1. **la fiche descriptive de projet**

La fiche descriptive de projet (ou fiche projet) est l’acte de naissance du projet. Elle en formalise l’existence et déclenche l’étude d’opportunité. Elle contient toutes les informations nécessaires à cette étude.

**Qui remplit la fiche, à quel moment ?**  
La fiche descriptive de projet est rédigée immédiatement après l’acceptation de la proposition de projet par l’instance décisionnelle. C’est donc à un membre de la direction de l’organisme qu’il appartient de la rédiger.

#### Modèle commenté de fiche descriptive de projet

### ****Fiche descriptive de projet****

#### **– Projet MADERA –**

**– Intitulé du projet**

**Application de conception de devis, de configuration et de lancement de commande pour le groupe MADERA**  
Cet intitulé sera repris sur tous les documents du projet. S’il est descriptif, vérifier qu’il est unique et qu’il sera **compris par toutes les parties prenantes**. Si c’est justifié par des préoccupations de secret, l’intitulé peut être un code qui n’aura pas de signification pour des personnes étrangères au projet. Dans le cas ou l’on a besoin de favoriser l’adhésion (voire l’enthousiasme) des parties prenantes, on peut choisir un nom sans aucun rapport avec l’objet du projet.

**– Origine de la proposition**

**Direction général**  
**Rappeler l’identité de l’initiateur du projet**, d’abord par respect pour celui-ci, ensuite parce que les personnes chargées de conduire l’étude d’opportunité peuvent avoir besoin d’éclaircissements de sa part..

**– Contexte et objectifs**  
**1) Décrivez la situation existante**,

L’application de devis actuelle a été développée par une société extérieure pour des maisons types prédéfinis.

Cette application, aujourd’hui vieillissante et dont les mises à jour mettent parfois de nombreuses semaines à venir, n’est pas compatible avec les nouveaux outils numériques des commerciaux.

Pour la création de devis de maisons modulaires, les commerciaux doivent partir d’une maison type et effectuer des modifications manuellement.

De plus, les traitements avec les fournisseurs se font actuellement par e-mail sans lien avec l’outil de devis existant.

La direction constate que certains commerciaux ne mettent pas suffisamment en avant la vente de maisons modulaires. En effet, la complexité et le temps nécessaire à la réalisation des devis de maisons modulaires n’animent pas les commerciaux dans la mise en avant de ces produits.

**2) le problème auquel le projet doit apporter une solution** (ou le besoin à satisfaire, ou l’opportunité à saisir).

**Apporter une solution simple aux commerciaux pour réaliser des devis de maison modulaire facilement et faciliter les commandes aux fournisseurs**

les outils accessibles actuellement aux magasins ne permettent pas la réalisation rapide et efficace d'un devis, ce qui nuit au développement de cette offre, les commerciaux ne la mettant pas en avant du fait de sa complexité.

**3) Décrivez le résultat attendu** (la situation-cible, le changement..) qui devra être obtenu à la date de fin de projet.

configuration de modules de maisons modulaires

la réalisation de devis en utilisant ces modules et l'optimisation de la chaine de vente des maisons modulaires.

un retour sur investissement sous 5 ans.

**– Finalité**

**Les avantages à moyen et long terme sont l'augmentation de la démarche de vente des maisons en bois de la part des commerciaux et un système plus automatiser de commande pour chaque devis signé.**  
Décrivez les avantages à moyen et long terme qui devraient résultat de la mise en œuvre du projet. Mettez en évidence la contribution du projet aux objectifs stratégiques de l’organisme.

**– Parties prenantes**

Client du projet : Groupe MADERA

Promoteur du projet : Agence MADELE

Utilisateurs futurs : commerciaux

Qui est l’entité propriétaire du projet. Qui est l’individu promoteur du projet (le responsable des résultats finaux du projet). Quels sont les bénéficiaires du projet. Qui sont les utilisateurs futurs.

**– Périmètre**

|  |  |
| --- | --- |
| **Le projet fait (est) :** | **Le projet ne fait pas (n’est pas) :** |
| Réalisation du produit applicatif | Détermination des matériels et outils informatiques utilisés pour accéder à l'application. |
| Réponse aux fonctionnalités attendues :  Réalisation, calcul et mise en page du devis. Permettre de définir les modules utilisables.  Transmettre les devis et les commandes à la production. | Ne définit et ne modifie pas l'infrastructure dont peuvent dépendre certaines de ces fonctionnalités. |

Mentionnez en termes très généraux ce qui entre dans le cadre du projet et ce qui en est exclu.

**– Risques et facteurs de succès**

|  |
| --- |
| Facteur de risque : Gérer le risque de déconnexion d'un serveur grâce aux swarme |
| Facteur de risque : Si l'application échoue dans ses objectifs, risque d'un retour sur investissement insuffisant. |

Si à ce stade des risques sont déjà identifiés, citez-les. A l’inverse mettez en évidence les conditions à réunir pour favoriser le succès du projet.

**Autres dénominations :**  
– Fiche projet

Catherine Guéron Formation