



GESTION DES RÉSERVATIONS (GdR)

NOTE DE CADRAGE

LAROSE Evan
MABIT Baptiste
POMMEREUL Noa
CAIROU Raphaël

Groupe 1E2

1. Développer l'idée initiale

But :

L'objectif principal est de concevoir un logiciel de gestion des réservations adapté aux besoins spécifiques d'une salle de spectacles.

Enjeux :

Améliorer l'efficacité du système de réservation existant.

Faciliter le suivi automatique des statistiques liées à la salle de spectacles.

Objectifs :

Objectifs opérationnels (concrets) :

Le système de réservation doit être convivial et facile d'utilisation, garantissant ainsi une expérience utilisateur optimale.

Enregistrer de manière exhaustive les informations des clients, les détails des réservations ainsi que les transactions financières associées.

Ces objectifs opérationnels sont alignés sur les enjeux, et visent à répondre aux besoins d'amélioration de l'efficacité du système actuel et de la gestion automatisée de certaines données.

2. Étudier la faisabilité (technique, financière, calendaire)

Étudier la faisabilité Technique :

Le logiciel doit être fonctionnel et convivial. Il devra utiliser de nouvelles techniques telles que la création de factures pour chaque commande des clients ainsi que l'envoi automatique d'email et de SMS pour la confirmation de la réservation et l'annulation des spectacles. L'équipe de développement a les compétences nécessaires pour concevoir ces fonctionnalités.

Étudier la faisabilité Financière :

Le budget estimé pour concevoir le logiciel serait de 14 000 € qui seront entièrement financés par le client lors du rendu du logiciel.

Étudier la faisabilité Calendaire :

La durée de réalisation du projet a été estimée à 80 h pour une équipe de 4 personnes. Ces délais ont été estimés grâce à un diagramme de GANTT. Nous ne pouvons pas nous référer à d'anciens projets pour certifier cette estimation de coûts et de temps. Cependant, nous n'occultons pas le côté humain autour de ce projet afin de protéger et de préserver nos équipes d'éventuelles surcharges de travail.

3. Choisir un cycle de vie

Le choix du cycle de vie s'oriente donc vers un modèle "classique" de type Waterfall, car nous disposons d'un document qui nous explique clairement toutes les étapes de création de l'application. Nous pouvons aussi comprendre le fait que nous sommes une équipe "novice" et donc qu'un cycle classique sera plus facile à suivre. Ceci afin d'avoir toutes nos chances de mener le projet à terme. Enfin, nous pouvons ajouter le fait qu'il s'agisse d'un projet important puisque tout le système de gestion des réservations du client dépendra de cette application. Ainsi, les étapes strictes du modèle Waterfall nous permettront de structurer le développement afin d'obtenir un résultat qui satisfasse les besoins de la salle de spectacles Le Patio.

4. Décider du « GO » ou « No GO »

Après avoir examiné les objectifs, la faisabilité technique, financière et calendaire ainsi que le choix du cycle de vie ;

Nous constatons que le développement d'un logiciel de gestion des réservations pour la salle de spectacles répond à un besoin d'amélioration de l'efficacité du système actuel et de la gestion automatisée de certaines données. De plus, les compétences de l'équipe de développement sont suffisantes pour la conception des fonctionnalités requises, et le budget ainsi que les délais ont été soigneusement évalués.

Considérant ces éléments, nous pensons pouvoir mener à bien ce projet, nous décidons donc de donner le « GO » pour poursuivre le développement du logiciel de gestion des réservations pour la salle de spectacles Le Patio. Nous pensons que cela apportera des avantages à notre client et améliorera son système de gestion des réservations.