



Mise en œuvre d'un projet de renforcement technologique pour les petits producteurs, dans le cadre du cours de gestion de projet.

SOMMAIRE

1. Présentation de l'entreprise	3
2. Présentation du projet SI	4
3. Évaluation de la situation de l'entreprise	4
3.1. Clarté des objectifs	4
3.2. Légitimité du projet	4
3.3. Pertinence pour l'entreprise	4
3.4. Les changements que le futur SI va apporter	4
3.5. Les utilisateurs du SI et leur motivations	4
3.6. Les difficultés potentielles	4
3.7. La culture organisationnelle à prendre en considération	4
3.8. Les compétences de l'équipe de développement	4
4. Proposition d'organisation du projet	4
4.1. Equipe client	4
4.2. Equipe fournisseur	4
5. Profil de risque	4
5.1. Taille du projet	4
5.2. Difficulté technique	4
5.3. Degré d'intégration	4
5.4. Configuration organisationnelle	4
5.5. Changement	4
5.6. Instabilité de l'équipe de projet	4
5.7. Propositions pour réduire les risques	4
6. Découpage structurel	4
7. Modèle de développement	4
8. Plan de développement	4
9. Plan d'assurance qualité	4

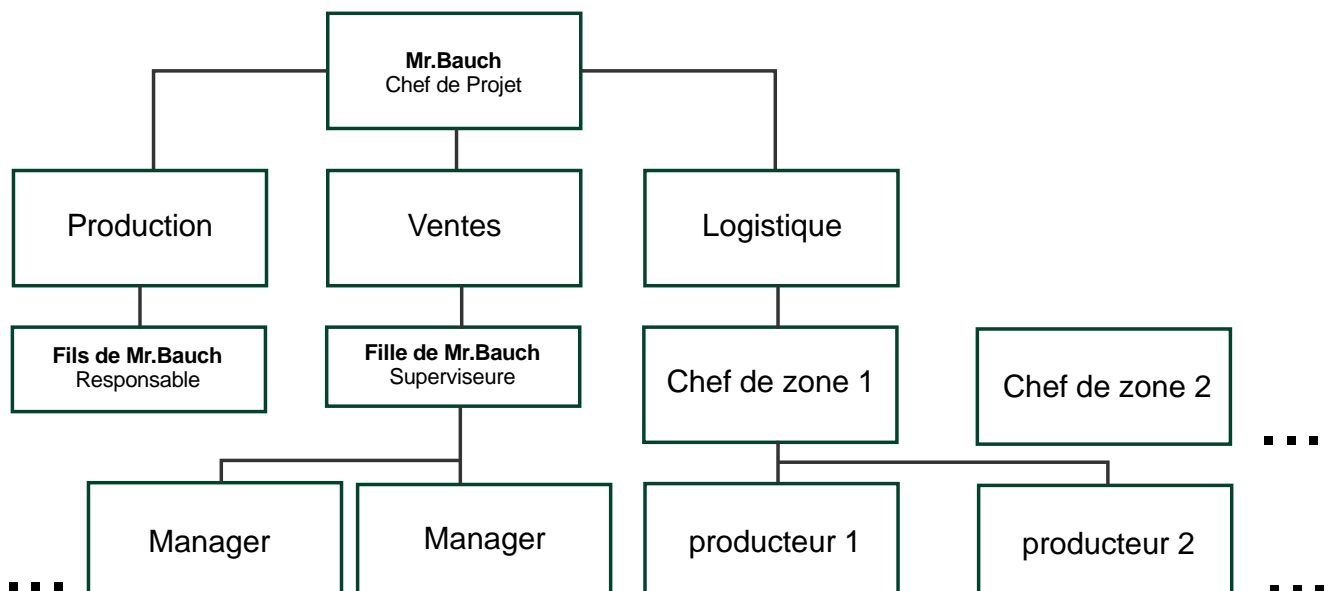
Présentation de l'entreprise

M. Bauch est un paysan genevois de 52 ans. Il possède un terrain agricole et trois magasins. M. Bauch est un des principaux commerçants spécialisés dans les produits bio et locaux, ainsi qu'une personne très influente dans son domaine, car il est aussi le président de l'association des artisans agricoles de Genève.

Grâce à ses bonnes compétences en gestion d'entreprise, il gère la commercialisation des produits provenant des autres fournisseurs. En effet, plusieurs membres de l'association des artisans agricoles de Genève vendent leurs produits dans les magasins de M. Bauch. Ceux-ci sont regroupés en différentes zones géographiques, chacune gérée par un responsable de zone qui s'occupe de sa logistique. Le responsable de zone doit assurer le transport des produits frais qui ont été récoltés le jour même pour les amener à l'entrepôt et organiser la stratégie d'approvisionnement, ceci afin que la distribution des produits se fasse de manière équilibrée entre les différents magasins. Chaque magasin est sous la responsabilité d'un manager. Celui-ci s'assure de la bonne gestion de l'établissement, de la propreté des lieux et du contact direct avec le client.

Les trois magasins de M. Bauch sont sous la supervision de sa fille qui s'occupe de la gestion comptable et financière. Elle lui remet des rapports quotidiens sur les états financiers et les ventes pour que M. Bauch prenne des décisions adéquates. La production agricole du terrain de M. Bauch, quant à elle, est sous la responsabilité de son fils, qui travaille avec cinq employés pour gérer les cultures et la collecte. L'entreprise de M. Bauch est de caractère familial avec une culture européenne paysanne et une structure hiérarchique "classique". Elle est divisée selon les responsables disponibles.

Bien que l'entreprise soit de petite taille, elle envisage une croissance dans les années à venir. Actuellement, l'entreprise manque de certains départements, comme le marketing et la logistique. En effet, elle dispose d'un seul département pour gérer les ventes, les décisions financières et la comptabilité. La gestion de l'entreprise est, de manière générale, gérée de façon rudimentaire, car l'entreprise de M. Bauch ne possède pas de système d'information. Il manque également une stratégie d'entreprise qui puisse faire face à sa croissance.



Présentation du projet SI

Après des multiples réunions avec les différents hauts cadres de l'entreprise et les membres de la famille, la décision de moderniser l'entreprise en y ajoutant un système d'information a été validée par tout le monde. Ce système d'information permettra ainsi d'optimiser le fonctionnement de l'entreprise. Afin de mener le projet à terme, une agence informatique externe a été contractée.

Les exigences prioritaires sont le coût et la flexibilité du système. En effet, améliorer la flexibilité du système est indispensable afin de pouvoir permettre la transition des affaires de l'entreprise sans pour autant les ralentir. Elle permet aussi de garder le système sur une longue durée. Ainsi les principales fonctionnalités que comportera le nouveau système sont :

- Un système de gestion des stocks
Ce système a pour but d'offrir une vue d'ensemble du stock disponible dans les différents magasins de M. Bauch et ainsi de faciliter leurs gestions. Cela aidera à optimiser la répartition des marchandises entre les différents magasins et ainsi mieux gérer un cas de rupture de stock dans un des magasins. Ce qui facilitera énormément la tâche à la fille de M. Bauch et des responsables des zones.
- Un système de gestion comptable et financier.
La comptabilité jusqu'à la étant juste faite avec une simple suite bureautique, installer un SI spécialisé pour ça serait une grande amélioration pour l'entreprise en plus d'être un élément indispensable pour son futur en cas d'accroissement. Ce système permet de gérer les paiement et les différents transfert d'argent en cash ou par voie électronique (et donc possède un système de cash manager), permet de gérer les différentes facturations mais également s'occupe des différentes options de ventes pour les client tels que le webshop, la réservations des produits en ligne, etc.
- Un système de compte client
Le système de compte client permet de recueillir des données sur les achats des clients à l'aide de cartes de fidélité. Ces informations pourront ensuite être traitées et échangées avec les autres fermes-fournisseurs de M. Bauch. Afin d'inciter les clients à y participer ce compte leur offrira des avantages : réservation en ligne de paniers légumes, accumulation de points de fidélité lors de leurs achats et réductions disponibles avec les points fidélité.

M. Bauch ainsi que l'ensemble de l'entreprise prévoient un retour sur l'investissement assez conséquent. En effet, le but est de limiter les pertes tout en facilitant les tâches des employés, en optimisant la production des fournisseurs de M. Bauch et en satisfaisant la clientèle. C'est pourquoi durant le processus le rapport qualité-prix pour la mise en place du système sera important. L'estimation des consultants ERP pour le temps que cela devrait prendre est de six mois.

Évaluation de la situation de l'entreprise

1. Clarté des objectifs

L'objectif de la mise en place d'un tel système est d'augmenter les performances dans toutes les activités. Que ce soit en logistique, vente ou production, M. Bauch a comme ambition d'agrandir leur affaire. Cela doit se faire notamment par la digitalisation des processus métiers.

Les objectifs sont clairs et ambitieux :

- Améliorer la gestion des stock de l'entreprise
Actuellement c'est à l'aide d'une suite bureautique que les responsables font l'inventaire. Une solution centralisée et informatisée permettrait d'avoir une vue globale sur l'état des stocks dans les trois magasins.
- Améliorer la gestion comptable et financière
Cela est obligatoire si M. Bauch projette d'agrandir son affaire. Sa5 fille - qui se charge actuellement de ce département - parvient aisément à gérer son département mais elle est persuadée qu'elle ne pourra plus s'en sortir si l'entreprise parvenait à grandir. Une solution informatique améliorerait grandement la qualité de son travail et diminuerait son taux d'erreur.
- Mettre en place un système de compte client
Sur lequel les clients peuvent réserver leurs légumes à l'avance puis venir les chercher à l'heure planifiée. Cela augmenterait les conversions de l'entreprise car cela devient plus facile et confortable pour un client de sélectionner et payer ses produits en ligne. Ce même compte client permettra à ces derniers d'accumuler des points fidélité pour ensuite avoir des rabais sur leurs achats. Ce système de points fidélise le client et augmente les recettes de l'entreprise. Finalement, avoir des données sur ses clients est l'or noir d'aujourd'hui et permet d'effectuer des analyses poussées de sa clientèle afin de proposer des services les plus proches possibles de leur attentes.

En résumé, du point de vue des SI est, d'une part, de créer un système centralisé permettant de réaliser les objectifs cités ci-dessus. D'autre part, du point de vue business, le mot d'ordre est très simple : croissance économique. En définitive, M. Bauch a l'intention de faire grossir son entreprise en modernisant ses processus métiers et en s'alignant avec les meilleures pratiques qui s'opèrent aujourd'hui.

2. Légitimité du projet

Dans l'état actuel, l'entreprise se porte bien et est bien gérée. Cependant M. Bauch ne cache pas son envie de développer son affaire. En effet, le maraîcher et ses collaborateurs réfléchissent déjà depuis quelques mois (voir années) à moderniser les processus métiers sans vraiment se lancer concrètement. Ils ont effectué plusieurs analyses et projections quant à l'introduction d'un système dans leur activité.

Ces analyses consistaient notamment à imaginer les processus métiers avec l'aide d'un outil informatique centralisé. Pour cela, ils ont effectué quelques recherches de solutions déjà existantes. Ils ont pu constater que d'autres entreprises du même domaine avec un système d'information présentaient de meilleurs résultats et un taux de croissance plus élevé.

De plus, M. Bauch, à des fins d'enquête, a sondé ses collaborateurs ainsi que ses clients sur son futur projet. Les retours des uns comme des autres étaient positifs. En effet, tous trouvaient le projet pertinent. Pour les clients, cela ajoute une option - un service - supplémentaire intéressant et facultatif. Pour les employées, ce projet améliore grandement le rendement.

En définitive, il en ressort, qu'à tous les niveaux, ce projet serait pertinent : que ce soit pour la gestion de la comptabilité, des clients ou du stock. M. Bauch ayant un désir ardent de développer son entreprise, la réalisation de ce projet pour le maraîcher était - et est - devenu une évidence.

3. Pertinence pour l'entreprise

Que ce soit du point de vue des conditions de travail ou de l'efficacité de l'entreprise, l'introduction d'une plateforme ne peut être que profitable. Il est vrai que l'entreprise fonctionne déjà très bien dans l'état. Cependant, après analyse, s'ils ambitionnent de grossir, cela sera impossible avec les méthodes actuelles.

Le sujet du rapport "objectif-moyen-délai" a eu aussi le droit à son heure de gloire, pour rappel, le but de M. Bauch est de développer le système en limitant les pertes économiques. Pour cela, il alloue un pourcentage de ses revenus mensuels à l'élaboration du projet. Ainsi si ses revenus sont constants d'un mois à l'autre, l'allocation du budget pour le projet sera elle aussi constante.

Pour M. Bauch, le plus important est que la plateforme - dans sa version de production - soit finie à 100% avant de la déployer. Il préfère donc que le temps soit prolongé plutôt que perdre en qualité.

4. Les changements que le futur SI va apporter

La mise en place de ce logiciel va être un chamboulement dans la vie professionnelle des collaborateurs. Ces derniers devront se familiariser avec ce nouvel outil. Bien qu'il ne soit pas une révolution en termes de fonctionnalités, du point de vue l'entreprise, elle-même, c'est un pas de géant. En effet, elle passe d'une suite bureautique à un système d'information.

Cela s'applique également aux processus métiers. L'entreprise de M. Bauch devra former ses collaborateurs et/ou engager de nouveaux collaborateurs pour assurer les nouvelles tâches qu'une plateforme de cette envergure nécessite. Par exemple, il sera fondamental d'avoir un service après vente et un support client pour gérer les divers problèmes qui peuvent survenir avec les comptes clients, les paiements en ligne et les éventuels problèmes informatiques.

Pour les clients, l'impact sera moins grand. Certains seront ravis de la plateforme et du compte client, tandis que d'autres ne souhaiteront pas l'utiliser. Pour les clients cette plateforme est facultative. En effet, les clients pourront toujours aller dans les magasins pour effectuer leurs achats.

5. Les utilisateurs du SI et leur motivation

Il y aura deux catégories d'utilisateurs pour ce SI : les collaborateurs de M. Bauch et les clients.

La première catégorie est la moins nombreuse mais elle est répartie en différentes (sous-)catégories. En effet, tous les collaborateurs n'utilisent pas les mêmes fonctionnalités. Ainsi M. Bauch et les superviseurs auront accès et travailleront avec le CRM, les chefs de zone avec la gestion du stock et la fille avec la partie administrative et comptabilité. En tout, cette catégorie comporte à peine une dizaine d'utilisateurs. Le SI deviendra l'outil principal pour ces derniers et n'auront donc pas le choix de l'utiliser.

La seconde catégorie, plus nombreuse et est difficilement quantifiable car il n'est pas obligatoire pour un client d'avoir son compte sur la plateforme. En effet, la création du compte est facultative et est un service supplémentaire qu'offre l'entreprise à ses clients. Dans les faits, l'entreprise va fortement communiquer sur cette fonctionnalité et va inciter ses clients à s'inscrire.

6. Les difficultés potentielles

Ce qui est bien avec le projet de M. Bauch, c'est que les fonctionnalités qu'il souhaite pour le système d'information ont déjà été implémentées et existent déjà. Cela réduit considérablement le temps, baisse le budget à y consacrer (car moins de coût en recherche et développement), baisse le taux de problèmes informatiques potentiels et ne baisse pas forcément la qualité du produit final. A priori l'équipe de décideurs partirait donc sur un choix à base de COTS/ERP, cependant M. Bauch se réserve le droit de demander des fonctionnalités personnalisées s'il estime qu'il en a besoin.

Les difficultés pourraient venir du mauvais choix des logiciels, de l'incompétence de l'équipe de paramétrisation ou du manque de confiance de M. Bauch. Aussi, au niveau du budget et du point de vue technique des difficultés pourraient survenir : d'une part car M. Bauch est le seul investisseur, il n'y a pas de sponsors ni d'investisseurs externes, et, d'autre part car l'entreprise, de manière générale, n'a aucune expérience de gestion d'entreprise avec un système d'information.

7. La culture organisationnelle à prendre en considération

La culture organisationnelle est importante puisqu'elle détermine le contexte dans lequel le projet SI doit se dérouler. La culture de l'entreprise de M. Bauch se rapproche de la culture

bureaucratique. C'est grâce à sa clairvoyance et à la confiance qu'il a envers ses collaborateurs qu'il en est là aujourd'hui. En effet, il assume de ne pas tout connaître et laisse volontiers les spécialistes du domaine apporter leur expertise.

La structure de l'entreprise est assez classique avec une hiérarchie. Tous les rôles et les relations entre les rôles sont clairement définis. Dans les faits, malgré le fait que l'entreprise soit de taille modérée, le management de l'entreprise suit le modèle bureaucratique, ainsi elle s'avère être proche structurellement d'une institution financière ou publique. Cependant, il ne faut pas manquer de garder à l'esprit que l'entreprise est, au départ, une entreprise familiale.

De plus, M. Bauch a réussi à faire régner un climat de sociabilité et solidarité dans l'entreprise. Les collaborateurs ont des responsabilités élevées, l'entraide et le travail en équipe sont encouragés. Dans la tête des employés, l'entreprise et les collègues sont une seule grande famille.

8. Les compétences de l'équipe de développement

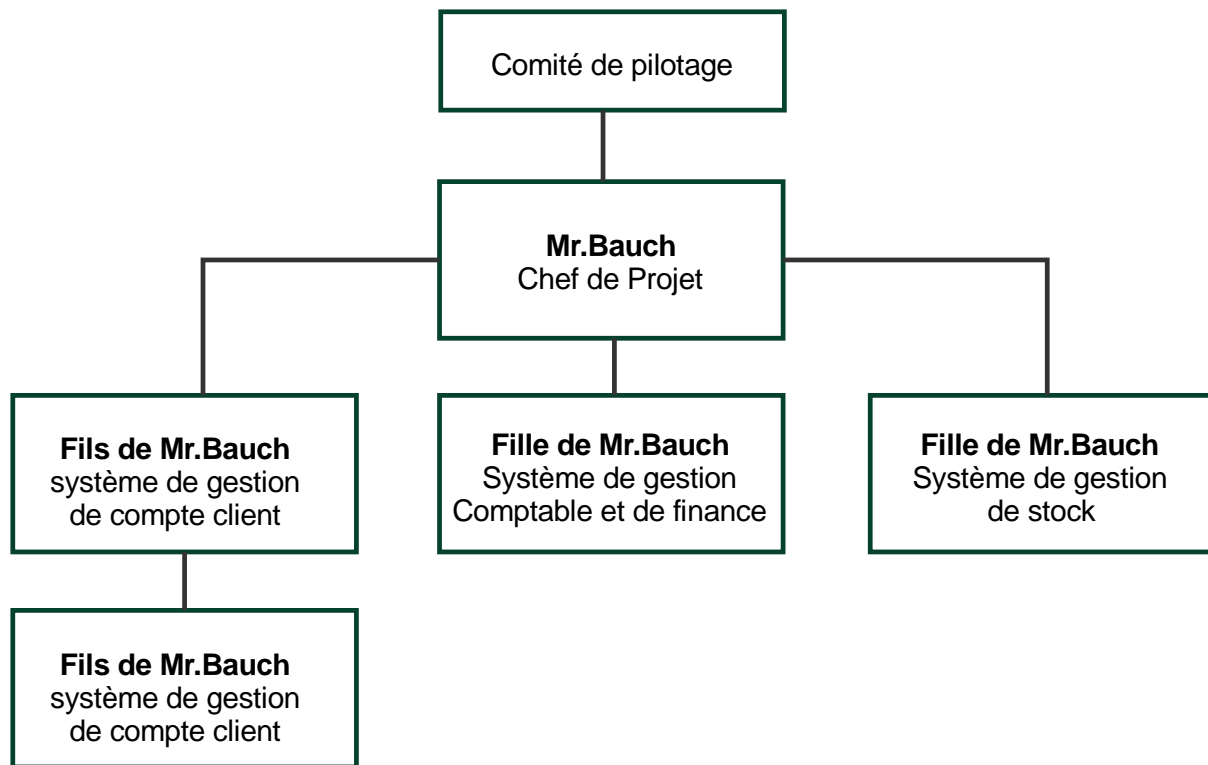
M. Bauch a fait appel à plusieurs consultants afin qu'ils fassent une estimation technique du projet. Il a ensuite rassemblé les résultats des estimations et voilà ce qu'il en est sorti :

- Très bonnes connaissances des ERP (Odoo, SAP ou autre)
- Design graphique

Proposition d'organisation du projet

1. Equipe client

Le comité de pilotage est composé de M. Bauch, sa fille et des hauts cadres de l'entreprise. Le maître d'ouvrage sera M. Bauch, étant celui qui est à l'origine de ce projet, il le connaît sur le bout des doigts et pourra mener à bien cette tâche. La chef du sous-projet de système de gestion comptable et de finance sera la fille de M. Bauch. La chef du sous-projet de la gestion du stock sera la fille de M. Bauch. Le chef du sous-projet de comptes clients sera le fils de M. Bauch. Les utilisateurs représentatifs seront constitués des quelques employés de l'entreprise et de quelques clients fidèles prés sélectionnés.



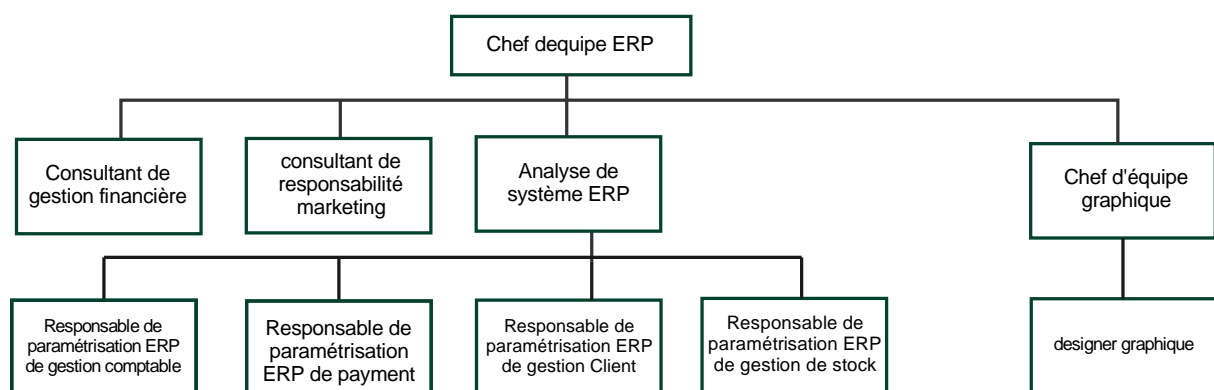
1. Equipe fournisseur

L'entreprise ne possédant pas d'un département informatique, une agence externe a été contractée pour mener ce travail à bien avec son équipe :

- maître d'œuvre : il est le chef de l'équipe principale. C'est lui qui supervise l'ensemble de toutes les équipes et est le premier responsable de la qualité de la production et du respect des délais imposés par les clients. De ce fait, c'est lui qui veillera à la bonne coordination entre les différentes équipes et s'assure du bon déroulement des processus durant tout le projet et sera le principal en lien avec le comité de pilotage de l'équipe client.
- chef d'équipe ERP : est un consultant en informatique spécialisé dans la mise en service de logiciel de gestion. Il est chargé du suivi et du déploiement dans l'entreprise des progiciels. C'est lui qui va déterminer les besoins de l'entreprise, puis établir un cahier des charges.
- responsable paramétrisation ERP : Il analyse, teste et paramètre les nouveaux composants progiciels applicables, son principal rôle sera donc la paramétrisation et

l'installation des différents modules de son sous-projet. il y' en aura trois pour ce projet et un pour chaque sous-projet.

- consultant gestion financière : il analysera les opportunités, les éventuels problèmes potentiels, ainsi que les prix des différents modules. Son rôle principal est d'établir un budget pour le projet.
- consultant responsable marketing : supervision du côté marketing du module de point de vente et du webshop, il donnera les différents conseils stratégique et mettra en place l'ensemble de la stratégie marketing du site.
- chef d'équipe graphique: dirige l'équipe graphique et modélise le design graphique du webshop, il crée l'identité visuel du site de l'entreprise
- Analyste ERP : analyse les besoins selon le projet et choisit les modules à installer selon les besoins du projet.
- designer graphique : effectue le travail graphique et la réalisation de la maquette modélisée par le chef de l'équipe graphique.



Profil de risque

1. Taille du projet

Critère	Degré estimé	Pondération	Degré
Durée du projet	1 (≤ 6 mois)	1	1
Charge du projet	1 (≤ 20 mois/personne)	1	1
Couverture fonctionnelle	2 (≤ 6 processus)	01.mai	3
Total		03.mai	5

Degré total du facteur « Taille du projet » = $5 / 3.5 \approx 1.4$

2. Difficulté technique

Critère	Degré estimé	Pondération	Degré
Expérience de l'entreprise sur l'architecture ciblée	4 (aucune expérience)	4	16
Expérience de l'entreprise sur le langage de programmation	4 (aucune expérience)	4	16
Expérience de l'entreprise sur le SGBD	4 (aucune expérience)	4	16
Expérience du marché sur l'architecture ciblée	1 (plus de 200 références)	1	1
Expérience du marché sur le langage de programmation	1 (plus de 200 références)	01.mai	01.mai
Expérience du marché sur le SGBD	1 (plus de 200 références)	1	1
Contrainte de performance	2 (normale)	01.mai	3
Place et responsabilité de la Direction Informatique (DI)	3 (Il n'y a pas de DI. La responsabilité technique est sous-traitée)	3	9
Total		20	63.5

Degré total du facteur « Difficulté techniques » = $63.5 / 20 \approx 3.2$

3. Degré d'intégration

Critère	Degré estimé	Pondération	Degré
Nombre de flux (type) avec des applications connexes	1 (≤ 1)	1	1
Nombre d'applications connexes en chantier (en évolution)	2 (=1)	2	4
Total		3	5

Degré du facteur « Degré d'intégration » = $5 / 3 \approx 1.7$

4. Configuration organisationnelle

Critère	Degré estimé	Pondération	Degré
Nombre de directions assurant la maîtrise d'ouvrage (MOA)	1 (=1)	1	1
Existence et implication d'un sponsor	4 (il n'y a pas de sponsor)	4	16
Pérennité du sponsor (s'il existe)	-	-	-
Appui de la direction générale (DG)	1 (la DG suit le projet)	1	1
Total		6	18

Degré du facteur « Configuration organisationnelle » = $18 / 6 \approx 3$

5. Changement

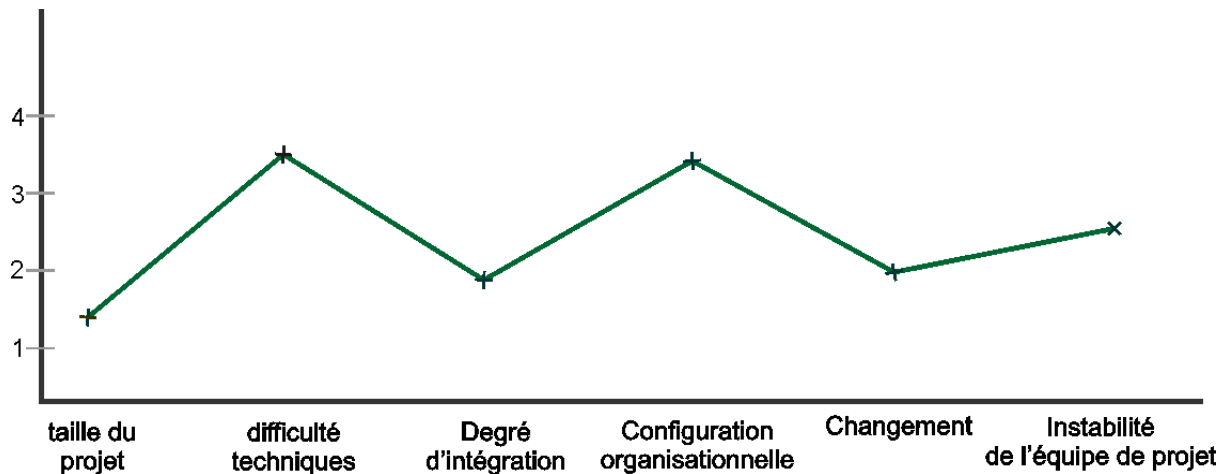
Critère	Degré estimé	Pondération	Degré
Degré d'évolution organisationnelle (pour les utilisateurs)	2 (écart faible)	01.mai	3
Degré d'évolution fonctionnelle (pour les utilisateurs)	2 (écart faible)	2	4
Degré d'évolution technique (pour les utilisateurs)	2 (écart faible)	01.mai	3
Impact social	1 (aucune conséquence)	1	1
Nombre de sites concernés	2 (<10)	01.mai	3
Total		07.mai	14

Degré du facteur « Changement » = $14 / 7.5 \approx 1.9$

6. Instabilité de l'équipe de projet

Critère	Degré estimé	Pondération	Degré
Durée du projet	1 (≤ 6 mois)	0.5	0.5
Sous-traitance de la maîtrise d'œuvre (MOE)	2 (40%)	1	2
Turnover /mobilité dans l'entreprise	2 (faible)	1	2
Relation MOA - MOE	1 (excellente)	1	1
Techniques attrayantes	2 (normale)	2	4
Marché de l'emploi	3 (favorable)	02.mai	07.mai
Image du projet	2 (valorisante)	01.mai	3
Total		09.mai	20

Degré du facteur « Instabilité de l'équipe de projet » = $20 / 9.5 \approx 2.1$



On remarque sur le graphique ci-dessus, que les risques les plus élevés sont dus aux difficultés techniques et à la configuration organisationnelle. Cela provient du fait que l'entreprise a fonctionné depuis longtemps à l'aide des outils bureautiques pour assurer les services. L'introduction d'une nouvelle technologie et de nouvelles fonctionnalités informatiques pourrait nuire aux différents secteurs de l'entreprise, car on peut s'apercevoir qu'il y a un manque de connaissance et de compétences des employés.

De plus, M. Bauch sera le seul investisseur dans ce projet, car il ne possède pas de sponsors qui lui verse un revenu. Donc chaque avancée dans le projet devra être payée par l'entreprise et peut rendre la préparation et l'installation du nouveau système plus longue ou plus contraignante selon le budget disponible.

7. Propositions pour réduire les risques

Pour pouvoir réduire les risques exprimés auparavant, il faut commencer par fournir un ou plusieurs cours aux employés et aux managers pour qu'ils s'adaptent au système. Nous pouvons également produire une documentation sur le système qui explique chaque nouvelle fonctionnalité et comment les utiliser. Il faut également prévoir un budget au préalable pour pouvoir débiter le projet et ainsi éviter de se retrouver dans une impasse en plein milieu.

Découpage structurel

Sachant que ce projet est de taille moyenne, avec des risques en lien au budget disponible, il est important de bien gérer la complexité en fonction des livrables. Ceci afin de bien organiser les ressources économiques et humaines qui seront investies dans le projet. Pour cela on a identifié deux composants, relativement autonomes qui sont aussi en lien avec la structure de l'entreprise et ces fonctions : la comptabilité et les ventes.

Nous avons décidé d'accueillir le principe BPS (product Breakdown structure), car il s'oriente vers un découpage des différents livrables du produit. Ce qui nous permettra de bien définir les

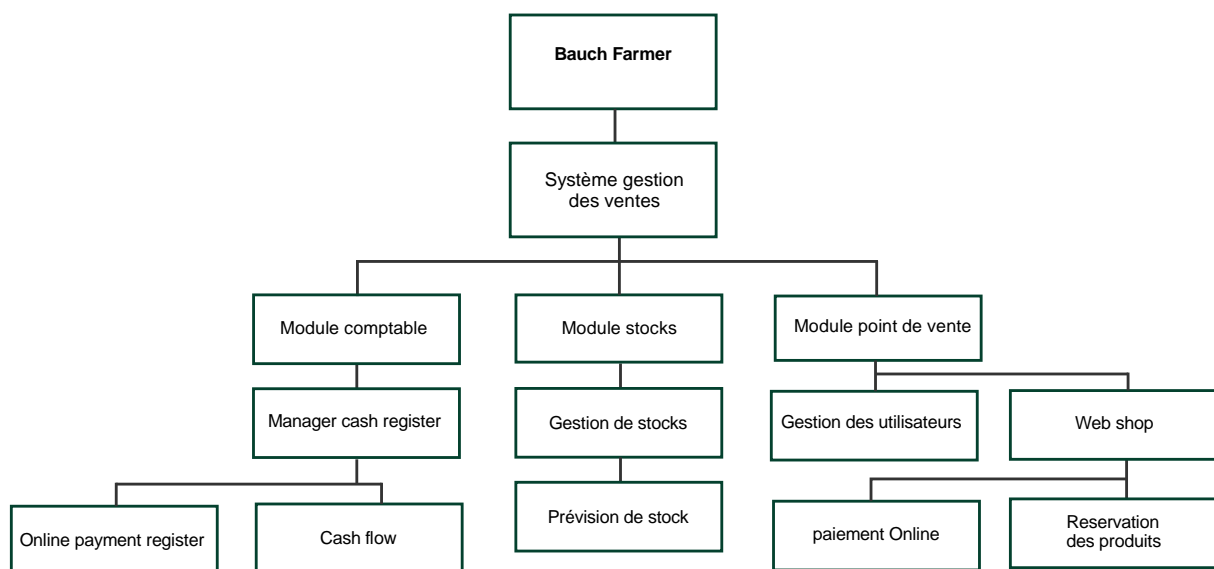
coûts et les ressources investies. En effet, le découpage structurel du produit permettra de découper le produit final en plusieurs entités afin de cibler les différents sous-projets et assurer une meilleure organisation du travail. Le but est d'introduire des outils afin d'optimiser les processus sans empêcher le bon fonctionnement de l'entreprise et en minimisant les coûts.

Vu que notre équipe est relativement petite, il serait nécessaire de bien définir l'ordre dans lequel les modules seront paramétrés afin de bien déterminer les coûts de travailleurs et d'assurer une meilleure maîtrise du projet et de répartir correctement les responsabilités sur les différentes parties du système.

Dans la mesure du possible et en fonction du budget disponible, nous avons l'intention d'acquérir tous les modules nécessaires en une seule fois pour garantir la disponibilité des modules pendant le déroulement du projet. En effet, nous souhaitons avoir les ressources logicielles dès le départ afin d'éviter qu'un changement économique mette en risque le projet.

Nous estimons que les ressources humaines pourraient varier en fonction de la partie à paramétrer, particulièrement nous avons estimée judicieux d'élaborer une stratégie de livraison qui permettra de commencer une partie en parallèle avec les autres si ceci n'a pas de dépendance, donc notre but est de distribuer efficacement nos ressources humaines selon les besoins du processus de paramétrage.

Les différentes paramétrisations seront sous la responsabilité de chefs qui guident le développement des projets. Toutes modifications et améliorations des différents sous-systèmes seront effectuées selon la stratégie de livrables. Les techniciens proposeront différentes versions des sous-systèmes afin d'évaluer le fonctionnement et si nécessaire, effectuer des ajustements dans le paramétrage selon les envies du corps décideur.



Modèle de développement

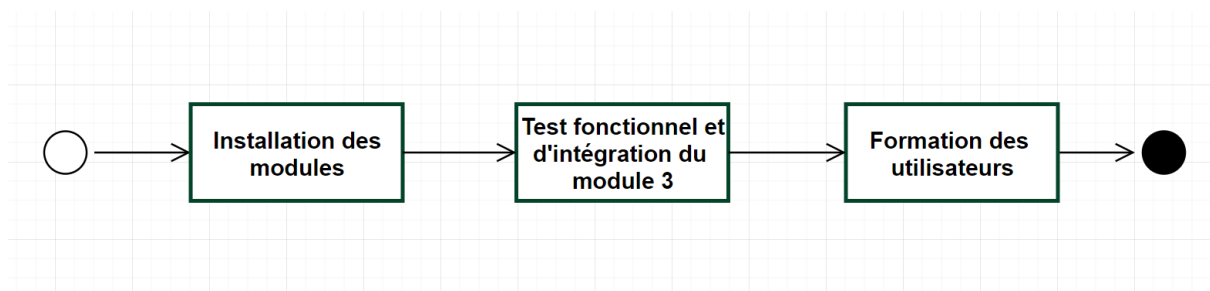
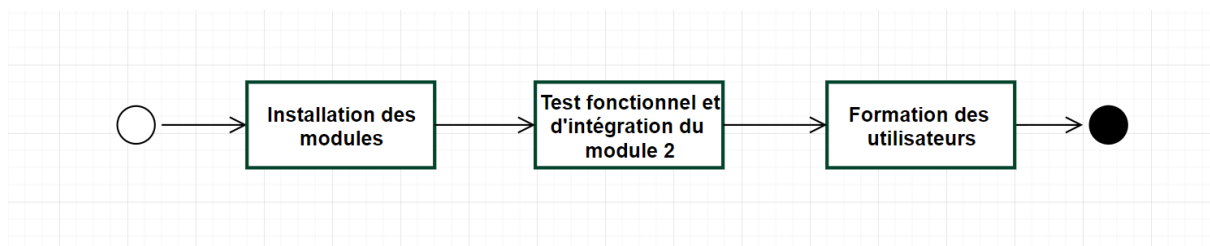
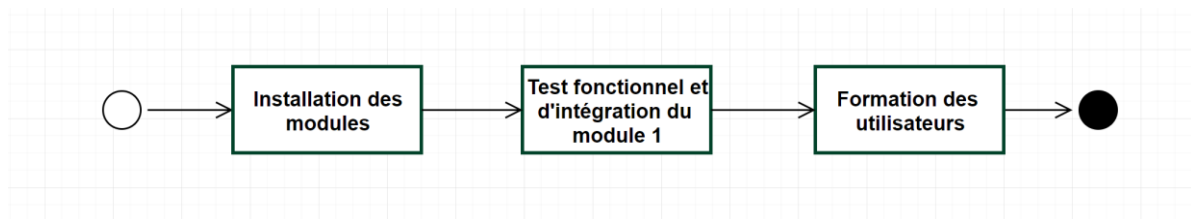
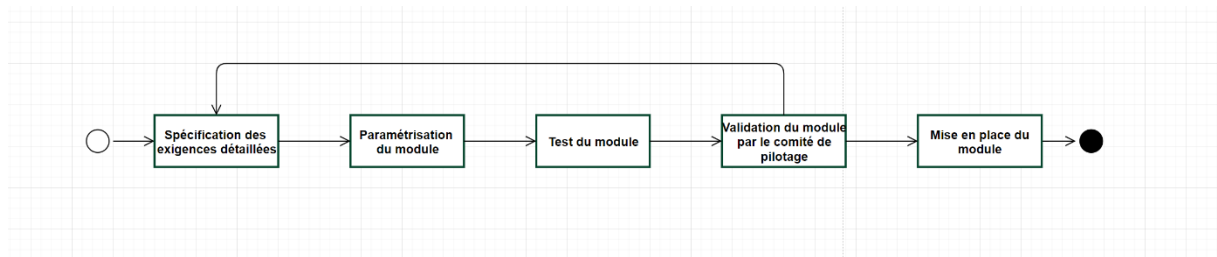
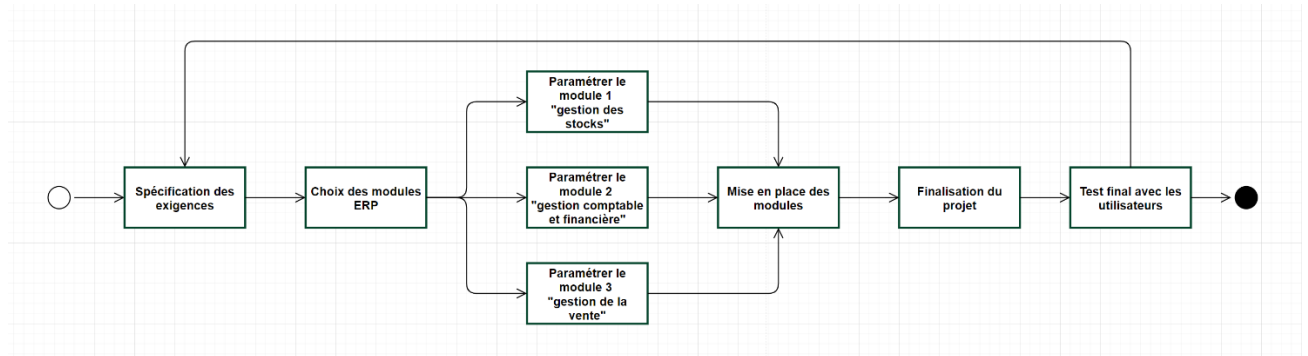
Nous avons proposé à M. Bauch de mettre en place un ERP (Enterprise Resource Planning) et nous avons fait appel au préalable à des consultants expert en ERP. Après une discussion concernant les différentes stratégies existantes, celles qui pourraient convenir aux attentes de l'entreprise et aux fonctionnalités qu'elle nécessite est le Slam-dunk. Cette stratégie permet aux petites entreprises de ne prendre que quelques processus clés d'un ERP qui l'intéresse.

Étant donné que le projet est à budget limité, car seul M. Bauch est investisseur, et que la durée prévue est de six mois, cette stratégie permettra de mettre rapidement en place le système sans trop d'inconvénient et avec des coûts moindres même s'il achète ou loue ces processus. Il faudra tout de même faire en sorte que les fonctionnalités soient bien prédéfinies et précises pour éviter que la mise en place du système ne corresponde pas totalement aux besoins de l'entreprise.

Les fonctionnalités que les processus devront assurer sont tout d'abord la gestion du stock, qui permettra de connaître les quantités de chaque produit dans les stocks de chaque magasin. Ensuite, la gestion de la comptabilité et finance, qui permettra de gérer les paiements et les différents transferts d'argent que ce soit par cash ou en ligne. Puis pour finir, la gestion des ventes qui devra assurer la partie compte client, web shop et la réservation de produits.

En résumé, on pourra rapidement mettre en place ces processus et les faire tester aux utilisateurs grâce à la stratégie Slam-dunk pour faire tourner l'entreprise. Puis, si l'entreprise souhaite évoluer dans le futur et s'agrandir, elle pourra ajouter d'autres processus du ERP.

Plan de développement



Plan d'assurance qualité

Facilité d'usage :

Afin d'assurer une facilité d'utilisation, le système devra permettre une navigation facile entre les différentes pages et/ou menus. Des intitulés clairs, des images ou encore une interface épurée permettra à l'utilisateur de se retrouver aisément sur l'interface. Pour faciliter les commandes et fidéliser les clients, l'application devra être aboutie et fonctionnelle dès son lancement.

L'interface de gestion des stocks devra également être facile d'utilisation pour permettre aux collaborateurs de ne pas avoir de soucis avec celle-ci.

Portabilité :

Une portabilité de l'interface client devra être fournie à travers différents outils tels que les ordinateurs, téléphones ou tablettes. Cette interface devra permettre aux utilisateurs d'effectuer les mêmes actions quelle que soit la plateforme utilisée. Ainsi, ils ne seront pas perdus avec d'autres fonctionnalités potentielles.

Confidentialité :

Le système devra en tout temps garantir la sécurité et la confidentialité des données de chaque utilisateur. Cela concerne des données personnelles ainsi que des données bancaires.

Efficacité :

Une régularité des produits devra être permanente et indiquée aux clients. Ils seront au courant des produits de saison qui sont actuellement vendus et leur stock.

Performance :

La performance du système sera en mesure d'assurer une qualité permanente. La rapidité, la disponibilité et la fiabilité de celle-ci

Ergonomie :

Le système doit être simple, intuitif et facile au niveau de sa compréhension.

Fiabilité :

Les clients auront la possibilité de connaître la date et la provenance exacte des produits.

