### Contexte et Délimitation du Sujet

#### Contexte

MX2 est une entreprise de vente de biens et services disposant d'entrepôts et travaillant avec des fournisseurs locaux et internationaux. Actuellement, la gestion des informations se fait via l'envoi de fichiers Excel, CSV, PDF, et de bons de commande par email, ce qui entraîne une inefficacité de communication et des retards dans les commandes, causant des plaintes des clients. MX2 souhaite digitaliser ses opérations pour améliorer l'efficacité interne, la satisfaction des clients, et vendre ses produits en ligne pour toucher une clientèle plus large.

#### Délimitation du Sujet

La digitalisation de MX2 doit couvrir les aspects suivants :

1. Gestion des stocks

2. Gestion des produits et des fournisseurs

3. Gestion des informations clients (CRM)

4. Gestion des ventes et des achats

5. Mise en place d'une plateforme de vente en ligne

6. Amélioration de la communication interne

### Environnement du Projet

#### Parties Prenantes

- \*\*Dirigeants de MX2\*\* : Décideurs principaux du projet

- \*\*Employés de MX2\*\* : Utilisateurs finaux des nouveaux systèmes

- \*\*Fournisseurs\*\* : Locaux et internationaux

- \*\*Clients\*\* : Actuels et potentiels via la plateforme en ligne

- \*\*Consultants en transformation digitale\*\* : Fournisseurs de solutions et formateurs

#### Périmètre

- \*\*Internes\*\* : Processus de gestion des stocks, produits, fournisseurs, ventes, achats, et communication interne

- \*\*Externes\*\* : Plateforme de vente en ligne pour les clients

#### Interfaces

- \*\*Systèmes actuels\*\* : Intégration avec les fichiers Excel, CSV, PDF

- \*\*Nouveaux systèmes\*\* : ERP, CRM, outils de collaboration, plateforme de vente en ligne

#### Contraintes

- \*\*Budget\*\* : Limité par les capacités financières de l'entreprise

- \*\*Temps\*\* : Transition rapide pour minimiser les interruptions des opérations

- \*\*Formation\*\* : Besoin d'une formation adéquate pour les employés

### Liste et Groupement des Tâches

#### Thématiques

1. \*\*Outils de Gestion Intégrée\*\*

- Sélection et implémentation d'un ERP

- Sélection et implémentation d'un CRM

2. \*\*Digitalisation des Documents et Automatisation\*\*

- Mise en place de la Gestion Électronique des Documents (GED)

- Automatisation des workflows

3. \*\*Communication et Collaboration\*\*

- Mise en place de plateformes de communication et de gestion de projets

4. \*\*Vente en Ligne\*\*

- Développement et lancement d'une plateforme de commerce électronique

5. \*\*Formation et Support\*\*

- Formation des employés sur les nouveaux outils

- Mise en place d'un support technique continu

6. \*\*Suivi et Amélioration Continue\*\*

- Définition des KPI

- Recueil et analyse des feedbacks

### Outils Suggérés et Leur Utilité

#### Outils de Gestion Intégrée

1. \*\*ERP : Odoo\*\*

- \*\*Utilité\*\* : Gestion intégrée des stocks, produits, fournisseurs, ventes et achats

- \*\*Budget\*\* : 20 à 50 USD par utilisateur par mois

2. \*\*CRM : Salesforce\*\*

- \*\*Utilité\*\* : Gestion des relations clients, suivi des interactions, gestion des leads et opportunités de vente

- \*\*Budget\*\* : 25 à 300 USD par utilisateur par mois

#### Digitalisation et Automatisation

1. \*\*GED : Google Workspace ou Microsoft 365\*\*

- \*\*Utilité\*\* : Gestion et partage des documents

- \*\*Budget\*\* : 6 à 20 USD par utilisateur par mois

2. \*\*Automatisation : Zapier ou Microsoft Power Automate\*\*

- \*\*Utilité\*\* : Automatisation des tâches récurrentes

- \*\*Budget\*\* : 20 à 50 USD par mois

#### Communication et Collaboration

1. \*\*Microsoft Teams ou Slack\*\*

- \*\*Utilité\*\* : Messagerie instantanée, appels vidéo, collaboration en temps réel

- \*\*Budget\*\* : 5 à 10 USD par utilisateur par mois

2. \*\*Gestion de Projet : Trello ou Asana\*\*

- \*\*Utilité\*\* : Gestion des tâches et des projets

- \*\*Budget\*\* : 10 à 20 USD par utilisateur par mois

#### Vente en Ligne

1. \*\*Shopify ou WooCommerce\*\*

- \*\*Utilité\*\* : Création et gestion d'une boutique en ligne

- \*\*Budget\*\* : 29 à 299 USD par mois

### Planification et Implémentation

#### Plan de Mise en Œuvre

1. \*\*Phase 1 : Planification et Préparation (1-2 mois)\*\*

- Audit des processus actuels

- Définition des objectifs et du budget

- Sélection des outils et prestataires

2. \*\*Phase 2 : Mise en Place des Outils de Communication et Collaboration (1-2 mois)\*\*

- Déploiement de Microsoft Teams/Slack et Trello/Asana

- Formation des employés

3. \*\*Phase 3 : Implémentation de l'ERP et du CRM (3-6 mois)\*\*

- Déploiement de Odoo et Salesforce

- Migration des données et intégration avec les systèmes existants

- Formation des utilisateurs

4. \*\*Phase 4 : Développement de la Plateforme de Vente en Ligne (2-3 mois)\*\*

- Développement et lancement de la boutique en ligne Shopify/WooCommerce

- Intégration avec l'ERP et le CRM

5. \*\*Phase 5 : Automatisation des Workflows (2-3 mois)\*\*

- Mise en place de Zapier/Power Automate

- Optimisation des processus

6. \*\*Phase 6 : Suivi et Amélioration Continue (Continu)\*\*

- Suivi des KPI

- Recueil et analyse des feedbacks

### Diagramme de Gantt

[Un diagramme de Gantt illustrerait les différentes phases du projet avec des dates précises pour chaque tâche.]

### Matrice d'Eisenhower

| Urgent/Important | Important/Pas Urgent | Urgent/Pas Important | Pas Urgent/Pas Important |

|------------------------|----------------------|----------------------|-------------------------|

| Fixer les retards des commandes | Implémentation de l'ERP et CRM | Amélioration continue des processus | Automatisation complète |

| Améliorer la communication | Développement de la boutique en ligne | Formation continue | Innovations futures |

### Outil Collaboratif et Charte d'Équipe

- Utilisation de Microsoft Teams pour la collaboration quotidienne.

- Mise en place d'une charte d'équipe définissant les rôles, responsabilités et attentes.

### Identification du Problème et des Limites du Système Actuel

1. \*\*Problèmes\*\* :

- Communication inefficace par emails

- Retards dans les commandes

- Gestion manuelle des informations

- Absence de plateforme de vente en ligne

2. \*\*Limites\*\* :

- Systèmes actuels non intégrés

- Manque de visibilité en temps réel sur les opérations

### Mise en Place de la Solution

1. \*\*Sélection des outils appropriés\*\*

2. \*\*Déploiement progressif et formation des utilisateurs\*\*

3. \*\*Intégration des systèmes pour une visibilité centralisée\*\*

### Temps et Budget Estimatif

- \*\*Durée totale\*\* : 9 à 12 mois

- \*\*Budget total mensuel\*\* : Environ 3000 à 8000 USD (en fonction des outils choisis et du nombre d'utilisateurs)

### Planification

1. \*\*Définir les phases et les dates clés\*\*

2. \*\*Assignation des tâches et des responsables\*\*

3. \*\*Suivi régulier de l'avancement avec des réunions de statut hebdomadaires\*\*

4. \*\*Évaluation continue et ajustement des plans si nécessaire\*\*

En suivant ce plan structuré, MX2 pourra non seulement améliorer son efficacité opérationnelle et sa communication interne, mais aussi élargir sa clientèle en ligne et offrir une meilleure expérience client.