



2, rue Charles Camichel  
31071 TOULOUSE CEDEX

Tél. +33 (0)5 34 32 20 99  
contact@n7consulting.fr  
www.n7consulting.fr

## PROPOSITION DE MISSION

Réf. 441BSO/2017/PM/01

### Commanditaire de l'étude

Barde Sud-Ouest

### Sujet de l'étude

Réalisation d'un outil de suivi de projet  
et de gestion des relations clients

### Responsable de suivi de la commande

Alain SENTUC  
Chef d'Entreprise  
05 61 51 94 10  
alain.sentuc@f-g.fr

### Chef de projet

Amine Charifi  
07 77 25 44 49  
amine.charifi@n7consulting.fr

### Responsable qualité

Paul Pacheco  
paul.pacheco@n7consulting.fr

## N7 CONSULTING

Junior-Entreprise de l'ENSEEIH  
2 RUE CHARLES CAMICHEL  
31071 TOULOUSE CEDEX

Tél : 05 34 32 20 99  
Email : contact@n7consulting.fr  
Site Web : www.n7consulting.fr

--	--

# SOMMAIRE

## I. Organisation de N7 Consulting

1. Vocation
2. Domaines de compétence
3. Déroulement d'un projet
4. Qualité
5. Relations externes

## II. Objet de la proposition

1. Contexte
2. Objectifs

## III. Cahier de charges

1. Cahier des charges
2. Méthodologie
3. Échéancier

## IV. Conditions de réalisation

1. Intervenant
2. Fournitures du client
3. Fournitures N7 Consulting
4. Lieux d'exécution des travaux
5. Confidentialité
6. Remise du projet
7. Durée de validité de la proposition

## V. Conditions de vente

1. Prix de la prestation
2. Paiement et facturations

## VI. Conclusion

# I. Organisation de N7 Consulting

## 1. Vocation

N7 Consulting est la Junior-Entreprise de l'École Nationale Supérieure d'Électrotechnique, d'Électronique, d'Informatique, d'Hydraulique et de Télécommunications. Située au cœur de Toulouse, l'école est reconnue comme l'une des meilleures de France dans chacune de ses spécialités. Elle est d'ailleurs école d'application de l'École Polytechnique dans chacun de ses cinq départements de formation.

La Junior-Entreprise de l'ENSEEIH (N7), association de loi 1901 à but non lucratif, existe depuis 1978 et a su depuis lors répondre aux attentes des entreprises avec qui elle a été amenée à travailler. La vocation d'N7 Consulting est d'offrir aux étudiants l'occasion d'appliquer leurs connaissances et leur savoir-faire à des projets réalisés pour le compte de sociétés diverses.



## 2. Domaines de compétence

N7 Consulting possède des domaines de compétence très variés en interne. Ces domaines suivent les filières de formation de l'école et sont donc :

- Génie Electrique et Automatique
- Electronique et traitement de signal
- Informatique et Mathématiques Appliquées
- Télécommunications et Réseaux
- Hydraulique et Mécanique des fluides
- Traduction de documents techniques

Dans ces domaines de compétences nous réalisons des études techniques, des développements et nous pouvons aussi, grâce aux cinq laboratoires appartenant à l'école, passer à la réalisation de prototypes. Mais nos compétences ne s'arrêtent pas là : nous pouvons en effet utiliser le réseau national et européen des Junior-Entreprises afin de réaliser des projets dans des domaines beaucoup plus vastes.

Pour des raisons de qualité, nous ne pouvons réaliser en interne que des projets ayant un rapport avec nos domaines de compétence. En cas de projets dépassant ces derniers, nous pouvons faire appel à d'autres grandes écoles de France ou d'Europe pour une sous-traitance partielle.

## 3. Déroulement d'un projet

Afin de gérer au mieux chaque projet, N7 Consulting s'astreint à respecter scrupuleusement un schéma de travail par étapes.

Une étude est suivie par un chef de projet, un responsable qualité et éventuellement un responsable technique. Votre interlocuteur privilégié sera le chef de projet en charge de l'étude. Le chef de projet rédigera les documents nécessaires à celle-ci et fera l'intermédiaire avec l'intervenant travaillant sur l'étude. Au besoin, il sera accompagné d'un conseiller technique, généralement un élève de deuxième ou de troisième année, qui pourra apporter des précisions techniques sur l'étude et éventuellement réaliser un cahier des charges.

Une fois le cahier des charges établi, un recrutement d'intervenant est organisé. Nous choisissons parmi les 1500 étudiants ingénieurs de l'ENSEEIH le profil le plus adapté. L'étude commence lorsque la proposition de mission ainsi que la convention client ont été signées.

Tout au long de l'étude, le chef de projet informera le client de l'avancement de l'étude. Il y a possibilité de convenir d'un rendez-vous avec l'équipe de travail lorsque cela semble utile. Au terme du projet, le produit est remis au client au moment de la signature du procès verbal de réception.

#### 4. Qualité

Tous les projets sont contrôlés par un pôle qualité qui accompagne le chef de projet tout au long de son suivi et vérifie la conformité de son déroulement par rapport aux normes imposées par la Confédération Nationale des Junior-Entreprises (CNJE). Celle-ci nous audite tous les ans sur la qualité des études, la bonne capitalisation d'expérience, le respect de la déontologie et le bon fonctionnement de la structure. C'est ainsi que N7 Consulting a su conserver le Label de qualité « Junior-Entreprise » qui n'est décerné qu'aux associations les plus conformes aux exigences.

#### 5. Relations externes

Preuve de son professionnalisme, N7 Consulting a su s'entourer de partenaires de renom tels que la Société Générale. Ce partenaire professionnel, ainsi que ceux de la CNJE (BNP Paribas, KPMG), apportent leur savoir-faire et leur expérience à N7 Consulting.

N7 Consulting possède deux partenaires privilégiés aux compétences complémentaires afin de réaliser des études plus complètes. Notre premier partenaire est Interface Sciences Po Toulouse Junior Conseil, la Junior – Pépinière de Sciences Po Toulouse qui peut réaliser des études de marchés, l'élaboration de business plans ou encore des plans de communication. Notre deuxième partenaire est l'agence de communication Kidicom, elle peut réaliser des maquettes de sites internet, des refontes d'images d'entreprise (réalisation de logo, support de communication,...). Nous avons réuni nos trois structures sous le nom de INK pour mettre en avant la complémentarité de nos compétences.



Parmi nos clients les plus renommés, on peut trouver Airbus, EADS, EDF, Siemens, le CNES ou

encore le CNRS.



**SIEMENS**



## II. Objet de la proposition

### 1. Contexte

Cette proposition fait suite à une sollicitation de la part de la société Barde Sud-Ouest (BSO), faisant suite à un rendez-vous décroché par le biais du phoning, concernant la réalisation d'un outil de suivi de projet et de gestion des relations clients. L'entreprise BSO souhaite en effet passer de la base ACCESS utilisée aujourd'hui pour cette finalité, à un outil plus intuitif et ergonomique. Par ailleurs, l'outil développé devra offrir des fonctionnalités non disponibles dans l'outil existant, notamment un système d'alertes pour remédier aux dépassements de deadlines.

### 2. Objectifs

N7 Consulting se propose d'intervenir sur ce projet qui entre dans le cadre de ses compétences afin de développer une application web pour le suivi des projets et la gestion des relations clients de l'entreprise BSO. L'application développée devra permettre au client, de par ses fonctionnalités et son architecture, de suivre le déroulement des projets réalisés par celui-ci, du début jusqu'à la fin, de manière fiable, intuitive et ergonomique, tout en suivant le processus mis en place par le client à cet effet. Pour cela, l'application sera organisée selon 4 modules : un module Suivi de Projet, permettant de suivre toutes les phases, et en particulier les phases "étude" et "chantier", d'une affaire réalisée par le client ; un module Qualité, permettant d'établir des bilans de performances de manière régulière ; un module RH, permettant d'organiser les profils des collaborateurs BSO ; et un module Responsables Clients, permettant d'organiser les profils des ingénieurs syndicats qui suivent une ou plusieurs affaires.

## III. Cahier des Charges

### 1. Cahier des charges

Le cahier des charges est en annexe de la Proposition de Mission.

## 2. Méthodologie

### **Phase 1 - Connexion à l'ERP**

Authentification et gestion des comptes utilisateurs et des permissions

2 JEH à 340,00 € HT

Création d'un espace d'administration des comptes

1 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 1 020,00 € HT (3 JEH)**

### **Phase 2 - Gestions des affaires**

Chaîne de traitement (Pipeline) pour les affaires

1 JEH à 340,00 € HT

Saisie, affichage et modification d'une affaire

1 JEH à 340,00 € HT

Mise en place des alertes qualités

2 JEH à 340,00 € HT

Génération et affichage du diagramme de Gantt

1 JEH à 340,00 € HT

Ajouter un commentaire sur une affaire

1 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 2 040,00 € HT (6 JEH)**

### **Phase 3 - Moteur de recherche**

Création d'un moteur de recherche

1 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 340,00 € HT (1 JEH)**

### **Phase 4- Documents de l'affaire**

Upload de documents

2 JEH à 340,00 € HT

Mise en place du module Documents Types

2 JEH à 340,00 € HT

Tests et Guide de création d'un Document Type

1 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 1 700,00 € HT (5 JEH)****Phase 5 - Module RH**

Création d'une BDD de profils "BSO"

2 JEH à 340,00 € HT

Affichage photo et diagramme de Gantt

1 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 1 020,00 € HT (3 JEH)****Phase 6 - Module Suiveurs Clients**

Création d'une BDD de profils "Clients"

3 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 1 020,00 € HT (3 JEH)****Phase 7 - Module Qualité**

Gestion des indicateurs et des alertes

3 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 1 020,00 € HT (3 JEH)****Phase 8 - Design et ergonomie**

Design et ergonomie

2 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 680,00 € HT (2 JEH)****Phase 9 - Documentation et déploiement**

Documentation et déploiement

1 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 340,00 € HT (1 JEH)****Phase 10 - Facturation**



Génération des devis et des factures réelles

3 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 1 020,00 € HT (3 JEH)**

**Phase 11 - Migration de l'existant**

Migration de l'existant

2 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 680,00 € HT (2 JEH)**

**Phase 12 - Tests comportementaux**

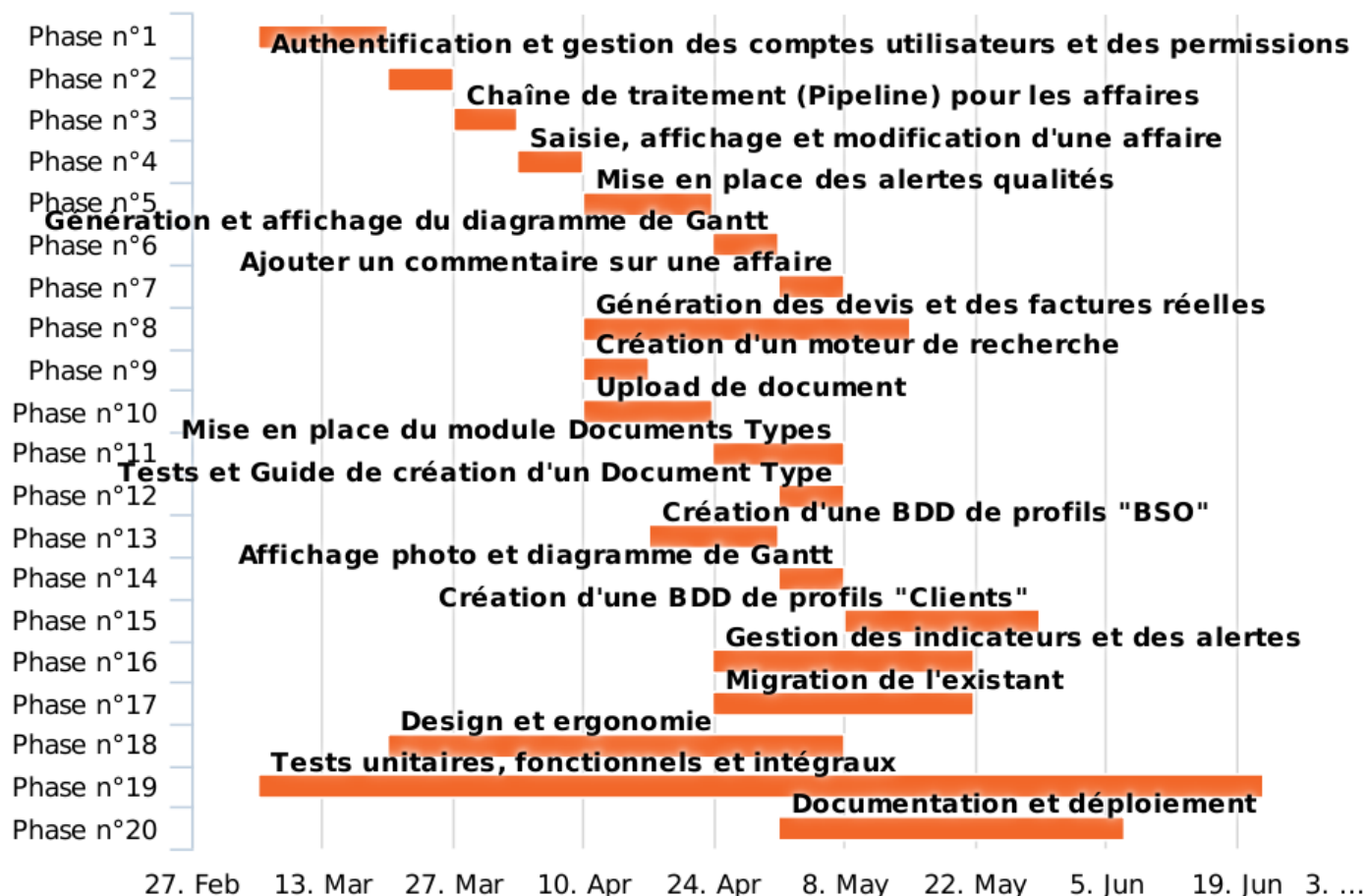
Tests unitaires, fonctionnels et intégraux

5 JEH à 340,00 € HT

**Charge de travail estimée : 1 700,00 € HT (5 JEH)**

### 3. Echancier

#### Planning prévisionnel du déroulement de l'étude



## IV. Conditions de réalisation

### 1. Intervenant

Les étudiants, seront recrutés parmi les départements de formation suivants :

- Informatique et Mathématiques Appliquées
- Télécommunications et Réseaux

Le chef de projet est l'interlocuteur privilégié de l'entreprise. Toute réclamation de la part de l'entreprise doit passer par le chef de projet mentionné en première page. Le contact direct entre l'entreprise et l'étudiant ne sera autorisé qu'en présence du chef de projet ou avec l'accord écrit de ce dernier.

### 2. Fournitures du client

Le client s'engage à fournir la base ACCESS ainsi que tout autre fichier ou document numérique (tableau Excel) utilisé actuellement pour le suivi des affaires.

### 3. Fournitures N7 Consulting

N7 Consulting ne fournira rien pour cette étude.

### 4. Lieux d'exécution des travaux

Le projet sera réalisé dans les locaux d'N7 Consulting.

### 5. Confidentialité

Étant donné le caractère innovant et donc confidentiel de ce projet, il est rappelé que tous les étudiants d'une Junior-Entreprise se doivent de garder le secret sur leurs activités à la Junior-Entreprise.

### 6. Remise du projet

Dès réception du procès verbal de réception, une maintenance sera assurée durant 3 mois pour corriger les éventuelles erreurs de fonctionnement.

### 7. Durée de validité de la proposition

La présente proposition doit être signée dans les 14 jours suivant sa rédaction, la date de rédaction étant précisée ci-après. Dans le cas contraire N7 Consulting la considérera comme refusée par le commanditaire. La durée de validité de cette présente proposition de mission correspond à la date jusqu'à laquelle les conditions de réalisation de l'étude détaillée dans celle-ci sont valides.

## V. Conditions de vente

### 1. Prix de la prestation

Le prix de la présente prestation est forfaitaire ferme (Tarif en Jour-Étude-Homme incompressible). Il est exprimé en Euro (€) hors taxe sur la valeur ajoutée. Le prix TTC n'est donné qu'à titre indicatif, en application du taux de TVA actuel de 20%.

	JEH	Prix H.T. (€) / JEH	Total H.T. (€)
<b>Phase 1 : Connexion à l'ERP</b>			
Authentification et gestion des comptes utilisateurs et des permissions	2	340,00	680,00
Création d'un espace d'administration des comptes	1	340,00	340,00
<b>Total phase 1</b>	<b>3</b>		<b>1 020,00</b>
<b>Phase 2 : Gestions des affaires</b>			
Chaîne de traitement (Pipeline) pour les affaires	1	340,00	340,00
Saisie, affichage et modification d'une affaire	1	340,00	340,00
Mise en place des alertes qualités	2	340,00	680,00
Génération et affichage du diagramme de Gantt	1	340,00	340,00
Ajouter un commentaire sur une affaire	1	340,00	340,00
<b>Total phase 2</b>	<b>6</b>		<b>2 040,00</b>
<b>Phase 3 : Moteur de recherche</b>			
Création d'un moteur de recherche	1	340,00	340,00
<b>Total phase 3</b>	<b>1</b>		<b>340,00</b>
<b>Phase 4 : Documents de l'affaire</b>			
Upload de document	2	340,00	680,00
Mise en place du module Documents Types	2	340,00	680,00
Tests et Guide de	1	340,00	340,00

création d'un Document Type			
<b>Total phase 4</b>	<b>5</b>		<b>1 700,00</b>
<b>Phase 5 : Module RH</b>			
Création d'une BDD de profils "BSO"	2	340,00	680,00
Affichage photo et diagramme de Gantt	1	340,00	340,00
<b>Total phase 5</b>	<b>3</b>		<b>1 020,00</b>
<b>Phase 6 : Module Suiveurs Clients</b>			
Création d'une BDD de profils "Clients"	3	340,00	1 020,00
<b>Total phase 6</b>	<b>3</b>		<b>1 020,00</b>
<b>Phase 7 : Module Qualité</b>			
Gestion des indicateurs et des alertes	3	340,00	1 020,00
<b>Total phase 7</b>	<b>3</b>		<b>1 020,00</b>
<b>Phase 8 : Design et ergonomie</b>			
Design et ergonomie	2	340,00	680,00
<b>Total phase 8</b>	<b>2</b>		<b>680,00</b>
<b>Phase 9 : Documentation et déploiement</b>			
Documentation et déploiement	1	340,00	340,00
<b>Total phase 9</b>	<b>1</b>		<b>340,00</b>
<b>Phase 10 : Facturation</b>			
Génération des devis et des factures réelles	3	340,00	1 020,00
<b>Total phase 10</b>	<b>3</b>		<b>1 020,00</b>
<b>Phase 11 : Migration de l'existant</b>			
Migration de l'existant	2	340,00	680,00
<b>Total phase 11</b>	<b>2</b>		<b>680,00</b>
<b>Phase 12 : Tests comportementaux</b>			
Tests unitaires, fonctionnels et intégraux	5	340,00	1 700,00
<b>Total phase 12</b>	<b>5</b>		<b>1 700,00</b>

<b>Total H.T. hors frais</b>	<b>37 JEH(s)</b>	<b>12 580,00 € HT</b>
------------------------------	------------------	-----------------------

<b>Frais</b>	<b>350,00 € HT</b>
trois cent cinquante euros et zéro centime HT	
<b>Total H.T.</b>	<b>12 930,00 € HT</b>
douze mille neuf cent trente euros et zéro centime HT	
<b>TVA (20 %)</b>	<b>2 586,00 €</b>
<b>Total T.T.C.</b>	<b>15 516,00 € TTC</b>
quinze mille cinq cent seize euros et zéro centime TTC	

Tous travaux supplémentaires non intégrés dans cette proposition devront faire l'objet d'un avenant. La facture de solde sera éditée dès réception du procès verbal de réception validant l'acceptation du produit.

## 2. Paiements et facturations

Le paiement sera effectué conformément au plan de paiement suivant :

Libellé	Semaine	Montant HT (€)	Montant TTC (€)
Après signature de la présente Proposition et de la Convention Client	0	5 172,00	6 206,40
Après remise du projet	N+17	7 758,00	9 309,60

Le règlement se fera par virement ou par chèque dans un délai de 30 jours nets à compter de la date de réception de la facture. En cas de retard de paiement, conformément à la loi 2008-776 du 4 août 2008, il sera appliqué des pénalités au taux de 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur et en application des articles L441-3 et L441-6 du code de commerce, il sera appliqué une indemnité de recouvrement de 40 €.

Aucun escompte ne sera accordé en cas de paiement anticipé.

## VI. Conclusion

N7 Consulting s'engage à rendre le projet au plus tard le 23/06/2017 à condition que la Proposition de Mission et la Convention Client soient signées au plus tard le 24/02/2017 (cf IV.7.).

Dès signature du procès verbal de réception du projet et à réception du règlement de la facture de solde, Barde Sud-Ouest deviendra propriétaire exclusif de l'étude complète. D'ici là, tout le contenu de l'étude reste la propriété d'N7 Consulting.

Document signé à Toulouse, le 24/02/2017, en deux exemplaires:

<p>Pour Barde Sud-Ouest,</p> <p>Le responsable du suivi de l'étude, M. SENTUC Alain</p> <p><u>Signature</u> (précédée du cachet de la société)</p>	<p>Pour N7 Consulting,</p> <p>Le Président, M. CHAINE Pierre-Julien</p> <p><u>Signature</u> (précédée du cachet de la société)</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------