



Project Charter

Projet applicatif pour gestion des maisons modulaires

Rédigé le 22 / 01 / 2020

*Par : CARRERE Melvin
PALETOU Maxime
CONAN Maximilien
LEVERT Barbara*

Définition du projet

Contexte du projet

MADERA est une entreprise de fabrication d'infrastructure en bois en pleine expansion.



L'entreprise veut miser sur son nouveau produit phare : les maisons modulaires en bois (240 vendues l'année passée).

L'entreprise se heurte pourtant à un problème : le système logiciel interne n'est pas adapté et souffre de plusieurs contraintes ::

- Le logiciel actuel met plusieurs semaines avant de recevoir des mises à jour.
- Il est adapté pour la gestion commerciale de maisons prédéfinie, et les commerciaux sont réticents à l'utiliser dans le cadre des maisons modulaires.
- Il est développé par une entreprise externe à Madera, ce qui est contraire au vouloir de la direction, qui préfère que le travail et les compétences restent interne à la société.

De ce fait, Madera veut développer son propre outil, adapté à ses besoins et à ses ambitions futures.

Des tablettes numériques ont déjà été distribuées au sein de l'entreprise, et le projet devra donc fonctionner sur celles-ci.



Objectifs de l'application

Madera estime qu'un nouveau système logiciel adapté à leurs activités permettrait d'augmenter la notoriété de l'entreprise grâce à l'automatisation de plusieurs étapes de la chaîne de production, et ainsi de tripler les commandes de maisons modulaires.

Le nouveau système doit faciliter les interactions entre les commerciaux et les clients, mettant ainsi ce produit en avant, et permettant au projet de faire son retour sur investissement en moins de 5 ans.

Périmètre du projet

Les diverses fonctionnalités de l'appliquatif

L'appliquatif devra contenir 3 fonctionnalités :

Création des modules de construction :

Le bureau d'étude conçoit des "modules", utilisable par les commerciaux pour concevoir les maisons modulaires. Ces modules sont des structures déjà conçus (exemple : des murs), assemblées par le BE à partir de "composants" (Exemple : Vis, Équerres, Tasseaux...). Dans cette fonctionnalité de l'appliquatif, le BE doit pouvoir renseigner les différents modules et composants avec lesquels il travaille.

Création des devis avec les modules :

Cette fonctionnalité de l'appliquatif sera utilisé par les commerciaux, sur tablette, en présence du client pour la conception des maisons modulaires, en assemblant les différents modules définis par le BE.

Modalités de paiement :

L'appliquatif doit être capable de donner un devis en direct au client, de faire le lien directement avec les fournisseurs et le reste de l'entreprise dès qu'un devis est validé.

Les parties prenantes du projet

Projet :

- Chef de projet (Une personne)
- Équipe de développement (Deux personnes)

Comité de pilotage :

- Le Directeur financier
- La Direction Administrative et Financière
- Le PDG
- La Direction Générale
- Le Chef de projet

Autres parties prenantes :

- Le Responsable IT
- Le service Ressources humaines
- Le service Comptabilité
- Le service Juridique

Utilisateurs clés :

- Commerciaux
- Service Bureau d'études Maisons modulaires
- Équipe des différents magasins

Contexte du projet

Hypothèses

- Le projet est réalisable dans le délai de deux ans
- Le projet est réalisable avec le budget de 110 000€
- Le projet est réalisable par une équipe de 3 personnes

Contraintes

Les différentes contraintes qui peuvent s’imposer lors de la réalisation du projet :

- Respecter le budget (110 000€)
- Respecter le temps (Deux ans)
- Utiliser une méthodologie adaptée
- Rendre les livrables dans les délais imposés
- Justifier les choix stratégique en tenant compte des objectifs présents et futur du groupe.
- Effectuer un suivi tout au long du projet à l’aide d’indicateurs (jalons)
- Respecter la compatibilité avec les tablettes distribuées au sein de l’entreprise
- Respecter les normes en vigueur telles que la RGPD

Risques

N1	Risque identifié	Description	Effets
1.	Dépassement du budget		Bénéfice de l'entreprise en baisse
2.	Dépassement du délais		Bénéfice de l'entreprise en baisse
3.	Absence d'un membre de l'équipe projet	Arrêt maladie prolongé, démission, ...	Productivité en baisse
4.	Changement de stratégie de l'entreprise	Arrêt de la production de maison modulaire, rachat, ...	Arret du projet
5.	Mauvaise compréhension du cahier des charges		Ralentissement de l'avancement du projet
6.	Connaissances techniques insuffisantes	Non connaissance sur une technologie indispensable	Ralentissement de l'avancement du projet

Contexte du projet

Objectifs SMART

	Spécifique	Mesurable	Atteignable	Réaliste	Temporel
Objectifs stratégiques	Augmenter le nombre de commandes	Tripler le nombre de commandes	Simplifier la réalisation des devis pour les commerciaux	Les commerciaux ont plus d'aisance à étaler des devis que la solution précédente	Échéancier : 5 ans maximum
	Anticiper les commandes de fournitures	Maximum 1h entre la validation du devis et la commande au fournisseur	Envoyer un mail automatiquement au fournisseur, à la validation du devis	Avoir une connexion internet, pour assurer l'envoi du mail	Lors de la livraison du projet
	Augmenter sa notoriété	Evaluer la satisfaction client	Faire compléter au client un formulaire de satisfaction par le commercial	Avoir des données avant la finalisation du projet pour pouvoir réaliser une comparaison	A mettre en place le plus vite possible
		Evaluer le nombre de visites sur le site	Intégrer Google Analytics		
Objectifs du système d'information	Etablir des devis depuis n'importe quel appareil	Avoir une application disponible sur le web et responsive	Doter les commerciaux d'un accès internet mobile	Avoir une connexion internet stable et disponible	Lors de la phase de test
	Simplifier le travail des commerciaux	Avoir un soft rapide et simple d'utilisation	Prévoir une interface utilisateur ergonomique et adaptée à leur travail	Formation des commerciaux	Lors de la livraison du projet
	Echange des données techniques entre le BE et les commerciaux	Le BE travaille sur le même outil des commerciaux	L'outil doit être adapté aux deux professions	Développer deux interfaces	Pendant le développement du projet

Contexte du projet

Conditions de succès

Facteurs de succès

- Avoir une équipe communicante et motivée
- Avoir un soutien hiérarchique (DAF,)
- Implication des parties prenantes (commerciaux ...)
- Avoir un cahier des charges précis
- Connaissances techniques suffisantes

Conditions de succès

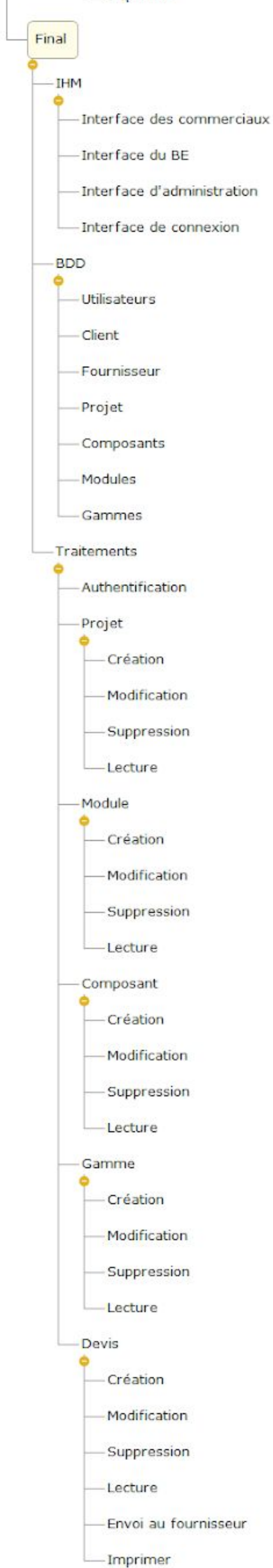
- Intégration du nouvel arrivant dans le groupe projet
- Mise en place d'un fichier questions / réponses à envoyer aux intervenants
- Implication des utilisateurs finaux (Commerciaux & BE)
- Impossibilité de travailler en agile
- Prévision de formations dans le budget

Functional Breakdown Structure

Fonctionnalités	Description
FP1	Doit permettre de générer un devis comprenant les caractéristiques de la maison modulaire souhaitée
FS 1.1	Créer une fiche client
FS 1.2	Créer un projet ou un chantier
FS 1.3	Sélectionner une gamme
FS 1.4	Sélectionner un modèle
FS 1.5	Mettre à jour le modèle
FS 1.6	Sélectionner la coupe de principe
FS 1.7	Créer différents modules à réaliser pour le produit
FS 1.7.1	Identifier et nommer le module
FS 1.7.2	Définir les caractéristiques du module (longueurs, etc...)
FS 1.8	Générer automatiquement le dossier technique du projet et son résumé en m² et PUHT
FS 1.9	Sauvegarder le projet au tarif de la date de création du devis
FS 1.10	Editer le devis et le dossier technique
FS 1.11	Afficher un devis quantitatif et estimatif
FS 1.12	Afficher un dossier technique reprenant tous les composants générés
FS 1.13	Doit permettre l'envoi d'un mail de commande automatiques aux fournisseurs
FS 1.13.1	Le commercial doit pouvoir valider le devis une fois accepté par le client
FC 1.1	Créer plusieurs maisons modulaires dans un même projet
FC 1.2	Disposer d'une nomenclature précise et pertinente
FC 1.3	Respecter la norme RGPD
FC 1.4	Doit pouvoir générer un devis hors-ligne
FC 1.5	Doit pouvoir être compatible terminaux mobile et PC
FP2	Doit permettre au BE de créer des modules et des composants qui seront utilisés par les commerciaux
FS 2.1	Créer des gammes, familles de composants, composants
FS 2.2	Créer des fiches fournisseurs
FS 2.3	Configurer des modules en les identifiant et en sélectionnant les composants
FS 2.3.1	Préciser les quantités de composants par module
FS 2.4	Paramétrer les pourcentages appliqués au prix de base pour définir le prix de vente
FC 2.1	Chaque article doit être lié à un fournisseur et une famille de composant
FC 2.2	Doit permettre de copier l'ensemble d'une configuration
FP3	Doit permettre de gérer les modalités de paiement
FS 3.1	Calculer les échelonnements des paiements
FS 3.2	Suivre l'état d'avancement du devis réalisé

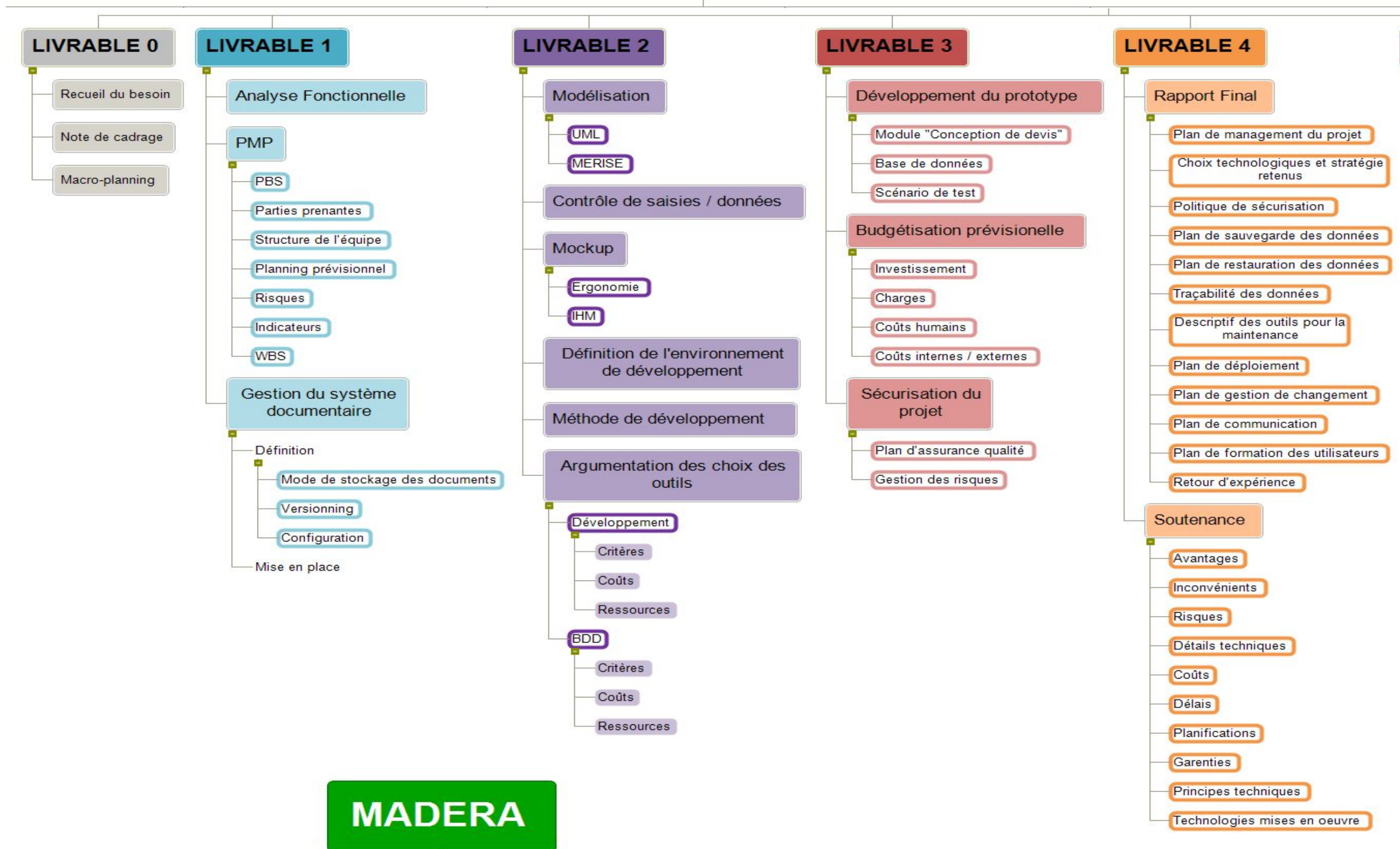
Product Breakdown Structure





Work Breakdown Structure

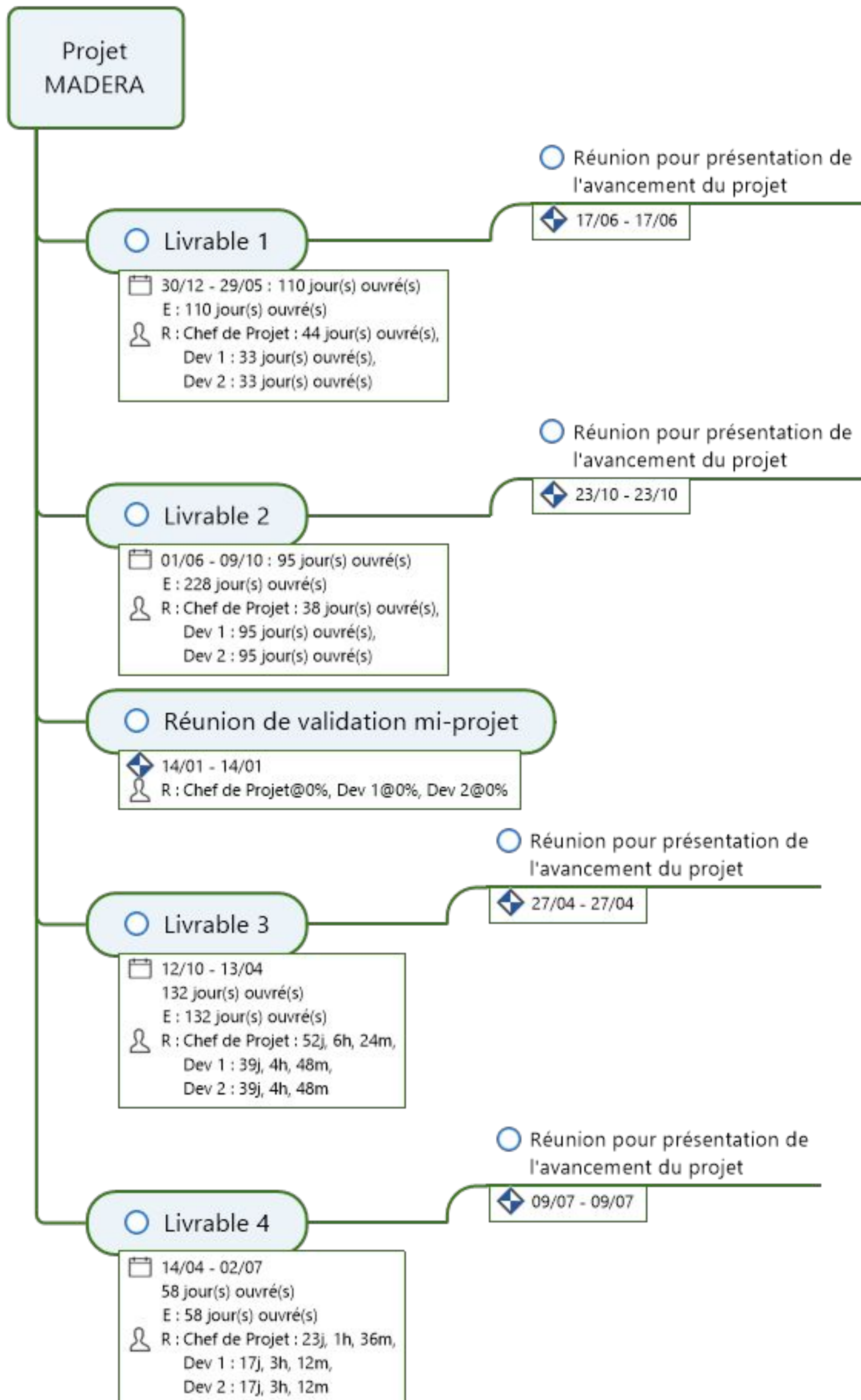
MADERA



MADERA



Planification



Budget

Budget disponible et nécessaire

Le budget disponible pour le projet est de 110 000€

Estimation des coûts JH - Phase pré-study			
	Temps accordé au projet par semaine	Temps en h	Coût horaire
Melvin	15%	5h15	12.22€
Maxime	15%	5h15	12.22€
Maximilien	15%	5h15	12.22€
Barbara	15%	5h15	12.22€
Total		21h	
		*78 semaines du 30/12/2019 au 02/07/2021	
Total		1638h	
		TOTAL	20016.36€

Par manque de temps, nous n'avons pour l'instant budgété la partie salariale du Pré-Study. Il nous en reste à faire le budget de :

- Les autres charges pour le Prés-study et le développement (ex: location serveurs)
- Les salaires en phase de développement du projet.
- Les formations
- La gestion des risques
- ...

Retour sur investissement

L'année passée, Madera a vendu 146 maisons, ce qui a représenté 15% de son chiffre d'affaire.

L'entreprise pense tripler la vente de ses maisons modulaires.

Son chiffre d'affaire sur l'année précédente étant de 200 000 000€, on peut en déduire que la vente de maisons lui a rapportée 30 000 000€.

Si les ventes triplent, l'entreprise pourrait gagner 60 000 000€ de plus chaque année.

Organisation

Méthode utilisée :

SCRUM / AGILE

Indicateurs à mettre en place et à suivre :

- Budget restant / Budget initial
- Nombre tâches restantes / Nombre tâches totales
- Nombre de risques rencontrés
- Nombre de changements du cahier des charges
- Avancement des tâches (en %)