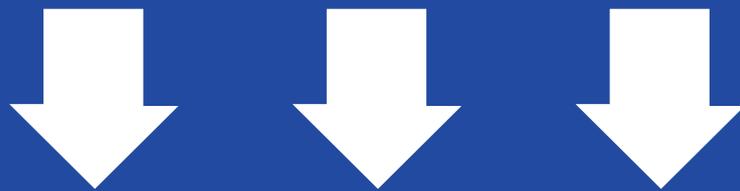


www.freemaths.fr

STMG

BACCALAURÉAT
SUJET

Bac MSGN



ASIE
2023

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

ÉPREUVE D'ENSEIGNEMENT DE SPECIALITÉ

SESSION 2023

SCIENCES ET TECHNOLOGIES DU MANAGEMENT ET DE LA GESTION

Management, sciences de gestion et numérique

Durée de l'épreuve : **4 heures**

Coefficient : **16**

*L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.
L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé.*

Dès que ce sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Ce sujet comporte 15 pages numérotées de 1/15 à 15/15.

Notation	20 points
-----------------	-----------

Liste des dossiers**Barème indicatif sur 100 points**

Dossier 1 : le développement de Tôles Perforées Système	30 points
Dossier 2 : les ressources humaines au cœur des préoccupations de TPS	40 points
Dossier 3 : la performance de l'entreprise TPS	30 points

Liste des documents à exploiter :

- Document 1 : TPS, une entreprise familiale avant tout
- Document 2 : les activités de l'entreprise TPS
- Document 3 : TPS, l'acteur secret de chantiers incroyables
- Document 4 : TPS, entre tradition et modernité
- Document 5 : monsieur Prissette, un manager exigeant soucieux du bien-être de ses équipes
- Document 6 : les ressources humaines chez TPS, un enjeu stratégique
- Document 7 : bilan fonctionnel de l'entreprise – Année 2021
- Document 8 : la gestion des stocks et l'extranet
- Document 9 : PGI Sylob 9

Calculatrice autorisée

Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses documents vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement dans votre copie.

Tôles Perforées Système

Tôles Perforées Système (TPS), société par actions simplifiée (SAS), est située à Maubeuge dans les Hauts-de-France. L'activité de l'entreprise tourne essentiellement autour de la perforation de tôles en acier, aluminium, inox, etc. dans différents secteurs tels que :

- le bâtiment : habillage de façades, radiateurs électriques, planchers métalliques, mobilier urbain, etc. ;
- l'industrie agricole et le domaine agro-alimentaire : produits adaptés aux activités de sucrerie, pisciculture¹ ;
- les processus industriels : produits réalisés pour les besoins du secteur automobile et ferroviaire, la chimie, la métallurgie tels que produits d'isolation phonique, plaques de séchoir, grilles de ventilation, etc. ;
- plus récemment le design : tableaux décoratifs en tôles perforées, portails, clôtures.

L'acier ou l'aluminium sont achetés sous forme de bobines ou de plaques et passent ensuite par les perforatrices pour y subir leur transformation et acquérir leur propriété (stylisme, acoustique pour absorber le bruit dans certains bâtiments, etc.).



Plafond acoustique



Garde-corps perforé

Chaque année, 1,2 million de mètres de matières premières sont travaillés dans les ateliers de TPS. Forte de son expérience, l'entreprise fondée en 1899, se situe sur le marché comme le leader français de la perforation.

Pour autant, l'entreprise souffre d'un manque de notoriété sur le marché du travail et son dirigeant s'interroge sur les conséquences à terme de ce manque de visibilité.

¹ Élevage de poissons en milieu naturel ou en bassin artificiel.

Afin d'analyser cette situation, il vous est demandé d'étudier :

Dossier 1 : le développement de Tôles Perforées Système

Dossier 2 : les ressources humaines au cœur des préoccupations de TPS

Dossier 3 : la performance de l'entreprise TPS

Dossier 1 : le développement de Tôles Perforées Système

Documents à exploiter

Document 1 : TPS, une entreprise familiale avant tout

Document 2 : les activités de l'entreprise TPS

Document 3 : TPS, l'acteur secret de chantiers incroyables

Document 4 : TPS, entre tradition et modernité

Document 5 : monsieur Prissette, un manager exigeant soucieux du bien-être de ses équipes

Document 6 : les ressources humaines chez TPS, un enjeu stratégique

Tôles Perforées Système est une entreprise réactive, fière de son savoir-faire, qui se met au service de ses clients en s'adaptant à leurs demandes afin de les satisfaire.

Si ces besoins ont évolué au fil des 120 années d'existence de l'entreprise, Tôles Perforées Système a su s'imposer comme un acteur incontournable du marché.

À partir de vos connaissances et des documents, il vous est demandé de traiter le questionnaire suivant.

1.1	Relever les éléments du diagnostic interne de l'entreprise.
1.2	Identifier les compétences distinctives et montrer en quoi elles permettent de contribuer à l'avantage concurrentiel de l'entreprise TPS.
1.3	Caractériser les stratégies globales et de domaine choisies par l'entreprise TPS et justifier la pertinence de ces choix.

Dossier 2 : les ressources humaines au cœur des préoccupations de TPS

Documents à exploiter

Document 5 : monsieur Prissette, un manager exigeant soucieux du bien-être de ses équipes

Document 6 : les ressources humaines chez TPS, un enjeu stratégique

Monsieur Prissette sait qu'il peut compter sur l'engagement de ses équipes. Il met particulièrement l'accent sur le savoir-faire unique de son entreprise et notamment sur l'importance des salariés exerçant le métier de perforateur. Il réfléchit à un certain nombre de mesures pour développer l'attractivité de ce métier pour lequel les compétences sont devenues rares. Il est soucieux de la pérennité de l'entreprise et de la transmission du savoir-faire des salariés actuels aux nouveaux salariés.

À partir de vos connaissances et des documents, il vous est demandé de traiter le questionnaire suivant.

2.1	Identifier le style de direction adopté par monsieur Prissette. Justifier votre réponse.
2.2	Repérer les facteurs de motivation au travail et montrer qu'ils contribuent à la performance sociale de l'entreprise TPS.
2.3	Recenser les principales causes du problème de recrutement des perforateurs et montrer l'importance pour l'entreprise TPS de mettre en place une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC).
2.4	En une quinzaine de lignes, à partir de vos connaissances et en vous inspirant d'exemples d'organisation parmi lesquelles l'entreprise TPS, montrer que la marque employeur participe à la performance globale de l'entreprise.

Dossier 3 : la performance de l'entreprise TPS

Documents à exploiter

- Document 2 : les activités de l'entreprise TPS
- Document 4 : TPS, entre tradition et modernité
- Document 7 : bilan fonctionnel de l'entreprise – Année 2021
- Document 8 : la gestion des stocks et l'extranet
- Document 9 : PGI Sylob 9

Face aux nouvelles demandes de sa clientèle et du développement des nouvelles technologies, monsieur Prissette a modifié certains processus de gestion. Il a investi dans la formation interne et a également souhaité faire l'acquisition d'un progiciel de gestion intégré (PGI) « Sylob 9 ».

Ces décisions ont des conséquences sur la situation financière de TPS, et les relations avec ses parties prenantes.

À partir de vos connaissances et des documents, il vous est demandé de traiter le questionnaire suivant.

3.1	Retrouver les calculs des indicateurs du bilan fonctionnel de l'entreprise pour 2021 : fonds de roulement net global (FRNG), besoin en fonds de roulement (BFR) et trésorerie nette (TN). Analyser les résultats obtenus.
3.2	Expliquer les avantages de l'achat des matières premières par les clients grands comptes pour l'entreprise TPS. Apprécier les effets de ce mode de fonctionnement sur le BFR de l'entreprise.
3.3	Identifier le mode de gestion des stocks pour l'achat des matières premières destinées à la fabrication des commandes des clients occasionnels et préciser son intérêt.
3.4	Décrire les apports du PGI Sylob 9 dans les relations entre TPS et ses parties prenantes.

TPS, une entreprise familiale avant tout

L'histoire de l'entreprise commence en 1899 lorsque Armand Ophoven, un entrepreneur liégeois, fonde l'entreprise « Société Anonyme pour la Perforation des Métaux Maubeugeoise » et nomme son beau-fils à la direction de cette entité de Maubeuge. Nous sommes au cœur de la révolution industrielle et en pleine démocratisation de la tôle perforée pour l'adapter aux besoins de plus en plus importants de l'industrie.

L'entreprise est ensuite reprise par KRIEK & ZIVI, autre groupe familial, dans les années 1970 puis par le groupe Bonduelle en 1986 à la suite de mouvements sociaux importants. Elle est enfin rachetée en 2004 par HMP, l'entreprise familiale de monsieur Michel Prissette, père de l'actuel dirigeant monsieur Thierry Prissette.

Depuis son arrivée à la tête de l'entreprise, Thierry Prissette n'a eu de cesse de la faire évoluer et de la moderniser par d'importants investissements. L'acquisition d'un progiciel de gestion intégré (PGI) a permis d'accompagner son développement vers de nouvelles activités et de nouveaux marchés. C'est ainsi que TPS a intégré une activité de design permettant d'élargir sa clientèle aux particuliers, bien que l'activité de l'entreprise reste très majoritairement tournée vers les professionnels.

TPS compte aujourd'hui 42 salariés et intervient dans le façonnage et la perforation de tous matériaux : tôles d'acier, aluminium, mais également de l'inox, du mélaminé², etc.

Source : les auteurs, d'après les entretiens réalisés avec les dirigeants de l'entreprise.

Document 2

Les activités de l'entreprise TPS

Le marché de la perforation des métaux peut se scinder en deux parties :

- d'une part la partie « produits standards » qui représente environ 80 % du marché, sur laquelle on trouve de nombreux concurrents y compris à l'échelle internationale ;
- d'autre part les produits sur mesure qui nécessitent un savoir-faire spécifique et qui représentent 20 % du marché.

C'est sur cette partie de marché que se situe Tôles Perforées Système.

² Panneau de particules de bois.

L'entreprise se différencie sur le marché de la perforation car elle intervient surtout dans le sur-mesure (et non sur le marché standard, très concurrentiel) et compte un seul concurrent direct : l'entreprise Gantois, située dans l'Est de la France.

À cette concurrence directe, il faut ajouter certains concurrents indirects qui ont acheté une ou plusieurs perforatrices pour internaliser certains maillons de leur chaîne de valeur. C'est le cas de la marque Atlantic, acteur français majeur pour la fabrication notamment de radiateurs électriques et autres produits de chauffage, qui possède treize sites de production en France et qui réalise elle-même les tôles perforées utilisées pour la fabrication de certains appareils de chauffage électriques.

La répartition de la clientèle de TPS s'établit comme suit :

- Environ 66 % des clients (les 2/3 de l'activité) sont des clients Grands Comptes, c'est-à-dire de gros groupes industriels tels qu'Arcelor, Eurofours, etc. TPS n'achète pas elle-même la matière première, c'est le client qui la lui fournit et TPS la stocke. Puis, TPS effectue la prestation sur-mesure, c'est-à-dire qu'elle perce, aplanit, découpe les matières selon les souhaits du client.
- 34 % des clients sont les clients occasionnels (donneurs d'ordre, promoteurs immobiliers, architectes, etc.) sur des chantiers précis pour lesquels l'entreprise achète elle-même la matière. À l'enregistrement de la commande, TPS s'approvisionne en matières premières puis lance la production.

Depuis la crise sanitaire, l'entreprise a également entrepris de varier ses activités en proposant la fabrication de plaques de pâtisserie, à destination des professionnels et/ou particuliers. Cette production est réalisée en moyennes séries et commercialisés par des distributeurs spécialisés dans l'univers de la cuisine tels Alice Délice, Du Bruit dans la Cuisine ou Kitchen Bazar. L'opération est un véritable succès puisque TPS en vend plus de 100 000 unités par an.

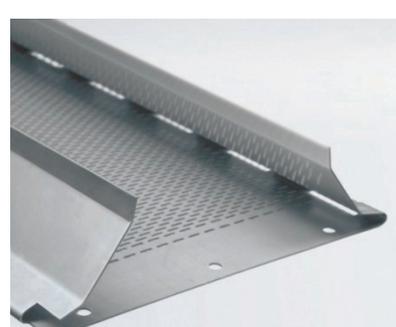
Une partie de son chiffre d'affaires est également réalisée par la vente des déchets de perforation, matière première précieuse pour d'autres industries qui vont pouvoir les fondre pour les retravailler.



PERFORATION



ROULAGE



PLIAGE

Source : les auteurs, d'après les entretiens réalisés avec les dirigeants de l'entreprise.

TPS, l'acteur secret de chantiers incroyables

Depuis plus de 120 ans, la société de Thierry Prissette vend son savoir-faire à de très nombreux clients français et belges.

En quelques mots, Thierry Prissette plante le décor quand on lui demande le domaine dans lequel brille son entreprise. « Je dis toujours que c'est une entreprise de savoir-faire. On travaille avec de gros clients et on honore des demandes. On fait de tout. On discute avec le client et on lui demande ce qu'il veut. Les demandes sont très diversifiées : des plafonds acoustiques, du bardage³ acoustique, des rideaux métalliques, des garde-corps⁴ etc. On



s'adapte tout en étant réactifs. Notre savoir-faire est reconnu. C'est le principal. Pourtant, on n'a jamais vraiment communiqué sur ce que nous faisons ». TPS doit donc se battre pour se démarquer, d'autant plus que certaines entreprises n'hésitent pas à intégrer cette activité en investissant dans des ateliers de perforation internes.



TPS est sollicitée pour des chantiers incroyables. Le dernier en date ? Un hôtel cinq étoiles au Bahreïn, le *Four Seasons*, situé sur une île du Golfe Persique. « On a fait la partie des plafonds acoustiques. On a travaillé avec un client belge pour ce chantier. C'est quand même incroyable de se dire que les plafonds sont passés par chez nous avant de se retrouver au bout du monde », savoure Thierry Prissette. Les autres chantiers peuvent donner le tournis. TPS est impliquée dans le musée du Louvre-Lens, la patinoire de Dunkerque, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Valenciennes, le zoo de Maubeuge et le pôle santé d'Amiens.

Si vous allez visiter Paris et la Tour Eiffel, le restaurant Jules Verne situé au deuxième étage fait partie de « l'empire » TPS. « Seul bémol, le manque de visibilité, voire de reconnaissance, puisque TPS n'est jamais vraiment cité dans les constructions étant donné que la société ne fait « que » travailler les matières » termine modestement Thierry Prissette qui reste fier de ses salariés.

Source : d'après le journal La Voix du Nord, du 21 Novembre 2021

³ Revêtement extérieur d'une habitation installée sur la façade de l'habitation.

⁴ Barrière de protection pour éviter les chutes accidentelles dans le vide.

TPS, entre tradition et modernité

Bien que les locaux aient été régulièrement rénovés pour une meilleure gestion des flux, certaines machines (notamment les perforatrices) ont plus de cinquante ans ! Elles sont étroitement liées au savoir-faire de l'entreprise. Selon monsieur Prissette, un déménagement serait inenvisageable et ferait courir un véritable risque sur ces machines qui pourraient ne pas redémarrer si elles étaient déplacées.

Des changements de moteurs et autres pièces d'usure sont régulièrement effectués sur ces équipements mais ils ne sont pas remplacés à neuf pour des questions de coûts. L'ensemble des interventions est répertorié dans le PGI de l'entreprise pour une maintenance plus efficace.

TPS a gardé de vieux outils de perforation qui s'adaptent sur les machines et permettent de façonner la matière. L'un d'entre eux permet notamment de créer un motif simulant un entrelacement de plusieurs brins d'acier alors que la tôle est juste compressée et façonnée par l'outil. Ce motif, qu'aucun autre concurrent n'est capable de réaliser, pourrait servir d'éléments de décoration pour des hôtels de luxe notamment.

Monsieur Prissette souhaiterait d'ailleurs proposer la candidature de TPS au label Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV)⁵, pour renforcer encore la notoriété de l'entreprise et renforcer son image d'entreprise au savoir-faire traditionnel et unique.

Pourtant l'entreprise a su, au fil du temps et des besoins du marché, se réinventer. Elle a modernisé certaines de ses installations.

- Les accessoires qui équipent les machines de perforation sont fabriqués par l'entreprise. Auparavant produits à la main et nécessitant 300 heures de travail environ, ils sont aujourd'hui toujours conçus et fabriqués en interne mais par une machine automatisée capable de les produire en 30 heures pour une meilleure productivité et une réduction des délais de livraison.
- L'entreprise s'est récemment dotée de deux robots entièrement autonomes pour produire 100 000 grilles de pâtisserie vendues par de gros distributeurs tels Alice Délice. Durant le confinement de 2020, TPS avait cherché de nouveaux débouchés et ce produit réalisé en tôle perforée correspondait parfaitement à son savoir-faire.

C'est ainsi que des machines anciennes mais fournissant un produit toujours très qualitatif et adapté aux demandes des clients côtoient des robots ultra-modernes et entièrement autonomes.

Source : les auteurs d'après un entretien réalisé avec le dirigeant.

⁵ Marque de reconnaissance de l'État, mise en place pour distinguer des entreprises françaises aux savoir-faire industriels et artisanaux d'excellence.

Document 5

Monsieur Prissette, un manager exigeant, soucieux du bien-être de ses équipes

Après avoir pris la succession de son père Michel à la tête de TPS, Thierry Prissette avait l'ambition d'en faire un acteur incontournable sur son marché grâce à son savoir-faire inimitable. Il foisonne d'idées, a une connaissance approfondie de tous les processus de l'entreprise, connaît l'histoire et les performances de chaque machine et est à l'origine de toutes les décisions stratégiques de l'entreprise. Il est aussi particulièrement attaché à ses collaborateurs et leur bien-être, conscient qu'un projet ne se mène jamais seul.

Sa politique salariale est particulièrement motivante : le salaire des perforateurs est supérieur de 20 % en moyenne à celui proposé par la concurrence. À cela s'ajoute les primes « double machines » (quand les opérateurs gèrent deux machines à la fois) qui s'élèvent à 200 euros mensuels, la prime de sécurité de 50 euros chaque trimestre en cas d'absence d'accident de travail, ainsi que la prime « Macron » versée en fin d'année, de 800 euros en 2020 et 1 000 euros en 2021.

L'aménagement des postes de travail a été pensé de manière à éviter au maximum les mauvaises postures entraînant des troubles musculo-squelettiques. Des vestiaires équipés de douches sont en cours de construction et des nouveaux rangements d'atelier, permettant à chacun de disposer de son armoire individuelle, ont été récemment commandés pour un meilleur confort de travail.

Source : les auteurs, après plusieurs entretiens avec M. Prissette

Document 6

Les ressources humaines chez TPS, un enjeu stratégique

Située au cœur des Hauts-de-France, entre les départements du Nord et de l'Aisne, Maubeuge souffre encore des conséquences de la crise de l'industrie et affiche un taux de chômage particulièrement élevé d'environ 33,4 % en 2019. Ce territoire semble au premier abord assez peu attractif et TPS peine à recruter des salariés originaires d'autres régions. De plus, l'entreprise n'est pas présente sur les réseaux sociaux et communique peu sur ses chantiers prestigieux ainsi que sur la qualité de ses réalisations.

La main d'œuvre qualifiée manque cruellement et TPS est dans l'obligation de former ses perforateurs sur les outils de production. Ceux-ci n'auront donc pas forcément les mêmes compétences sur un matériel de production d'une autre entreprise.

Selon monsieur Prissette : « les métiers de l'industrie n'attirent pas et les jeunes talents recherchent généralement du travail au sein des grands groupes, plus attractifs en termes d'image, d'avantages sociaux (comité social économique, tickets restaurants, etc.) et de meilleures conditions de travail. Les personnes ne cherchent plus forcément à travailler en CDI (contrat à durée indéterminée) : ils préfèrent un emploi plus précaire dans une grande entreprise plutôt qu'un contrat à durée indéterminée dans une petite structure comme la nôtre, qui n'a pas les moyens de leur proposer de nombreux avantages sociaux. De plus, face aux départs à la retraite et à la perte de compétences qui y est associée, il est urgent de former de nouveaux collaborateurs car Tôles Perforées Système a besoin de personnes impliquées, autonomes et responsables ».

De ce fait, différentes pistes de réflexion sont en cours chez TPS :

- Mise en place de plusieurs CQPM (certificats de qualification professionnelle de la métallurgie). Ces formations spécifiques aux métiers de la métallurgie facilitent la transmission des savoir-faire au sein de cette branche mais permettent également de garantir aux salariés qui y participent, une reconnaissance de qualification à l'issue de leur période de formation. Les salariés sont formés par leurs collègues dans l'entreprise à raison de 240 heures de formation par an. Pour former un perforateur expert, il faudra 3 ans de formation en interne.
- Pour renforcer son image et son attractivité, TPS a engagé des travaux de rénovation et de modernisation de ses installations : la façade extérieure a été rénovée et le revêtement de l'espace de stockage a été goudronné en lieu et place d'une terre battue particulièrement salissante.
- Pour communiquer davantage sur ses valeurs en matière d'environnement, TPS a décidé d'installer sur son parking une borne de rechargement pour véhicules électriques qu'elle met gratuitement à disposition de ses salariés. Elle en installera une seconde en fin d'année.
- Enfin le dirigeant réfléchit également à une réorganisation de la production en semaine de quatre jours : cela permettrait une meilleure attractivité en matière de recrutement, mais également de maîtriser davantage les coûts d'énergie et de faciliter la maintenance des machines. Cette décision sera tranchée par monsieur Prissette prochainement.

Source : les auteurs, d'après plusieurs entretiens menés avec M. Prissette

Bilan fonctionnel de l'entreprise – Année 2021

Actif			Passif		
Éléments	Montants	%	Éléments	Montants	%
Actif Immobilisé Brut	9 251 436	80,64	Ressources Stables	10 573 672	92,17
Actif circulant	2 060 257	17,96	Passif Circulant	897 108	7,82
Trésorerie Active	160 730	1,40	Trésorerie Passive	1 643	0,01
TOTAL	11 472 423	100	TOTAL	11 472 423	100

Indicateurs du bilan fonctionnel :

FRNG	1 322 236
BFR	1 163 149
TN	159 087

Source : document TPS

Document 8**La gestion des stocks et l'extranet⁶**

Les auteurs : Comment sont gérés les stocks au sein de votre entreprise ?

Monsieur Mathieu, directeur des opérations de l'entreprise : Nous avons investi il y a quelques années dans le PGI Sylob 9. Cela nous permet une traçabilité maximale des stocks. Pour les clients grands comptes (qui représentent une grosse partie de notre chiffre d'affaires) TPS n'achète pas la matière première (inox, aluminium, etc.). C'est le client grand compte lui-même qui achète sa matière et qui la fait livrer ici, chez TPS. Les avantages de ce mode de fonctionnement sont multiples pour lui :

- cela lui permet d'économiser des frais de transport car il n'a pas à acheminer la marchandise plusieurs fois : lors de l'achat à son fournisseur jusqu'à son entreprise, puis de son entreprise jusqu'ici lors de chaque commande passée chez TPS ;

⁶ Réseau de télécommunications dont la mission principale est de rendre les échanges à distance plus faciles entre deux ou plusieurs parties.

- le client grand compte peut passer des commandes en grosses quantités pour obtenir de meilleures conditions de prix sans se soucier du stockage, puisque nous disposons d'une zone de stockage de 1 500 m², soit plus de 1 000 tonnes de matières ;
- le client peut ensuite nous passer ses commandes au fur et à mesure de ses besoins, en quantités variables ;
- la gestion du stock est effectuée par nos soins en fournissant une information de qualité au client.

Les auteurs : Concernant la gestion du stock, comment cela se passe-t-il concrètement ?

Monsieur Mathieu : Grâce au PGI Sylob 9, la mise à jour des stocks s'effectue quotidiennement grâce à une extraction des données de stock depuis le PGI et l'extranet permet de partager l'information avec chaque client de manière instantanée et confidentielle. Les quantités en stock sont donc accessibles en temps réel par le client, cela permet un gain de temps pour le client qui peut commander le travail de sa matière au fur et à mesure de ses besoins, mais aussi pour nous-mêmes car nous n'avons plus à rechercher l'information.

Les auteurs : Chaque client a uniquement accès à ses données alors ?

Monsieur Mathieu : Oui, bien sûr, tout est sur un espace partagé en ligne avec les clients, et chaque client ne peut accéder qu'aux informations qui le concernent.

Les auteurs : Cela représente donc un gain de temps pour le client et aussi pour vous...

Monsieur Mathieu : C'est certain. En plus cela fait évoluer la relation avec les clients grands comptes : nous ne sommes plus simplement des fournisseurs mais nous sommes des partenaires. Une relation de confiance s'instaure entre nous. Et cela va même plus loin car le système d'information nous permet également une traçabilité maximum de nos échanges : lors d'une commande, le client va être immédiatement informé du traitement de sa commande, de la prise en charge par le transporteur et de sa livraison... Comme lorsque vous commandez un colis sur Amazon... tout cela, sans aucune intervention humaine de notre part.

Source : extrait d'un entretien avec monsieur Mathieu, directeur des opérations de l'entreprise.

PGI Sylob 9

Le progiciel de gestion intégré (PGI), développé par l'entreprise SYLOB est un élément du système d'information de TPS. Cet outil propose des solutions complètes spécialement dédiées aux entreprises du secteur industriel, allant de la gestion commerciale (achats-ventes) à la comptabilité-finance en passant par la gestion des stocks et la gestion de la production.



Solutions Fonctionnalités Industries Clients Blog Sylob

<p>Gestion des ventes</p> <p>Achat & approvisionnement</p> <p>Cycle de vie du produit</p> <p>— Production & Planification</p> <p>Logistique</p> <p>Gestion à l'affaire</p> <p>Finance</p> <p>Qualité & Traçabilité</p> <p>SAV</p> <p>Maintenance</p>	<h3>Production & Planification</h3> <p>Sylob vous aide à structurer votre chaîne de fabrication, qu'il s'agisse de productions unitaires ou répétitives (petite, moyenne ou grande série) pour gagner en efficacité, en traçabilité et améliorer la productivité de votre usine.</p> <p>Sylob est adapté aux entreprises industrielles selon des modes de gestion variés : à la commande, à l'affaire et sur stock.</p> <p>Sylob offre une vision globale en intégrant également la production liée aux affaires (mode projet) ainsi que la sous-traitance partielle ou globale.</p> <ul style="list-style-type: none">• Plan de charges• Planification avancée de la sous-traitance• Critères de priorisation et d'ordonnancement• Calcul des manquants en fabrication
---	--

Source : <https://www.sylob.com/sylob9-erp-pme#fonctionnalites>