Projet : gestion d’une agence immobilière

**Les commerciaux de votre société ont bien fait leur travail. Votre équipe est désignée pour réaliser le système informatique de** **l’agence immobilière PlazaM6, spécialisée dans la vente de biens. Vous endosserez tour à tour le rôle d’analyste, puis de développeur.**

# Les exigences

## Préambule

Le cahier des charges suivant vous est remis par la maîtrise d’œuvre. Dans la réalité les cahiers des charges sont souvent issus de multiples réunions et consultations, et son rarement aussi concis…

## Le besoin

L’agence immobilière PlazaM6 dispose déjà d’un progiciel de gestion. Pour gagner en productivité et s’ouvrir aux nouvelles technologies, son directeur souhaite écrire une version mobile sur tablettes du progiciel.

Aujourd’hui, chaque agent immobilier de la société gère par ses moyens ses déplacements sur le terrain : repérage, consultation des rendez-vous, et consultation des biens proposés par l’agence. Cette version mobile doit permettre aux agents de gagner en productivité et en temps de prospection de biens sur le terrain.

## La partie mobile

Sur le terrain, elle doit permettre à l’agent immobilier de… :

* Consulter la liste des biens à la vente.
* Saisir un bien, suite à une prospection.
* Consulter et créer un rendez-vous dans son agenda.
* Créer et supprimer une personne : prospect, client.

## **L’architecture**

* L’ensemble des fonctionnalités de l’application doit être accessible par web services.
* Un serveur hébergera la base de données et les web services.
* L’application mobile appellera ces web services.

# Le recueil des informations

## Préambule

En tant qu’analyste de l’équipe, vous avez tout d’abord identifié les parties prenantes du projet, puis êtes allés les interviewer. Voici votre recueil.

## Les parties prenantes

L’identification des parties prenantes est indispensable avant le démarrage de tout nouveau projet. Il permet de bien identifier les personnes (les « parties prenantes ») qui auront un intérêt ou impact (attention, il ne s’agit pas forcément d’un futur utilisateur du système), positif ou négatif, sur le projet.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Partie prenante** | **Rôle** | **Objectif** | **Problématique** | **Besoin particulier** | **Apport d’expertise** |
| Directeur de l’agence | MOA. Finance le projet. | Efficience de l’application. | Coût du développement. |  | Non. |
| Secrétaire | Utilisateur du logiciel fixe. |  |  |  | Oui |
| Agent immobilier | Futur utilisateur du logiciel mobile. | Gain de temps sur le terrain |  | Désire une application mobile. Simplicité d’utilisation. | Oui. |

## Le directeur de l’agence

« Nous souhaitons informatiser notre agence immobilière. Nous nous occupons exclusivement de la vente de biens immobiliers. Notre métier consiste en :

* La gestion des biens immobiliers qui nous sont confiés à la vente.
* Le contact avec les propriétaires.
* La visite sur le terrain des biens en vente avec les prospects.

Je souhaite équiper nos agents d’une application mobile. Elle doit nous permettre de saisir un bien à vendre suite à une prospection sur le terrain, avec sa géolocalisation. L’agent en profitera pour éventuellement enregistrer les coordonnées du propriétaire.  Elle doit aussi permettre à l’agent de consulter la liste des biens à vendre (et donc le détail du bien), ainsi que l’ensemble des contacts de l’agence (prospects, agents, propriétaires). L’agent doit pouvoir consulter un agenda, dans lequel il pourra se noter ses rendez-vous.

Je vous invite à consulter Marcelline, notre secrétaire, et Stéphane, un de nos agents immobilier, ils vous expliqueront leur travail.

Attention, nos budgets sont serrés, il n’est pas question de faire de fonctionnalités inutiles. Nous devons aller à l’essentiel. Par exemple, si une personne s’est trompée dans une saisie, elle la supprimera et la recréera : nous ne ferons pas de modification de saisie. »

## Marcelline, la secrétaire

«  A l’agence, j’ai 4 missions :

* La gestion des personnes. Les personnes peuvent être des propriétaires, des prospects ou des personnels de l’agence. Pour chacun, nous saisissons le nom, le prénom et le numéro de téléphone de la personne. S’il s’agit d’un propriétaire, nous saisissons aussi son adresse pour le facturer. S’il s’agit d’un prospect, nous saisissons en plus la date à laquelle il nous a contacté (mais pas son adresse).
* La gestion des biens. Un bien peut être issu d’une prospection et ne pas encore figurer dans une annonce de vente. Nous saisissons l’adresse du bien, son type (garage, …) et son propriétaire. Les prix sont saisis lors de la rédaction de l’annonce. Dans la fiche de chaque bien, je peux saisir toute de suite une nouvelle annonce.
* La gestion des annonces de ventes. Avant de saisir l’annonce, nous devons avoir saisi le bien correspondant. Quand nous créons une annonce, nous saisissons le prix du bien, le titre et le texte de l’annonce.
* Enfin, nous gérons les agendas de nos agents immobiliers. Je peux éventuellement associer le rendez-vous à un prospect et à une annonce. Je saisis ensuite le titre et un petit descriptif du rendez-vous. »

## Stéphane, agent immobilier

« Comme nous sommes plusieurs agents immobiliers, il me semble important de pouvoir s’identifier lors de l’accès à l’application. Il faudra mémoriser quel agent s’est connecté la dernière fois.

Voici ce que j’attends des fonctionnalités de la nouvelle application mobile :

* Afficher la liste des biens de l’agence. Il nous faut pouvoir filtrer la liste : n’afficher que les biens en cours de prospection, ou afficher la liste des biens à la vente. Pour chaque bien, il nous faut pouvoir afficher son détail : adresse, du bien, géolocalisation, coordonnées de son propriétaire, et son prix de vente s’il s’agit d’une annonce de vente.
* Il nous faut pouvoir saisir (et supprimer) le bien sur le terrain. Nous sélectionnerons le propriétaire parmi ceux qui sont déjà connus. Un relevé des coordonnées GPS nous serait aussi utile.
* Afficher la liste des contacts de l’agence. Il nous faudrait pouvoir les filtrer par type : agent, propriétaire, prospect. Il nous faut pouvoir saisir un contact sur le terrain. Et pour chaque contact, afficher le détail de ses coordonnées.
* Une partie « Agenda ». Par défaut, il faudrait qu’il s’ouvre à la date du jour. Un calendrier doit pouvoir nous permettre d’afficher un autre jour. Pour accélérer la consultation, des boutons « jour suivant » et « jour précédent » seraient fort utiles. Il me faut aussi pouvoir me noter un rendez-vous avec une des personnes (prospect, client, …) qui sont connues au sein de l’agence. »

# Epilogue

Vous avez maintenant toutes les cartes en main pour rédiger les SFD (spécifications fonctionnelles détaillées). Ce document détaille l’ensemble de fonctionnalités du logiciel : utilisateurs, cas d’utilisations, et premières maquettes.

# organisation et notation

La réalisation du logiciel sera découpée en 3 parties :

* La gestion des biens connus dans l’agence (liste, création, détail). Une partie de ces fonctionnalités seront développées en cours + l’identification (la sélection simple d’un agent suffira, pas d’identification par login / mot de passe) + le menu principal.
* La gestion des contacts : liste, détail, création, suppression.
* La gestion de l’agenda : liste des rendez-vous à la date du jour, saisie et suppression d’un rendez-vous.

3 équipes seront constituées et chacune présentera son projet. Des binômes seront créés dans chaque équipe (3 binômes par équipe) pour développer les 3 modules restants.

Chaque binôme sera chargé de créer une partie du logiciel :

* Rédiger les documents des SFD (inspirez-vous du modèle fourni).
* Développer l’application mobile (les web services vous seront fournis).

Chaque binôme sera évalué sur la partie dont il a la charge.

Chaque équipe sera évaluée sur la bonne intégration des différents modules.

2 évaluations seront réalisées :

* Documents SFD
* Développements de l’application.

# Dates

1e semaine de décembre : remise des SFD.

Mars : remise du projet.