

Dossier Système d'Information d'Entreprise

Étudiants :

BASTIDE Anthony
DEMOGUE Bruno
HUOT Amaury
LEDOEUFF Sacha

Groupe : 2

Enseignant encadrant : LEFEBVRE Valérie

Notre Société

Umbrella Corporation

Petite entreprise de service informatique de la Région Provinces Alpes Côte d'Azur (PACA).

Créée en juin 2007 par BASTIDE Anthony et DEMOGUE Bruno pour fournir des services informatiques tels que la réparation de matériel informatique. L'entreprise a connu un renouveau lors de l'arrivée de HUOT Amaury, LEDOEUFF Sacha ce qui a permis à l'entreprise de s'agrandir et d'élargir son domaine de compétence.

Depuis lors la société propose un grand nombre de service concernant l'informatique, tels que la création de logiciel, la création de site internet, etc..

Contacts :

téléphone : 06.35.58.40.55

mails :

anthony.bastide@alumni.univ-avignon.fr

bruno.demogue@alumni.univ-avignon.fr

amaury.huot@alumni.univ-avignon.fr

sacha.ledoeuff@alumni.univ-avignon.fr

Adresse :

Centre d'Enseignement et de Recherche en Informatique (CERI)
339 Chemin des Meinajaries,
84140 Avignon

Site internet :

<http://www.Umbrella-Corp.fr>

Cahier de spécifications techniques

Profil de l'entreprise:

- Nom: MOGOUAILLE

- Prestation demandée:

- Proposition technique

- Créer une application capable de gérer les activités du CAS.

- Gérer et permettre la mise en œuvre de la recette de l'application par la DSI.

- Proposer une garantie et une maintenance de l'application.

- Proposer des moyen de prise en charge par la DSI.

- Proposition organisationnelle.

- Fournir les moyens organisationnels techniques pour l'installation, gestion administration.

- Proposer les moyen nécessaire a la formation des utilisateur et des futurs formateurs.

Fonctionnalités :

- Inscrire automatiquement tous les salariés en tant que membre (Informations de base : Nom / Prénom) avec remplissage manuel du reste du profil à la première connexion

- Attribuer automatiquement un pseudo et un mot de passe (identique aux identifiants de la société, mot de passe modifiable par la suite)

- Permettre a l'utilisateur de gérer son profil (droit de modification des information: photo, mot de passe, Situation conjugale, ajout d'Enfants via un formulaire, adresse, téléphone)

- Permettre a l'utilisateur de passer de membre à adhérent en payant la cotisation

- Permettre a l'utilisateur de recevoir des newsletters dans une boite mail.

- Permettre a l'utilisateur de sélectionner un ou plusieurs mot clé pour rejoindre un ou plusieurs groupe afin de recevoir les newsletters spécifiques au groupe

- Définir les droit d'accès des membre/adhérent en fonction de leur poste/ rôle dans la société (Administrateur / Gestionnaire / rédacteur / Membre normal)

- Permettre aux adhérents d'acheter des billets de cinéma, musée, théâtre..... à prix réduit (prestation commerciale)

- Permettre aux adhérents de enficeler de diverse remise via une carte délivré au moment de l'adhésion

- Permettre aux adhérents de passer commande (le CAS jouant alors le rôle d'intermédiaire pour obtenir des réduction en tant que client unique pour obtenir des réduction)

- Permettre la mise a jour automatique du logiciel

- Permettre de créer des événement général ou en fonction des groupe

- créer un menu de présentation

- présenter l'association

- présenter l'équipe du conseil d'administration

- présenter les membres du bureau

- accéder au formulaire descension

- créer un menu des manifestation

- l'organiser sous forme de timeline verticale

- présenter rapidement les manifestation

- Afficher une photo

- Afficher résumé de 2-3 lignes

- Proposer un lien vers plus de détails

- Présenter la description détaillée de la manifestation

- Afficher formulaire d'inscription

- créer un menu des information utile

- présenter divers article contenant des "bon plan" : commerçant, baby-sitter, etc

- créer un menu "partenaire"

- proposer l'adhésion aux simple membres

- rédiger des offres (rédacteur et gestionnaire uniquement)
- poster des offres (gestionnaire uniquement)
- gérer dynamiquement l'ordre des offres affichant en priorité celle qui expirent en premier ou celle ou ils restent peu de place
- classer les offres
- proposer l'inscription à la newsletters des partenaires aux non inscrit a la dîtes newsletters
- créer des newsletters automatique (la liste des nouveaux articles aux adhérent inscrit a la newsletters du magasin)

Contraintes

- Respecter les contraintes techniques
 - Optimiser le temps de recherche dans les bases de données en MySQL
 - utiliser des serveur de type apache de taille adapté au besoin du client
 - Créer des formulaires de commande
 - Permettre a l'application de fonctionner sur tous les os ainsi que tout les navigateurs web
 - permettre diverse méthode de payement pour l'accès adhérent (carte bancaire, virement, chèque)
 - créer des sauvegardes
 - sauvegarder a chaque ajout d'articles (sauvegardes de type incrémentale)
 - conserver les sauvegardes des dix derniers jours, une sauvegarde par semaine sur les deux derniers moi,une sauvegarde par moi au delà de trois mois
- Respecter les contraintes de gestion :
 - Membre:
 - accéder à la gestion de profil,
 - s'inscrire aux groupe de newsletters,

- consulter les profils des autres,
- participer au événement annuel,
- recevoir un chèque cadeau a la naissance d'un enfant entre septembre et décembre pour compenser l'absence de cadeau .

- Adhérent:

- accéder aux fonctionnalités de réservation ,aux réductions, et a la billetterie.

- rédacteur:

- rédiger du contenu.

- Gestionnaire:

- modifier et publier les articles des rédacteurs.

- Administrateur :

- accéder aux paramètres et réglage de l'application.
- accéder aux informations récoltées.

- Respecter les contraintes Organisationnelles :

- Paramétrage :

- autoriser chaque membre a modifier son profil.
- gérer les diverse fonction de l'application (gestionnaire uniquement).
- modifier les paramètres de l'application (administrateur uniquement).

- Maintenance :

- proposer des mise a jour régulières pour palier aux éventuels bugs et problèmes.

- Permettre aux différents membres de signaler des éventuels bugs et problèmes liés à l'application.

- Respecter les contraintes Financières :

- Respecter le coût de la création de l'application
- Respecter le coût de la mise en place de l'application

- Respecter le coût de maintenance
- Respecter les lois en vigueur

BASE DE DONNÉES

Base De Données Profil:

- nom
- prénom
- photo
- mot de passe
- date de naissance
- Situation conjugale
- Enfants (nombre)
- adresse
- téléphone
- poste
- état (membre / attente / adhérent)
- Statut (Administrateur / Gestionnaire / Rédacteur / Simple)
- Commentaire

Base De Données Famille:

- nom
- prénom
- date de naissance
- nom de l'employé
- prénom de l'employé
- statut (conjoint / mari / femme / enfant)

Base De Données Réservation:

- nom
- prénom
- référence de l'objet
- magasin
- prix
- état (acheté / commander / reçu)
- payer (oui/non)

Cahier Méthodologique

Organisation du travail

Comité de pilotage :

- Fréquence des réunions
- Planification du travail
- Ordre du Jour / Compte rendu
- Bilan du travail réalisé / Problèmes rencontrés / Solution / Reste à faire / Point Financier

Fréquence des réunions :

Mise au point concernant le travail fait et à faire (Bilan) : toutes les semaines (1 heure)

Présentation du projet : tous les mois (30 minutes)

Réunion de debriefing avec le client : tous les mois (1 / 2 journée)

Planification travail :

Développement du projet : 2 jours et demi / semaine

Formations : 4 jours

Formations administrateur : 1 jour

Formations employés : une demi journée

Organisation de notre travail :

Dans un premier temps, le chef de projet et l'équipe définiront le contexte, en prenant connaissance du nom de l'entreprise qui a rédigé l'appel d'offre, ses spécificités, son domaine de travail etc... Ensuite le chef de projet qui sera le porte parole unique de l'équipe. Il fera la navette entre l'équipe et l'entreprise. Il prendra connaissance de l'appel d'offre et discutera avec le futur client pour qu'il présente ses besoins.

Ensuite le chef de projet partagera l'appel d'offre avec l'équipe pour que chaque membre de l'équipe prenne connaissance des besoins du futur client. Une réunion de l'équipe sera faite pour comprendre et bien définir les besoins attendus dans l'appel d'offre de manière à répondre le mieux possible aux besoins du client.

Dans un second temps, le chef de projet proposera à son équipe une définition des fonctionnalités et des contraintes liées à l'application et à sa mise en place. Une réunion sera organisée pour déterminer l'attribution des différentes tâches à réaliser en fonction des fonctionnalités et des contraintes, pour chaque membre de l'équipe en faisant attention à ce que la charge de travail bien réparti entre chaque membre de l'équipe. Cette partie concernera le chef de projet de même que la planification des tâches et des délais à respecter.

Suite à cela, le travail commencera et une mise au point de l'avancement du travail sera faite en réunion avec l'équipe toutes les semaines. Ces mises au point auront lieu jusqu'à la création de la maquette soit 3 semaines après le début du travail et une semaine de travail sera consacré à la mise

en place de cette maquette.

Cette phase se renouvellera tous les mois jusqu'à la fin du projet et que tous les besoins du client soient satisfaits ou que le délai soit terminé. Dans le cas, où le client est satisfait la phase de déploiement et de vente commencera.

Dans cette phase, l'équipe mettra en place un système d'aide contextuel qui permettront aux utilisateurs de se familiariser et comprendre plus facilement l'application. De plus une formation obligatoire sera mise en place pour les membres du bureau pour qu'il puisse connaître toutes les fonctionnalités de l'application et maîtriser l'application.

Organisation du travail du client :

Tous les mois une soutenance et une présentation détaillée de la maquette au client sera faite, la première présentation se fera 1 mois après la signature du contrat. Une réunion entre le chef de projet et le client sera organisée après la première présentation du travail accompli pour définir les problèmes et les solutions mettre à place pour que l'application soit à sa convenance et pour qu'il puisse travailler dans les meilleurs conditions. De plus, le chef de projet pourra proposer au client un ajout de fonctionnalités esthétiques, fonctionnels, organisationnels etc...

Tâches résumées :

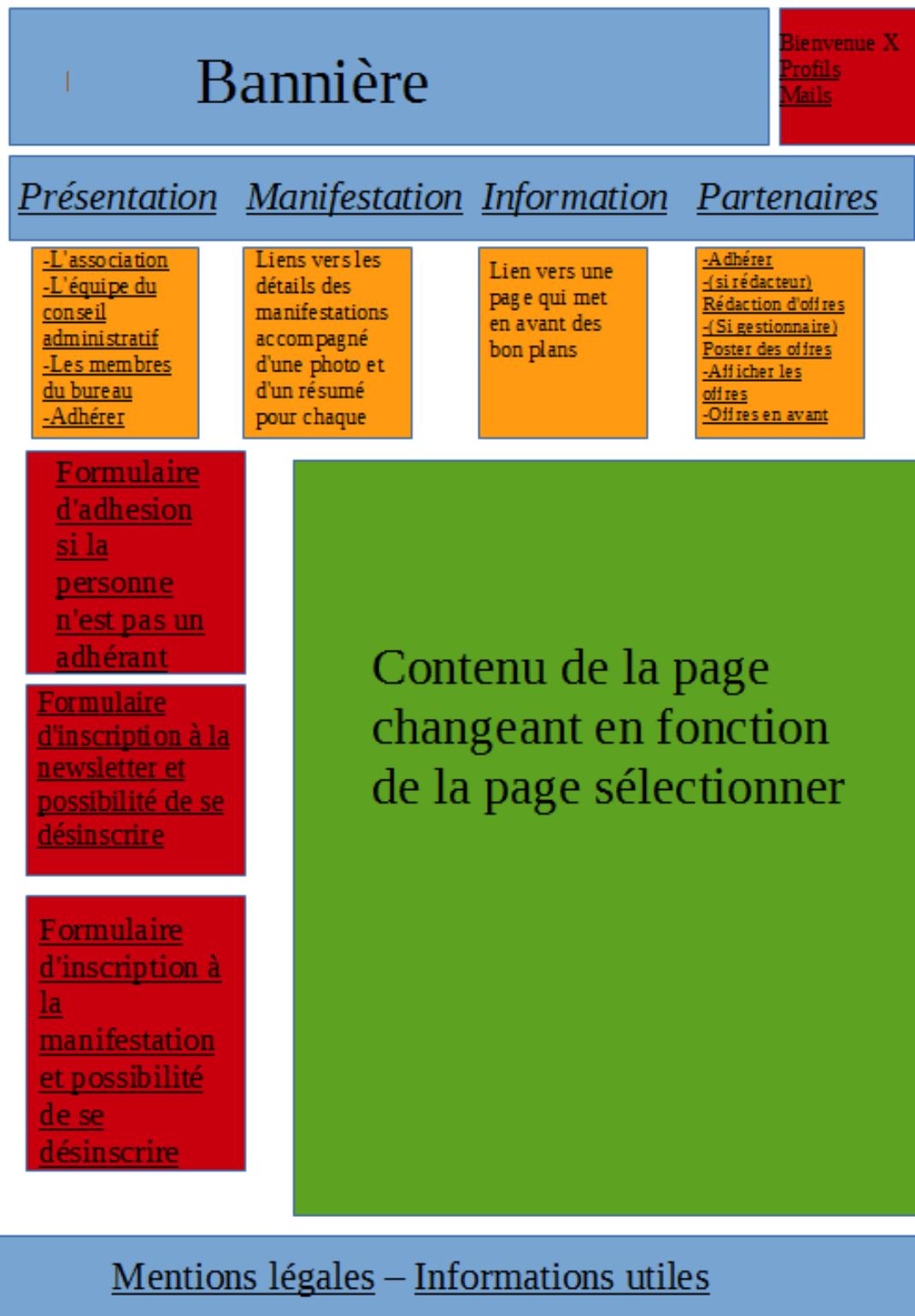
- Cadrage du projet avec le client
- Étude et Analyse
- Développement
- Debriefing de l'équipe
- Debriefing avec le client
- Présentation du projet

Si Projet finalisé

- Exposition
- Déploiement
- Formation
- Mise en place de la formation et de l'aide contextuel
- Mise en vente

<i>RACI</i>					
<i>Tâches</i>	<i>Bastide Anthony (Chef de projet)</i>	<i>Huot Amaury</i>	<i>Ledoeuf Sacha</i>	<i>Demogue Bruno</i>	<i>Client</i>
Définition du contexte	AR	AR	AR	AR	
étude de l'appel d'offres	AR	AR	AR	AR	
Création du planning	AR			AR	
Création du cahier de spécification technique	I	C	C	AR	
Création de la maquette	C	A	AR	C	
Création du cahier méthodologie	AR				
Rédaction du devis	I			AR	
étude de l'aspect juridique	I	AR	A		
Réponse a l'appel d'offre	AR				C
<i>Si contrat décroché</i>					
Cadrage du projet avec le client	AR				C
Étude/analyse	AR	A	A	A	
Suivie de projet interne	AR	A	A	A	
Mise au point avec le client	AR				C
développement	AR	AR	AR	AR	
test	I			AR	
Implantation	I		AR		
Formation	I	AR			C
Maintenance	I	AR	AR	AR	I
	R = Responsable	A = Acteur	C = Consulté	I = Information	

Maquette



Aspects Juridiques

- Respect du contrat en terme de date de livraison(respect du calendrier)-> en cas de retard = pénalité
- Respect du contrat en terme de devis et de frais-> résiliation si supérieur a 20% plus cher
- Respect des demandes faites dans le contrat , au quel cas , le contras pourra être "rompu"
- En cas de faillite de la boite delivrant le produit , toute ou partie des codes sources pourront être recupéré au près de l'INPI
- en cas de non respect de l'un de ces points , une plainte pourra être desposée
- une fois le produit livré les maintenances doivent être effectué comme convenus par le prestataire, le cas contraire une plainte pourra être déposée
- Le produit est propriétaire, ce qui veut dire, que les sources fournies au client ne doivent pas être divulguées/partagées

En effet, l'article L442-6 du Code de commerce énonce qu'« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers

[...]De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels »

Umbrella Corporation

Devis

tel : 06 35 58 40 55

Centre d'Enseignement et de Recherche en Informatique
(CERI)

339 Chemin des Meinajaries,
84 000 Avignon

site: <http://www.Umbrella-Corp.fr>

CASEM de la société Mogouaille
30210 Nîmes
20 route de Beausoleil

référence client: 06661242

date: 19/09/2016

n° client: 666

n° devis: 1242

	Nombre	tarif unitaire	Total
cadrage du projet avec le client	1	450,00 €	450,00 €
Étude/analyse	4	700,00 €	2 800,00 €
suivie de projet interne	3	250,00 €	750,00 €
Mise au point avec le client	3	450,00 €	1 350,00 €
développement/test	18	800,00 €	14 400,00 €
Implantation	2	550,00 €	1 100,00 €
Formation	1	300,00 €	300,00 €
licence d'utilisation (1 ans)	1	5 000,00 €	5 000,00 €
total	32		26 150,00 €

	HT	TVA	TTC
Total	26 150,00 €	5 230,00 €	31 380,00 €

Maintenance			
durée(ans)	HT	TVA	TTC
1	500,00 €	100,00 €	600,00 €

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire aux moyen de communication énoncé dans l'en-tête.

date:

signature:

Validité du devis: 4 mois.

Le produit est garanti pour une durée de 2 mois a compté de sa date de livraison. Il est nécessaire de se procurer un forfait de maintenance pour garantir une efficacité constante du produit tout au long de son utilisation.

Le règlement de la facture finale peut se faire par virement bancaire ou chèque de banque . Le paiement se constitue d'un acompte de 40 % du prix total a la livraison puis 15 % chaque mois pendant 4 mois.