
UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI, TIZI-OUZOU
Faculté Génie Electrique et Informatique

Département informatique



Nom : SLIMANI

Prénom : Yanis

Spécialité : Systèmes Informatique

Thèmes :

- 1) ERP.***
- 2) Réseaux sans fils.***
- 3) Jeux vidéo.***
- 4) E-commerce.***
- 5) Solutions mobiles.***
- 6) Méthodes agiles.***
- 7) Tarifications des prix d'hébergements.***
- 8) Tarifications de logiciels.***
- 9) Tarifications de site web.***



I. ERP

A. Les Etape d'implantation, 9 bonnes recommandations pour partir du bon pied :

1. Établir clairement les besoins de l'entreprise

Cette première phase consiste à évaluer de manière approfondie et documentée les défis commerciaux, les flux de travail, les besoins des départements et les exigences globales des rapports. Cette étape est cruciale pour permettre de déterminer vos objectifs, l'étendue du projet, mais aussi ce dont on a besoin en matière de logiciel ERP.

2. Évaluation de manière méthodique les solutions ERP disponibles

L'appel des collègues de l'industrie ou un conseiller de confiance afin de discuter de leur expérience et de leurs recommandations est primordial dans cette aventure de création. Faudrait une communication entre la direction, les employés, le consultant et le chef de projet afin de trouver les fonctionnalités espérées car l'opinion franche que vous recevrez sera inestimable.

3. Choisir une personne responsable de l'implantation du système ERP

Lorsqu'une application est sélectionnée, C'est impératif de choisir le chef de projet interne qui sera le détenteur du plan du projet. Cette personne sera le détenteur du plan de projet, ainsi que le gardien assurant la portée du projet, et ce, afin que le budget et le calendrier restent alignés aux objectifs globaux.

4. Préparer un plan clair pour l'implantation d'un ERP au sein de l'entreprise, mais restez ouvert

Après la concrétisation de ses 3 premières étapes, on aura une base solide et un plan précis pour installer, configurer et optimiser le système selon l'environnement de travail.

5. Repenser aux processus d'affaires inefficaces

Implanter un ERP, c'est avant tout une façon d'alléger les tâches quotidiennes, **faciliter la cohésion d'équipe et augmenter la productivité**. C'est donc le moment idéal pour **repenser aux processus d'affaires et les rendre plus efficaces**.

6. Intégration de l'ERP à des systèmes et des développements personnalisés

La personnalisation du logiciel pour répondre aux besoins uniques de l'entreprise dépendamment de ses objectifs peut augmenter considérablement l'efficacité et l'automatisation. Comme dans toutes les phases de l'implantation de l'ERP en entreprise, faut évaluer le coût de sa réalisation, prendre en compte les délais engendrés par ces fonctions supplémentaires et les avantages de ces derniers.

7. Offrir une formation complète à vos employés

Une fois le système configuré et les nouveaux processus conçus, il est primordial de prendre le temps nécessaire pour former vos employés et utilisateurs. Investissez à la fois dans la formation individuelle et de groupe afin de permettre à vos employés d'utiliser le système à son plein potentiel afin de garantir son succès et de s'assurer que les employés utilisent le logiciel de la manière la plus optimale, efficace et rentable pour votre entreprise.

8. Rester bien entouré

Après la mise en marche du système, faut laissez retomber la poussière, le temps que les utilisateurs s'ajustent.

Maintenir une liste de projets supplémentaires à compléter afin de garder cette grande phase de développement toujours active, pour se permettre d'être toujours à l'avant-garde. Mais surtout, conserver une

communication étroite avec leur conseiller pour s'assurer d'obtenir la valeur optimale du système pendant les prochaines années.

9. Améliorez constamment le système et les solutions ERP

Faut reconnaître que le système a besoin d'être constamment en évolution.

Je recommande toujours un examen du système au moins une fois par année afin d'identifier les améliorations à y apporter pour profiter au maximum des avancées technologiques comme la mise à niveau de certains domaines, de nouveaux modules, des processus plus efficaces, ou une formation supplémentaire pour l'équipe.

Un engagement à long terme avec la solution ERP permettra de maximiser votre investissement et de poursuivre votre succès !

B. Erreurs à ne pas commettre :

- Ne pas maximiser l'investissement de votre logiciel ERP.
- **Négliger :**
 - L'engagement des gestionnaires.
 - La communication entre la direction, les employés, le consultant et le chef de projet
 - La présence presque constante d'un chef de projet sur le terrain lors de l'implantation.
 - Un chef de projet avec une formation personnelle et professionnelle.

II. Réseaux sans fils :

A. Identifier les besoins

B. Trouver les emplacements optimaux

C. Le choix des équipements

D. L'installation

III. Jeux vidéo :

Faut savoir qu'il y a 4 phases associées à la création de jeux vidéo :

A. La conception :

1. La vision créative :

En fait, c'est un petit groupe de personnes expérimentées qui ont déjà livrées des jeux dans le passé qui se regroupent, toutes sortes de personnes de différentes catégories de métiers les plus importants c'est-à-dire :

- Le producteur (production), Directeur de marque (management), Directeur de jeu (le design), Directeur artistique (l'art), Chef informatique (programmation).

Ce groupe va commencer à chercher à s'inspirer pour savoir quel est le jeu qu'il veulent faire.

Donc ils vont jouer à des jeux, (ça fait partie du travail) et voir des films, lire des livres et réfléchir à l'expérience qu'ils veulent offrir aux joueurs. Quelle mécanique de jeu à apporter, quelles nouveautés techniques, l'histoire à raconter, c'est ce qui va faire émerger cette vision commune.

2. La planification et la technique :

Puis le groupe va s'élargir jusqu'à 80 personnes en lui ajoutant d'autres groupes de gens pour faire des prototypes comme : des illustrateurs, des animateurs, des designers, et des programmeurs moteur et gameplay.

Tout ça dans le but de tester et valider le concret.

3. L'évaluation de l'ambition générale du jeu :

La taille du jeu, le nombres de MAP, le nombres de personnages et de mécaniques

Une fois qu'il y a tout ça, une présentation se fera aux patrons afin qu'il leur réponde si oui, ça correspond aux attentes ou pas.

B. Pré production : du concept → à la réalité

L'équipe va tester régulièrement le jeu pour déterminer sa mécanique et le fun.

C. Production

L'étape la plus intense de la création, ils sont entre 250...700 personnes sur l'équipe. On a deux périodes :

1. Période alpha :

Créer les éléments jouables : Chaque niveau, Chaque personnage, Chaque mécanique du jeu.

Les personnes de l'extérieur qui viennent essayer le jeu en secret pour pouvoir améliorer le jeu jusqu'à ce qu'il soit en terme de jouabilité au niveau désiré.

2. Période bêta :

- Nettoyage des bugs.
- S'assurer que le monde du jeu vidéo soit crédible, vivant.

D. Live :

C'est l'équivalent de mise à jour et maintenance, cette étape consiste à ajouter du contenu, cartes, personnages et certaines mécaniques. Lorsque le jeu est créé, par conséquence une communauté est créé, et cette dernière laisse des commentaires sur les réseaux sociaux, et à partir de ces commentaires-là, l'équipe de développement fait du meilleur contenu.

IV. E-commerce :

A. Je définis la création d'un site e-commerce en 9 étapes :

1. Définir l'offre

Une offre claire est le point de départ d'une stratégie bien ficelée. Étudiez le marché pour identifier qui sont les concurrents et ce qu'ils proposent.

2. Trouver un nom de domaine

3. Choisir la bonne solution e-commerce

On a les produits, on a une adresse en ligne, on peut se lancer dans la création de notre site. Pour cela, deux options s'offrent :

1. Faire appel à un développeur freelance ou à une agence pour concevoir votre site de A à Z.
2. Utiliser un CMS (Content Management System) : il existe des solutions clé en main,

4. Élaboration du design de votre site Internet

Quelle que soit la solution choisie, pensez en amont à l'aspect de votre site, le webdesign.

5. Mettez en valeur vos produits

Cette étape consiste de présenter votre catalogue produit de façon claire et simple pour faciliter au maximum le processus d'achat. Pour cela, chacune de vos références doit avoir une page dédiée. Celle-ci doit contenir ces 4 éléments : Le nom, la photo, le prix, la description du produit.

6. **Pensez aux conditions de vente**

Peut-on retourner un produit ? Combien de temps a-t-on pour se faire rembourser ? Combien coûte la livraison ? Ces informations ont leur importance.

7. **Facilitez le processus d'achat**

Votre visiteur a mis des articles dans son panier, la 1ère étape est franchie ! appliquer ces techniques pour l'amener en douceur vers le bouton "Acheter" :

- **Afficher le nombre d'étapes avant la validation de commande**
- **Ajouter le moins de champs possible**
- **Proposer plusieurs options de paiement**
- **Minimiser les frais de livraison**

8. **N'oubliez pas la version mobile**

9. **Publiez !**

Avant de cliquer sur "Publier" s'assurer que tout fonctionne. Envoyez la création à vos proches et demandez-leur de tester chaque page, chaque lien et chaque bouton.

B. Erreurs à éviter :

- Tout le monde vend les mêmes produits, et vous ne faites rien de radicalement différent.
- Ne pas connaître les entreprises concurrentes.
- Présence de frais d'expéditions imprévus ou excessifs .
- Avoir une mauvaise gestion des stocks.

V. *Solution mobiles :*

1. **Définir le but de votre application**

2. **Définir sa cible mobinaute**

Poser les bonnes questions :

- Qui sont vos mobinautes ? Utilisateurs réguliers ou ponctuels ? Particuliers ou professionnels ? Quelles tranches d'âges ?
- A quels moments vont-ils utiliser votre application mobile ? Au travail ? Dans les transports ? A domicile ?

3. **Définir la plateforme et l'OS de développement**

4. **Intégrer l'expérience utilisateur**

Vos boutons, vos textes et images devront être réfléchis de façon à ce qu'ils soient visibles et lisibles facilement. Le chemin utilisateur de votre app doit être simple, intuitif et compréhensible par tous. En exemple, vous pouvez comparer **l'application iOS madeindesign** et **leur site web**.

5. **Faire tester l'application mobile**

Il s'agit de l'intervention d'un panel de testeurs lambdas non-initiés au mobile et disposant d'un regard neuf sur l'application. C'est souvent à ce moment-là que sont détectées les parcours trop complexes et permet ainsi de découvrir les comportements utilisateurs pour s'adapter avant le lancement sur les stores.

6. **Anticiper le lancement de l'App sur les stores :**

Une fois le développement de votre application mobile réalisé, annoncer la sortie du fruit de vos efforts à votre communauté mobile en créant le buzz, ou en annonçant simplement que l'application sera bientôt disponible en expliquant les principales fonctionnalités, grâce à une **landing page**.

VI. Méthodes agiles :

Cette méthodologie prévoit la **fixation d'objectif à court terme**. Le projet est ainsi fragmenté en plusieurs sous-parties que l'équipe qui en a la charge se doit d'atteindre progressivement pour répondre le plus possible aux attentes du client. Ces méthodes agiles permettent de **renforcer les relations entre les membres d'une équipe**, mais aussi entre l'équipe et le client. Parmi ses méthodes on a :

A. Extrem Programming (XP)

Le principe fondamental de la **méthode XP** est de faire collaborer étroitement tous les acteurs du projet et d'opter pour des itérations de développement très courtes. La planification des tâches reste très souple et l'estimation des charges simplifiée par des projections à très court terme. Ainsi la correspondance entre ce qu'attend le client et les réalisations est garantie. Les fonctionnalités sont livrées régulièrement, afin d'être testées et validées au travers de prototypes opérationnels, facilitant ainsi la production d'un code simple, facilement lisible et maintenable.

B. Scrum

La **méthode agile Scrum** particulièrement destinée à la gestion de projets informatiques tient son nom du monde du rugby. Le principe de Scrum est de pouvoir modifier la direction prise par le projet au fur et à mesure de son avancement. Une phase essentielle dans la gestion de projet. Si les conditions de réussite ne sont pas remplies, alors il faut réorienter le projet pour repartir sur de meilleures bases. Le client est étroitement impliqué grâce à la livraison régulière de prototypes opérationnels permettant de valider les développements. Cette gestion dynamique permet de s'assurer de la correspondance entre le besoin exprimé et le produit livré, et de réorienter au besoin les futurs développements.

VII. Tarifications des prix d'hébergement :

En Algérie, le prix varie selon la plateforme et les spécifications proposé par chaque pack, qui dit plateforme, dit site l'hébergeur utilisé pour héberger le site.

Si je prends exemple « **dzhoster** » actuellement le meilleur hébergeur en Algérie doté d'une excellente qualité avec des serveurs ultra-performants, Stabilité, Support, cPanel, Webmail, ... les tarifs sont :

- Pack GOLDEN : 3300DA/Année.
- Pack PLATINUM : 4300 DA/Année .
- Pack TITANIUM : 5300 DA/Année.
- Pack DIAMOND : 15300 DA/Année.

VIII. Tarifications des logiciels :

Les prix varient, selon les développeurs et les boîtes informatiques, de 10 millions jusqu'à 300 millions, car des fois les boîtes informatiques prennent en considération l'infrastructure du logiciel, après si c'est un logiciel pour une petite ou une grande entreprise avec leurs spécifications de leurs besoins fonctionnels et non fonctionnels, on ne peut spécifier une tarifications exacte et précise car vraiment c'est indécis à l'avance et imprévisible.

Il se peut qu'un logiciel existe et la boîte informatique (ou le développeur) va l'adapter à l'entreprise avec une somme colossale.

IX. Tarification de site web :

Difficile de répondre à cette question par ce qu'il y a plusieurs paramètres à prendre en considération, pour une offre basique le prix d'un site web en Algérie peut commencer à 25.000 DA et n'a pas de limite supérieur qui peut atteindre des centaines de milliers de dinars voire dépasser le million de dinar.