

Outils pour la Gestion de projet IT-S501

Cas *Personal Fit*

21 septembre 2009

1 Présentation

Le contexte 4.5.6 est une enseigne de prêt à porter pour femme, dont la cible est la clientèle 30-50 ans. La marque est présente sous la forme d'un réseau de franchisés (95 boutiques en France). Le chiffre d'affaire moyen d'une boutique est de 850k €, et le résultat net de 300k € (annuellement).

Le projet 4.5.6 désire lancer une offre distinctive *Personal Fit*, un service de vêtements "sur mesure" : une gamme spécifique de vêtements avec un choix de tailles beaucoup plus important, qui peut être guidé par des mesures électroniques. Le surcoût moyen du vêtement pour le consommateur est de 25%. Elle souhaite ensuite faire de ce service l'élément principal de sa communication pour l'année à venir.

Côté clientèle Le service serait décliné sous deux formes :

- en boutique, une cabine spécialement conçue permet de prendre des mesures
- sur internet, une application utilisant une webcam permet également de prendre des mesures.

Pour des raisons techniques, les mesures en boutique sont plus précises et la gamme de vêtements offerte plus large que sur internet. La livraison a lieu en boutique ou à domicile (paiement en boutique possible, et tarif inférieur pour livraison en boutique).

Côté franchisé Le franchisé devra aménager une zone spéciale du magasin d'au moins 30m² pour la cabine et les linéaires de vêtements. Cette zone aura une signalétique spécifique (les visuels sont fournis par 4.5.6 avec participation de 1k € du franchisé). Pour le franchisé le coût d'équipement est de 43k € pour l'acquisition de la cabine, et de 3k € de maintenance à l'année. Concernant les commandes internet, un produit retiré en boutique par un client est retribué 5% du prix au franchisé.

Les franchisés seront libres de proposer le service *Personal Fit*. Les boutiques proposant le service seront repartoriées sur le site de la marque et une signalétique extérieure en vitrine est prévue.

Calendrier Le projet doit débuter après les soldes d'été, dans deux mois. 4.5.6 indique que la période de septembre à décembre est le trimestre avec le plus fort chiffre d'affaire, et qu'il en est de même pour ses concurrents. La date de mise en place des cabines dépend du nombre de franchisés participants : le fournisseur (chinois) peut honorer une commande d'environ 70 cabines, livrable début septembre, mais pour une quantité moindre, 30 cabines seront livrées début septembre, et le reste jusqu'à Noël.

2 Questions

Etablissez une première évaluation du projet *Personal Fit*. Évaluez la proposition (avec les éléments en votre possession) en terme de :

- résultat attendu,
- cohérence,
- conduite de projet.

Dites quels sont les éléments clairement identifiés, et ceux qui nécessitent un questionnement (écrivez les questions). D'autre part, pouvez vous déjà faire des recommandations à 4.5.6 ?