

Historique :

- années 90 : un logiciel par métier
- ce qu'on a maintenant avec les ERP
- Processus : avant approche par fonction, maintenant par processus
- Travail en régie (méthodologie agile)

Les scripts de tests doivent être réalisés de préférence par le client (reporte la responsabilité vers lui et l'implique dans le projet)

Dans l'idéal un Key User par métier

Impliquer les utilisateurs finaux au plus tôt dans le projet, par exemple les scripts de tests

Les étapes projets :

- Diagnostique : partie avant vente (détection du prospect par le commercial jusqu'à la signature de la commande finale plus contrat associés)
- Analyse : rencontre des keys users dans l'entreprise et analyse de leurs processus, rédaction du FRD (Functional Requirement Document)
- Conception
 1. Planification du projet
 2. Formation des PKU
 3. Configuration et personnalisation
 4. Rédaction des documents de conception de la solution
 5. Rédaction des spécifications techniques détaillées
 6. Création des scripts de test

Livrables clés : FDD Configuration et personnalisation, SDD (processus), TDD (développement), scripts de test

- Développement
 1. Planification du projet
 2. Finalisation de la configuration
 3. Développement des personnalisations
 4. Exécution des scripts de tests
- Déploiement
 1. Planification du projet
 2. Formation des utilisateurs finaux (au plus tard afin qu'ils soient opérationnels au plus tôt)
 3. Mise en place de l'environnement de production
 4. Tests de validation
 5. Mise en production (reprise de données : migration, suivi de l'assistance de démarrage (2 semaines))
- Exploitation :
 1. Planification du projet
 2. Support Post Go Live
 3. Recette définitive du projet VSR (OK du client pour dire que le projet est terminé)
 4. Transfert de compétence au support

5. Dissolution de l'équipe du projet (bilan d'apprentissage : points positifs/négatifs)

FCS :

- Problématiques métier clairement définies
- Implication forte de la Direction
- Evaluation et suivi des risques pendant toutes les phases du projet
- Mise en place d'une politique de gestion du changement
- Mise en place d'indicateurs de mesure de la performance pour la comparaison avant/après

Solution de négociateur :

Modules :

- Comptabilité : comptes bancaires, clients, fournisseurs
Plan comptable, relance, mode de paiement/règlement...
- Achat : fournisseurs, articles, prix d'achat
Règles de numérotation, réapprovisionnement, achat en devise
- Vente : client, articles, prix de vente
Règles de remise, numérotation, vente en devise
- Stocks : articles
Numérotation, magasins, évaluation des stocks, inventaire, traçabilité

Historiques :

Factures, avoirs, écritures fournisseur/client,