

Projet : Crédit Auto
 Sponsor : ITGA-QM
 Chef de Projet MOA : Nom CDP MOA
 Interlocuteur MOE : Nom CDP MOE

Rédigé par	Nom CDP MOA
Validé par	Responsable QM

Note d'Initialisation

Destinataires :

Nom Prénom	Entité d'appartenance

Fiche de révisions		
Version	Date	Description
T0.1	24/02/11	Version initiale
T0.2	24/02/11	Légères modifications : correction de quelques erreurs de syntaxe.
V1.0	28/07/11	Passage en version validée, anonymisation du fichier

Sommaire

1	CONTEXTE ET OBJECTIFS	3
2	CADRAGE DU BESOIN	3
2.1	Périmètre.....	3
2.2	Hors périmètre.....	3
2.3	Contraintes et délais	4
2.4	Pré-estimations	4
3	PHASE DE PRÉPARATION.....	4
3.1	Livrables.....	4
3.2	Charges et délais estimés.....	4
3.3	Instances.....	4
3.3.1	Comité de pilotage.....	4
3.4	Macro-planning	5

1 Contexte et Objectifs

Le taux de pénétration de notre Groupe dans le secteur de l'automobile et notamment au plan du crédit reste faible comparé à certains de nos concurrents qui distribuent de vrais produits de crédit automobile. BNP Paribas doit donc élargir sa gamme de produits ciblés.

En partenariat avec des loueurs automobiles notre Groupe dispose aujourd'hui d'une opportunité avec le développement du projet "Crédit Auto".

Dans un marché très concurrentiel, ce projet "Crédit Auto" aura pour ambition de :

- Mieux positionner l'activité de BNP Paribas dans le domaine de crédit Automobile,
- Développer chez nos clients un réflexe de consultation de BNP Paribas
- Fidéliser nos clients par des services répondant à leurs besoins "automobile"
- Conquérir des parts de marché en s'appuyant sur une communication appropriée.

L'objectif du projet "Crédit Auto" est de proposer à la clientèle des Particuliers, un produit permettant de financer l'achat d'une voiture correspondant aux catégories A ou B chez les loueurs, associé à la possibilité offerte au souscripteur de bénéficier d'une location à un tarif préférentiel d'un véhicule de catégorie D, une semaine par an durant toute la durée de vie du crédit.

2 Cadrage du besoin

2.1 Périmètre

Le produit "Crédit Auto" sera destiné à la clientèle des Particuliers, résident en France Métropolitaine, toute segmentation confondue.

La commercialisation s'effectuera via les commerciaux des Agences du Réseau France. Un développement vers d'autres types de canaux de distribution (C.R.C., Internet...) pourra être envisagé dans le cadre de futures évolutions.

Une juridiction sera mise en place pour permettre au commercial de faire souscrire le produit au client.

L'offre de crédit sera destinée au financement d'un véhicule neuf correspondant aux catégories A ou B chez les loueurs et devra représenter au minimum 80% du prix du véhicule à régler par le client avec un plancher de 5.000 euros.

Le taux du crédit appliqué sera fonction des TCI en vigueur.

L'amortissement du crédit s'effectuera sur une période de 12 mois minimum et 48 mois maximum.

La location associée au crédit s'effectuera auprès du Réseau de loueurs partenaires de cette offre dont la liste sera remise à tout souscripteur lors de l'acceptation de son dossier. La location s'effectuera selon les conditions en vigueur chez les loueurs partenaires au tarif de base du catalogue minoré de 25%. Ce tarif préférentiel ne s'appliquera qu'aux 7 premiers jours de location dans le cas où le client souhaiterait bénéficier du véhicule pour une durée supérieure. L'offre de location sera offerte au client une fois par an durant toute la durée de vie de son crédit. En cas de remboursement anticipé, total ou partiel, l'offre de location à tarif préférentiel sera annulée.

Une opération de communication commerciale externe est programmée pour accompagner le lancement de ce nouveau produit.

Le groupe ITGA/QM/MCM est désigné comme maîtrise d'ouvrage principale.

La cellule ingénierie est désignée comme Maîtrise d'œuvre pour le développement du projet.

2.2 Hors périmètre

Le projet ne couvre pas les aspects location de véhicule qui seront les conditions en vigueur en place dans le Réseau des loueurs partenaires du projet "Crédit Auto".

2.3 Contraintes et délais

Le projet devra impérativement être terminé le 14 août 2011.

2.4 Pré-estimations

Un objectif de commercialisation de 20.000 contrats d'ici la fin de l'année a été fixé avec une progression de 5% par an sur les 5 années à venir.

La typologie estimée du projet est T3 (< 2 M€).

3 Phase de préparation

3.1 Livrables

Livrables	Ressources requises			
	Profil/Rôle	Nom ou entité si identifié	Charge estimée (jours/homme)	
			MOA	MOE
Ingénierie E.D.B. STRATEGIE RECETTE DOSSIER DES EXIGENCES LISTE DES EXIGENCES DOSSIER D'ARCHITECTURE DOSSIER D'ANAYSE DOSSIER DE CONCEPTION			1 1 2 1 1 1 2 1	1 3 8 1 3 2 1
Gestion de projet PLAN DEVELOPPEMENT LOGICIEL PLANNING			1 1	5 2
Gestion de configuration PLAN DE GESTION DE CONFIGURATION			1	7

3.2 Charges et délais estimés

Charge totale estimée pour la phase préparation : 42 j*h
dont charge MOA : 9 jh
dont charge MOE : 33 jh

Délai estimé pour la phase de préparation :
du 14/02/2011 au 05/04/2011

3.3 Instances

3.3.1 Comité de pilotage

Maîtrise d'Ouvrage		
Nom Chef de projet MOA	XX XX XX XX XX	xxxxx.xxxxxx@bnpparibas.com
Maîtrise d'œuvre		
Nom chef de projet MOE	XX XX XX XX XX	xxxxx.xxxxxx@bnpparibas.com
Programme (si le projet s'inscrit dans un programme)		
Sans objet.		

3.4 Macro-planning

