

*Bog-Ish S.A.*

Cahier de charges

Outil de gestion de projets

BOgdanovic stefan – ishimwe remy

ancien GROUpe 13



*Cette offre de services contient des renseignements confidentiels et des secrets de fabrication appartenant à Bog-Ish S.A. Ces informations sont fournies uniquement pour permettre à B-Project S.A. d’évaluer l’offre. A la réception de ce document, le destinataire s’engage a traiter ces informations comme confidentielles et a ne pas les divulguer, excepte aux personnes directement responsables de l’évaluation de cette offre.*

Table des matières

[I. Analyse de l’existant 1](#_Toc459126503)

[I.I Acteurs 1](#_Toc459126504)

[I.II Gestions des projets 1](#_Toc459126505)

[II. Analyse de l’existant 2](#_Toc459126506)

[III. Objet du marché 3](#_Toc459126507)

[IV. Spécifications d’ouvrage 4](#_Toc459126508)

[V. Spécifications techniques 5](#_Toc459126509)

[VI. Prototypes d’interface homme machine 6](#_Toc459126510)

# Analyse de l’existant

La société B-Project développe des produits de gestion des ressources humaines permettant de gérer les salaires et les contrats du personnel d’une entreprise.

Elle développe des projets spécifiques autour de son produit pour plusieurs clients.

Elle souhait maintenant sous-traiter le développement d’un outil destine à la gestion et a la planification de projets dans leur intégralité et de planification.

# I.I Acteurs

Les acteurs sont au nombre de deux :

- *Des employés de la société B-Project*: les commerciaux et membres de l’équipe de développent

- *Un chef de projet*: il est responsable des affectations ainsi que du planning des phases

# I.II Gestions des projets

Chaque client peut avoir un ou plusieurs projets. Certains clients peuvent ne pas avoir de projet répertorié.

Les employés de la société peuvent travailler sur différents projets des clients, parfois des clients, parfois en même temps.

Un projet dépend toujours d’un seul client. Si un projet est développé pour plusieurs clients, il est alors affect a une « super-client » unique

# I.II.I L’avant projet

Avant chaque projet les commerciaux et éventuellement des membres de l’équipe de développement préparent le travail en effectuant une série de rencontres avec le client.

Ces rencontres ont pour but de déterminer la gestion des ressources humaines utilisée par le client, de cibler ses besoins.

Ces différents meetings peuvent éventuellement déboucher sur la signature d’un contrat si le client valide la proposition de B-Project.

# I.II.II Le projet

Si le client a validé la proposition du projet du point précèdent, celui-ci est alors lance.

Un projet peut être décomposé en 9 phases :

1. L’analyse
2. Le planning du projet
3. Le prototypage
4. La validation de l’analyse et des prototypes par le client
5. La création de graphiques de l’interface
6. Le développement informatique
7. Tests du développement
8. Validation dans l’environnement informatique du client
9. Installation et mise en production du logiciel chez le client

# I.III Base de données

# 

# Analyse de l’existant

# Objet du marché

# Spécifications d’ouvrage

# Spécifications techniques

# Prototypes d’interface homme machine