



Management de projet



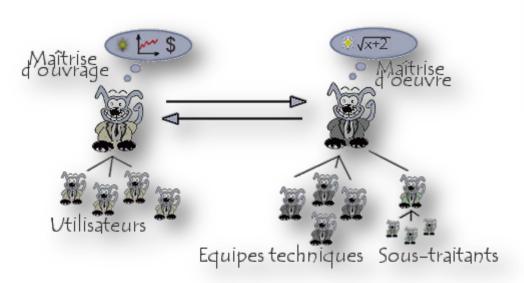


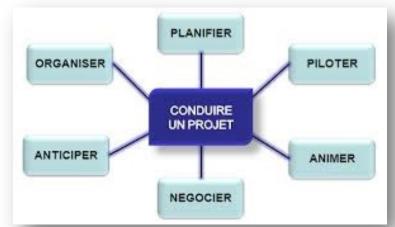




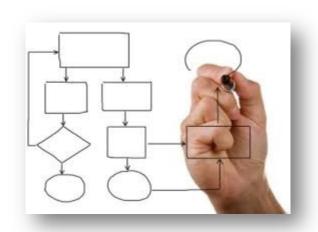
Introduction à la gestion de projet

- Définitions et phases du Management de Projet (MP)
- Acteurs du MP (les parties-prenantes)
- La clarification





2/28











Qu'est-ce qu'un projet?

- Le fait de vouloir réaliser une idée ayant un caractère nouveau **Projet 15010006**
 - Cette réalisation est unique
 - Il faut un certain temps pour la réaliser



• Par étapes, qui se prépare

Résultat, le livrable

Remarque: il existe donc une différence entre l'approche processus et la gestion de projet. C'est la relation au temps.

- Approche processus : pas de limite dans le temps
- Gestion de projet : la fin est annoncée en tant que telle









Comment traduire une idée en projet ?

- Transformer l'idée en objectifs :
 - scientifiques et techniques ⇒ ce qu'on veut faire
 - de délai en combien de temps
 - de coûts avec quel budget
- Définir les moyens nécessaires
- Prévoir une organisation et la gestion du temps
 - Remarque: La notion de coût peut poser problème, notamment dans la cadre de démarche d'amélioration continue. Le coût peut-être remplacé par une référence aux ressources (nombre de journées de travail nécessaires)



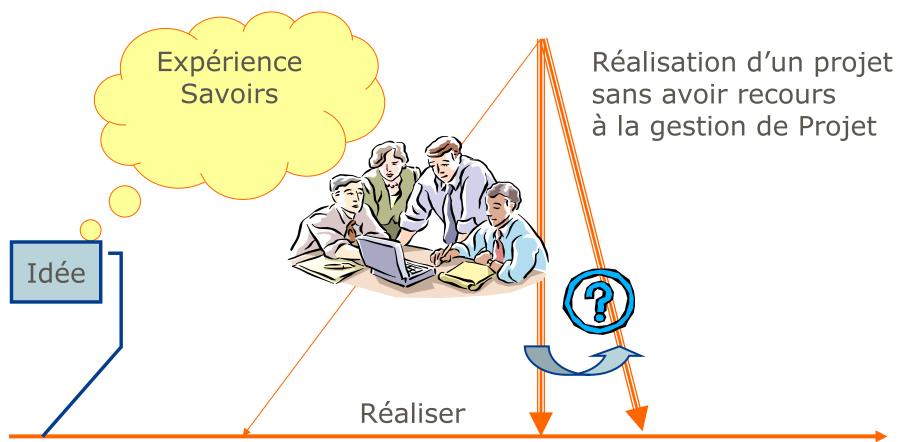






Clarification

Démarrons et on verra bien ...







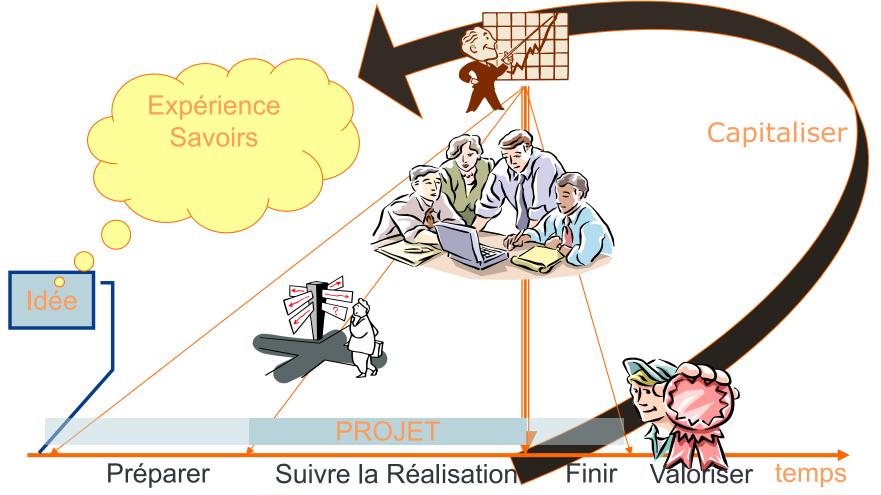






Clarification

La planification dynamique de projet

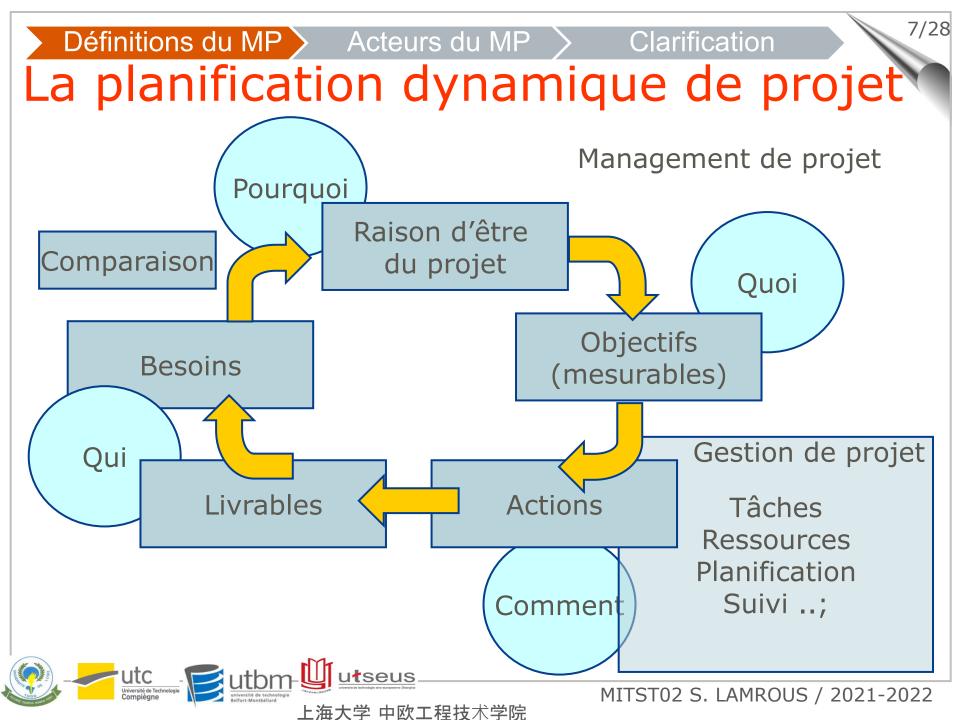












Définition d'un projet

- Première remarque :
 - La gestion de projet ne présuppose pas un certain type de projet ou d'organisation. Elle n'est pas réservée aux grands projets industriels (automobile, aéronautique, ...)
- exemple :
 - cas d'une réponse par un consortium de laboratoires de recherche à un appel d'offre européen,
 - cas d'un projet d'amélioration.







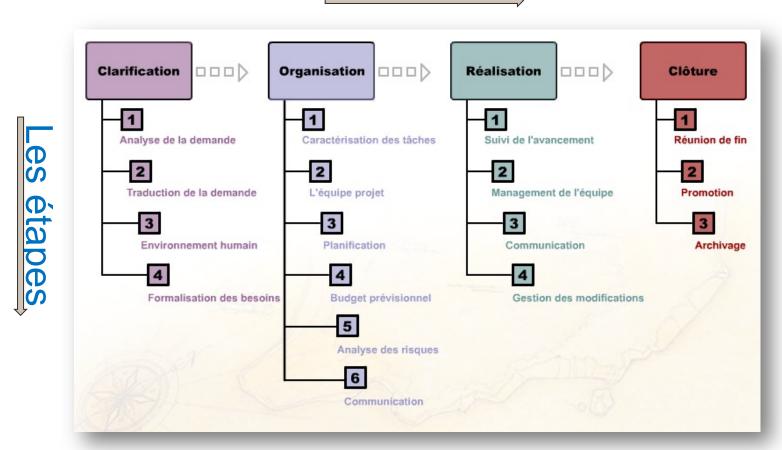


9/28

Les phases de la Gestion de Projet

■ De l'idée aux livrables dans l'approche classique

Les phases





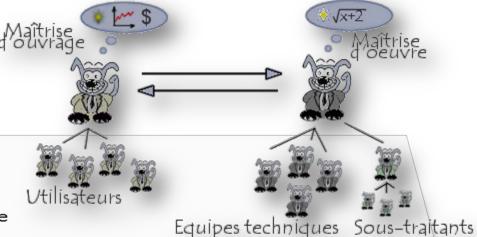






10/28

Exemple de liste de parties prenantes potentielles.



- Commanditaire
- Client
- Directeur de projet
- Équipe de management opérationnelle
- Équipe de projet
- Utilisateurs finaux
- Fournisseurs
- Autres départements internes / projets
- Entreprises partenaires
- Tierces parties (fournisseurs, investisseurs, syndicats, organismes gouvernementaux)

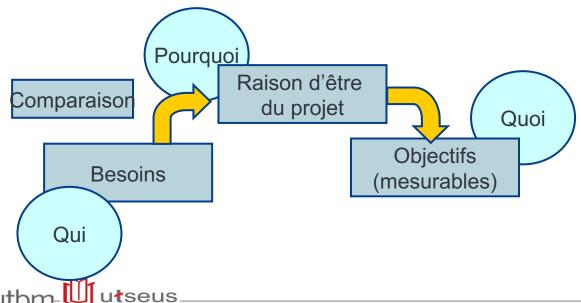








- L'analyse de la demande
- La traduction de la demande
 - Formalisation du besoin









L'analyse de la demande

La traduction de la demande

Formalisation du besoin

Clarification

L'analyse de la demande

- Outil : cahier des charges
- Cas général : l'organisme intéressé (MOE) dispose du cahier des charges du demandeur (MOA)
- Projet pas bien défini : dans un cadre donné (appel à propositions d'amélioration), l'organisme a identifié un sujet qu'il souhaite réaliser
- Synthèse : dans les deux cas, l'organisme dispose d'un cadre de référence (CdC, Appel à proposition, Plan pluriannuel, rapport d'audit, ...)







L'analyse de la demande

La traduction de la demande

Formalisation du besoin

Clarification

La traduction de la demande

- Outil: La note de clarification
- Cas général : A partir du Cahier des Charges le MOE présente son approche du projet en termes techniques, de délais et de budget
- Projet pas bien défini : La note de clarification constitue le document qui sert de base au projet (problématique, approche, objectifs, ...)
- Synthèse : Dans les deux cas le MOE doit formaliser son projet d'une façon globale afin de donner confiance dans son approche et dans la possibilité d'atteindre les résultats visés









L'analyse de la demande

La traduction de la demande

Formalisation du besoin

Clarification

La traduction de la demande

- Outil : La note de clarification (plan type)
 - Rappel du contexte
 - Définition du projet : Problème auquel on souhaite répondre
 - Objectifs : professionnels, délais, coûts
 - Identification des acteurs du projet : rôle, autorité, responsabilité
 - Identification des Compétences et des ressources nécessaires
 - Les « produits » du projet (installation, publications, formations,)
 - Les contraintes : techniques, délai, coûts
 - Les risques projets et les alternatives









L'analyse de la demande

La traduction de la demande

Formalisation du besoin

Clarification

Formalisation du besoin

- **Outil**: Organigramme produits
- Cas général : Le projet a pour but de réaliser les « produits » apportant des réponses au CdC. L'ensemble de ces produits doit être identifié pour que les actions correspondantes soient programmées
- Projet pas bien défini : Toute action conduit à des productions, nouvelles connaissances, documentations, communications, installations
- Synthèse : L'identification des produits attendus permet l'indentification des actions à mener ce qui permettra leur planification









La note de clarification a été établie et acceptée, il s'agit maintenant de **cadrer** encore plus le projet en cherchant à répondre à la question :

« Qu'est-ce qu'on fait ? »

Pour cela, il faut travailler sur :

La définition de l'ensemble des produits du projet

Et pour mener à bien cette tâche de cadrage, un outil est disponible :

Le PBS (Product Breakdown Structure) ou l'organigramme produit









Un projet a pour but de mettre à disposition un « produit » présentant des caractéristiques techniques spécifiques, dans un délai et un budget définis.

> Il est donc fondamental de bien définir le « produit » le plus largement possible

 Attention : comme le projet sera l'ensemble des actions à mener pour livrer le « produit » tout oubli d'une composante du « produit » sera suivi de l'oubli des actions nécessaires qui de ce fait ne se trouveront pas gérées dans le cadre maîtrisé du projet









Exemple : création d'un site web Les publics :

- Les internautes (adultes)
- Les gestionnaires du site
- Les personnes produisant les articles
- Les agences de publicité
- Les enfants

• ...

Tous sont concernés par le projet et ses fonctionnalités, tous ont des attentes => des actions devront être entreprises dans le cadre du projet pour développer les solutions adéquates.









Exemple de besoins (et de solutions)

- Disposer d'une aide en ligne réaliser un dispositif
- Etre formé à l'administration du site monter des formations
- Récupérer des statistiques réaliser un système d'extraction de données

• ...

Tout oubli conduira, dans la suite du projet, à des situations de gestion d'urgences perturbatrices.









 Le PBS, une méthode

(Product Breakdown Structure)









Solution phase 1:

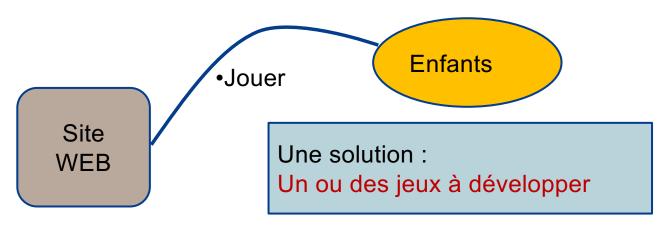
- Identifier les différents « publics » concernés par le projet
- Lister pour chaque « public » les fonctions attendues
- Transformer chaque fonction attendue en solution (produit)
- Classer les produits (ou livrables) par catégorie
- ■Représenter l'ensemble sous forme d'un diagramme en arbre (vertical ou horizontal)











Un jeux moins de 12 ans

Un jeux plus de 12 ans

Avoir des informations pour la classe

Une solution:

Des dossiers pédagogiques

Dossier primaire

Dossier collège

PRODUITS

SOUS-PRODUITS









Solution phase 2:

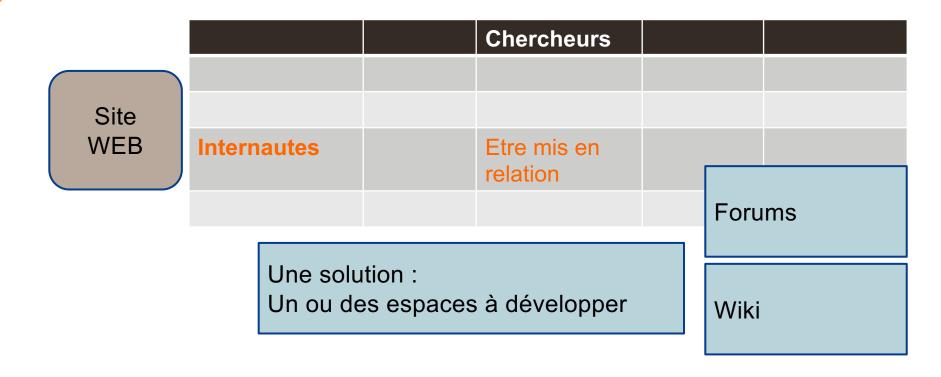
- Croiser les différents « publics » concernés par le projet
- Lister à chaque « intersection » les fonctions attendues
- Transformer chaque fonction attendue en solution (produit)
- Classer les produits (ou livrables) par catégorie
- ■Représenter l'ensemble sous forme d'un diagramme en arbre (vertical ou horizontal)











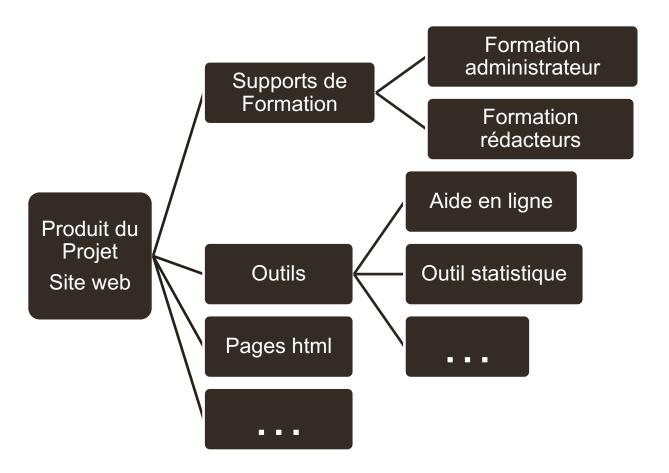








Organigramme produit



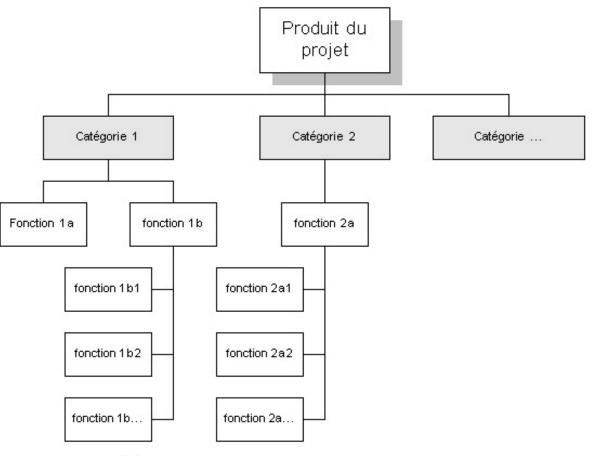








Organigramme produit (représentation verticale)











A ce stade, la phase de clarification a permis :

- La traduction de la demande (note de clarification)
- La formalisation du besoin (PBS, organigramme produit)
- Il reste à réfléchir à un structuration globale du projet (processus projet)

Ensuite, le chef de projet sera prêt pour entreprendre la phase d'organisation détaillée de son projet qui permettra en particulier l'indentification, la description et la planification des activités (tâches).

Moralité : ne pas aller tout de suite aux actions











谢谢









28/28