

Synthèse des Besoins -

Cartographie Orion Énergies

Date d'analyse : Janvier 2025

Nombre de tickets analysés : 13

Équipes concernées : Exploitation, Travaux, Dev Toitures/Sol/Mini-Sol, Raccordement, Prospection, Direction

📍 GROUPE A : Visualisation & Suivi du Portefeuille de Projets

Tickets associés : #2, #7, #8, #11

Équipes concernées

Dev Toitures, Dev Mini-Sol, Grand Sol, Travaux, Direction

Problème à résoudre

- Absence de vision géographique consolidée du portefeuille (projets en dev, construction, exploitation)
- Mise à jour manuelle et fastidieuse des cartes Google Maps existantes (plusieurs heures/mois)
- Impossibilité de filtrer dynamiquement par statut, équipe, département, chargé de travaux
- Difficulté d'accès mobile aux cartes à jour lors des déplacements terrain

Valeur ajoutée pour l'utilisateur

- **Compréhension rapide** de l'implantation territoriale d'Orion
- **Répartition équilibrée** de la charge entre chargés de travaux/développeurs
- **Identification immédiate** des projets à proximité d'un lead pour argumentaire commercial

- **Vision stratégique** pour la Direction (densité géographique, couverture territoriale)

Fréquence / Criticité

- **Haute** - Usage quotidien par 30+ personnes (Devs + Travaux)
- Mise à jour actuelle : mensuelle (vs besoin : temps réel)
- Impact : perte de temps estimée à 2-4h/mois par utilisateur

Contraintes

- Doit supporter +500 projets simultanément
 - Performance mobile indispensable
 - Synchronisation temps réel avec Airtable
-

GROUPE B : Optimisation des Déplacements & Tournées

Tickets associés : #1 (idées 1-3, 5-7), #4, #5, #9, #12

Équipes concernées

Exploitation, Travaux, Dev (tous pôles)

Problème à résoudre

- Déplacements non optimisés : interventions isolées alors que plusieurs sites sont à proximité
- Pas de visibilité sur les événements ouverts à proximité d'un site d'intervention planifiée
- Organisation manuelle des tournées de maintenance préventive annuelle
- Perte d'opportunités de mutualisation (Snapactes, RDV propriétaires, photos chantier)

Valeur ajoutée pour l'utilisateur

- **Réduction des coûts** : Moins de déplacements prestataires (groupement interventions)
- **Gain de temps** : Identification automatique des opportunités de mutualisation

- **Amélioration QSE** : Réduction empreinte carbone
- **Efficacité commerciale** : Rentabiliser chaque déplacement (prospection physique)

Fréquence / Criticité

- **Critique** pour Exploitation : 50-100 interventions/mois
- ROI estimé : 15-20% de réduction des déplacements
- Temps gagné : 10-15h/mois par équipe

Contraintes

- Critères de proximité paramétrables (rayon en km, délai en jours)
 - Filtres multiples : type événement, urgence, qualifications mainteneurs
 - Alertes proactives (email/notification)
-

GROUPE C : Cartographie des Ressources Externes (Postes Sources & BE)

Tickets associés : #3, #6

Équipes concernées

Raccordement, Grand Sol, Dev Toitures

Problème à résoudre

- **Postes sources** : Pas de visibilité sur les zones de saturation réseau → perte de temps sur leads non viables
- **Bureaux d'études** : Tableaux obsolètes, recherche internet chronophage, pas de vision géographique des antennes BE

Valeur ajoutée pour l'utilisateur

- **Qualification rapide des leads** : Éviter les zones saturées dès la prospection

- **Optimisation consultations BE** : Identifier rapidement les antennes à portée (< 2h de route)
- **Capitalisation des retours d'expérience** : Notation/commentaires sur les BE par antenne

Fréquence / Criticité

- **Moyenne-Haute** - Usage hebdomadaire par Devs et Raccordement
- Impact : 1-2h gagnées par consultation BE

Contraintes

- Import données externes (RTE pour postes sources)
 - Système de notation/commentaires collaboratif sur les BE
 - Affichage des prestations proposées par antenne
-

GROUPE D : Coordination Opérationnelle

Travaux/Exploitation

Tickets associés : #1 (idée 4, 7)

Équipes concernées

Exploitation, Travaux, Opérations

Problème à résoudre

- Pas de vision croisée entre localisation des mainteneurs et des centrales avec événements ouverts
- Impossible de filtrer par qualifications (QualiPV, habilitations BT)
- Pas de visibilité sur les chantiers en cours et zones de déplacement des conducteurs de travaux

Valeur ajoutée pour l'utilisateur

- **Réactivité accrue** : Mobiliser rapidement la ressource la plus proche

- **Gestion des compétences** : Matcher événements avec qualifications requises
- **Synergie inter-équipes** : Solliciter un conducteur de travaux présent à proximité

Fréquence / Criticité

- **Moyenne** - Usage ponctuel mais fort impact en situation d'urgence
- Gain : réduction délai d'intervention de 24-48h

Contraintes

- Géolocalisation mainteneurs (privacy, RGPD)
 - Base de données "déplacements" des conducteurs de travaux
-

GROUPE E : Visualisation Commerciale (Prospection)

Tickets associés : #9, #10

Équipes concernées

Prospection Mini-Sol

Problème à résoudre

- Préparation manuelle des déplacements commerciaux (extraction + import dans Google Maps)
- Filtre par département inadapté (projets éloignés dans même département, projets proches dans départements voisins)
- Pas de vision consolidée prospects + leads sur une même carte

Valeur ajoutée pour l'utilisateur

- **Optimisation agenda commercial** : Visites groupées sur une zone géographique
- **Efficacité prospection physique** : Identifier les communes contactées à proximité d'un déplacement lead

Fréquence / Criticité

- **Moyenne** - Usage hebdomadaire par ingénieurs commerciaux (5-6 personnes)
- Gain : 30min-1h par préparation de déplacement

Contraintes

- Géocodage communes (pas toujours de coordonnées précises pour prospects)
- Filtres par statut retour (positif, négatif, en attente, etc.)

📊 Synthèse Globale

Répartition des besoins par groupe

Groupe	Nombre de tickets	Priorité métier	Impact utilisateurs
A : Visualisation Portefeuille	4	🔴 Critique	30+ utilisateurs quotidiens
B : Optimisation Déplacements	5	🔴 Critique	20+ utilisateurs (ROI élevé)
C : Ressources Externes	2	🟡 Important	10+ utilisateurs hebdo
D : Coordination Opérationnelle	2	🟡 Important	5-10 utilisateurs ponctuels
E : Visualisation Commerciale	2	🟡 Amélioration	5-6 utilisateurs hebdo

Opportunités de refonte

1. Architecture modulaire par couche
2. Layer système : fond de carte, navigation, recherche
3. Layer métier : projets, événements, prospects, postes sources, BE, mainteneurs

4. → Activation/désactivation selon profil utilisateur

5. Personnalisation par rôle

6. **Développeur** : projets + prospects + postes sources + BE

7. **Chargé de Travaux** : projets + Snapactes + chantiers

8. **Exploitant** : centrales + événements + mainteneurs + interventions

9. **Commercial** : prospects + leads + projets (références)

10. **Direction** : vue consolidée + heatmaps

11. Intégration écosystème Orion

12. Lien profond vers fiches Airtable depuis popups

13. Export données filtrées vers Excel/CSV

14. API pour intégration future (mobile app, Power BI)

Document généré le : Janvier 2025

Version : 1.0