identifie les personnes (et les outils ou moyens utilisés : messagerie, téléphone, PGI...), et met en évidence les **flux échangés** entre les acteurs. Il est donc un peu plus complet que la simple liste des flux abordée en cours. Il prépare le travail suivant qui consistera en la représentation du diagramme de flux.*

Note : le nombre de lignes proposé dans le tableau ci-dessus ne correspond pas forcément au nombre réel attendu. Si vous avez besoin de plus de lignes, n'hésitez pas à compléter sur une autre feuille.

N°	Tâches réalisées	Acteur(s), Personne(s), Service(s)	Outils, moyens utilisés
1	Demande d'estimation de son bien	Client	Rendez-vous, téléphone ou mail
2			

Examen blanc

Semestre n° : 2 / 4

Durée de l'épreuve : 2 h

Sujet n° 1 / 1

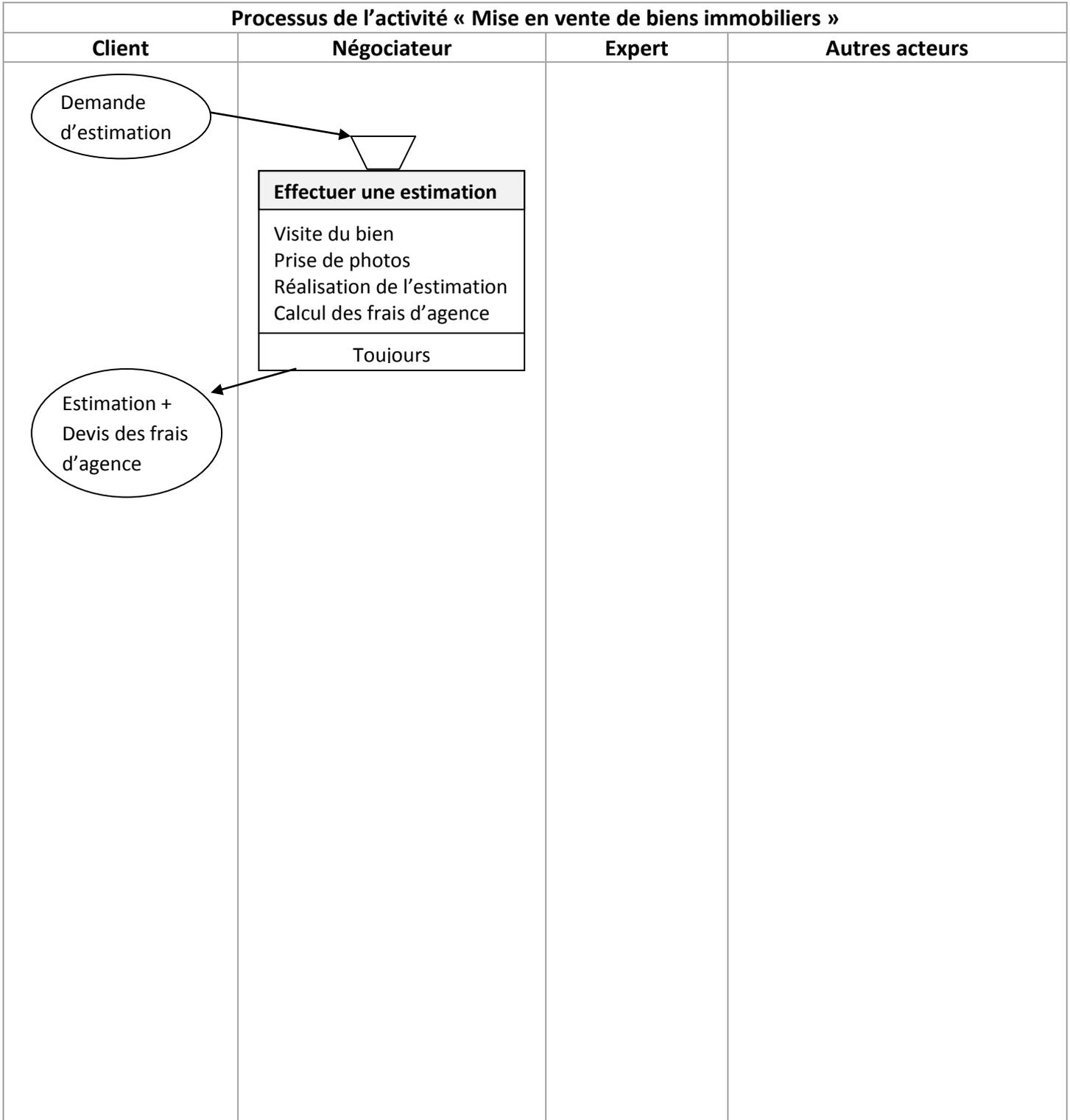
Nom :

Prénom :

Travail 2 : En vous basant sur le tableau précédent, réalisez le diagramme de flux concernant cette activité (3 points)

Travail 3 : Suite à l'entretien que vous venez d'avoir avec M. Bernon, et après les échanges avec la SSII, complétez le diagramme événement-résultat de l'activité « Mise en vente de biens immobiliers » (4 points)

Note : Si vous avez besoin de plus de place, n'hésitez pas à compléter sur une autre feuille.



Nom :

Prénom :

Voici un extrait de la base de données des clients.

N° Client	Nom	Rue	CP	Ville
4110001	Rabit Jean	1 rue J.J. Rousseau	75001	Paris
4110002	Febrier Luce	34 Place de la Gare	69000	Lyon
4110003	Germain Andrée	34 rue Jules Massenet	13000	Marseille
4110004	Benihon Paul	34 rue du stade	26000	Valence
4110005	Jourdan Sylvie	234 rue des Oiseaux	38000	Grenoble
4110006	Bouzon Lucie	432 rue Paul Emile Victor	75000	Paris
4110007	Cevraro Pierre	4 rue Tazieff	26000	Valence
4110009	Boubillon Luc	25 rue Verlaine	69000	Lyon
4110002	Verbier Alain	23 avenue Frison Roche	69000	Lyon
4110011	Servant Louise	456 avenue Paul Préboist	13000	Marseille
4110012	Hombert Jean	256 rue du Commerce	38000	Grenoble
4110013	Avrier Henry	45 rue de la Versoie	69001	Lyon
4110014	Richier Bernard	238 rue Emile Jacotey	13000	Marseille
4110015	Loubier Elisabeth	3 place du 11 Novembre	26000	Valence
4110016	Vallet Hervé	25 rue du Mauve	38000	Grenoble
4110017	Jourdans Sylvie	234 rue des Oiseaux	38000	Grenoble
4110018	Germain Robert	38 rue Jules Massenet	13000	Marseille

Travail 4 : Etudiez cette base puis indiquez les problèmes rencontrés et les solutions que vous proposez.

4.1 : Problèmes rencontrés : *(2 points)*

4.2. Solutions proposées : *(2 points)*

Examen blanc

Semestre n° : 2 / 4

Durée de l'épreuve : 2 h

Sujet n° 1 / 1

Nom :

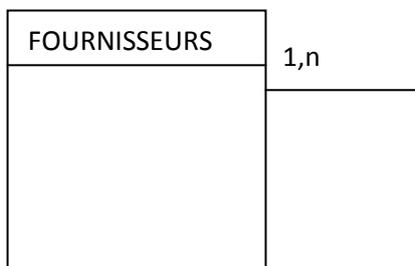
Prénom :

Travail 6 : Complétez le MCD = modèle conceptuel de données (4 points)

Travail 7 : Définissez les clés primaires (2 points)

Travail 8 : Ajoutez les cardinalités (2 points)

M.C.D. :



Travail 9 : Rédigez le MRD = modèle relationnel de données (également parfois appelé Schéma Relationnel de Données) (4 points)

FOURNISSEURS (

)

Examen blanc

Semestre n° : 2 / 4

Durée de l'épreuve : 2 h

Sujet n° 1 / 1

Nom :

Prénom :

Travail 10 : Complétez les requêtes SQL qui afficheront les résultats attendus

10.1. : lister les Gammes de fournitures (1 point)

Résultat attendu :

Gamme
Luxe
Standard

La requête :

10.2. : lister les fournitures triées par Référence décroissante (2 points)

Résultat attendu :

La requête :

Référence	Désignation	PUHT
56A12	Bloc note 200 pages	1,34
18234	Stylos à encre rouge	1,19
02036	Bloc de 500 feuilles blanches	1,99
02035	Rouleaux de scotch	8,56
00021	Bloc de 250 feuilles couleurs au choix	2,35
00010	Bloc de 500 feuilles blanches	2,50

10.3. : calculer puis afficher le prix moyen des fournitures (2 points)

Résultat attendu :

La requête :

Moyenne PUHT
2,98