

## Cahier des charges : réalisation d'une application de gestion des biens pour l'agence immobilière Immo Rale

---

### I) Présentation générale du projet

#### A) Objet du projet

L'agence immobilière Immo Rale a été fondée par M. Olivier Rale en 1980. Elle gère son catalogue de biens à vendre à l'aide d'un fichier Excel et de dossiers « papier ». Elle souhaite aujourd'hui disposer d'une application permettant de stocker ce catalogue mais également de supporter son processus de vente. Celle-ci devra prendre en charge le processus de vente depuis l'arrivée du bien dans le catalogue jusqu'à sa vente.

#### B) Bénéfices attendus

Le système actuel donne lieu à de nombreux dysfonctionnements et est très chronophage pour le personnel de l'agence. Dernièrement, l'un de ses dysfonctionnements a fait échouer une vente qui pourtant aurait dû aboutir.

Le nouveau système permettra d'enregistrer simplement un nouveau bien dans le catalogue, permettra un meilleur partage de l'information sur les biens entre les salariés de l'agence et devrait donc permettre d'accroître le volume d'affaires traitées.

M. Rale a estimé que cet outil devrait permettre une augmentation du chiffre d'affaires de l'agence de 15% et une augmentation du résultat net de 10%. Il considère cet outil comme une première étape, un objectif à plus long terme étant d'avoir un site vitrine sur Internet.

#### C) Contexte organisationnel et parties prenantes au projet

Immo Rale est une agence immobilière régionale. Implantée sur la CUB, elle a des agences à Bordeaux, Talence, Cenon et Mérignac.

Dans chaque agence on trouve une secrétaire et deux commerciaux. M. Rale assure la direction de la structure tout en continuant son activité de commercial au sein de l'agence de Bordeaux en plus de ses deux commerciaux employés.

Tous les employés seront amenés à utiliser le nouvel outil. Mais pour mener à bien ce projet, seuls M. Rale, assisté d'un commercial de l'agence de Talence, M. Bilière, assureront la maîtrise d'ouvrage.

### II) Les objectifs fonctionnels

Afin de comprendre le processus de vente d'un bien dans l'agence IMMO Rale, vous trouverez ci-après la retranscription d'un entretien effectué avec M. Rale par un stagiaire de DUT informatique de deuxième année (A.). Vous trouverez ensuite (B.) une description de l'outil imaginé par M. Rale.

#### A. Retr transcription de l'entretien avec M. Rale

- « M. Rale pouvez-vous décrire le cheminement d'un bien depuis son entrée dans le catalogue jusqu'à sa vente ? »

- « Bien entendu ! En fait, lorsqu'un propriétaire souhaite vendre une maison, il s'adresse à la responsable de l'agence, ou au responsable s'il s'agit de l'agence de Bordeaux, les trois autres responsables d'agence étant des femmes. Celle-ci va collecter les informations permettant de caractériser le bien, et établir un contrat entre l'agence et le propriétaire. Avant cela nous proposons également une estimation gratuite du bien.  
Ensuite, la responsable de l'agence avertit les autres commerciaux de l'entrée du nouveau bien dans le catalogue. Dès ce moment-là le bien pourra être proposé à la visite. »
- **« Est-ce qu'un contrat est signé également entre les acheteurs potentiels et l'agence ? »**
- « Ce n'est pas exactement un contrat. En fait lorsqu'un acquéreur potentiel se présente, nous collectons ses souhaits sur une fiche (voire plusieurs fiches s'il souhaite acheter plusieurs biens), puis nous lui affectons un commercial qui le suivra pendant tout le processus, en général le commercial qui l'a accueilli lorsqu'il s'est présenté la première fois à l'agence. Ce commercial lui proposera de visiter les biens correspondants aux critères de la fiche de souhaits. À chaque visite l'acheteur devra signer un « bon de visite »<sup>1</sup>. Ce bon de visite est important pour nous ! Il nous protège ! Une fois le bon signé, l'acquéreur ne peut acheter le bien concerné que par l'intermédiaire de notre agence. »
- **« Donc, si je comprends bien, l'acheteur va visiter des biens jusqu'à trouver celui qui lui convient. »**
- « C'est exactement cela ! Chaque fois qu'un nouveau bien entre dans le catalogue, les commerciaux contacteront les acheteurs susceptibles d'être intéressés et leur proposeront une visite. Le jour où l'acheteur s'arrête sur un bien, il fait une offre au vendeur, suit une phase de négociation qui peut aboutir à la signature d'un sous-seing puis à la vente du bien. »
- **« Dites-moi si je comprends : le bien sera donc sorti du catalogue lorsque le sous-seing sera signé ? »**
- « Non, en fait, à partir de l'acceptation de l'offre par le vendeur, le bien est suspendu à la visite, mais il ne disparaît du catalogue que lorsqu'il est vendu. »
- **« Très bien, pourrions-nous revenir au début du processus ? Quand un vendeur se présente, la responsable de l'agence remplit une fiche de description du bien. Pouvez-vous me dire ce qui figure dans cette fiche ? »**
- « Oui, bien entendu ! On y trouve : le type de bien (maison ou appartement), la surface habitable, la surface de la parcelle, le nombre de pièces, de chambres, de salles de bain et de salles d'eau, l'existence d'un garage, d'une cave, le prix de vente, la ville et le quartier où le bien est localisé, une zone libre pour les informations complémentaires (proximité transports en commun, etc.) et la date de mise en vente. On aimerait aussi, si possible, pouvoir associer à chaque bien une série de photos. »
- **« Et la fiche de souhaits de l'acheteur ? »**
- « Celle-ci contient les villes et quartiers souhaités, le type de bien, la surface habitable minimale, la surface parcelle minimale, le prix maximal... »

## B. Description du logiciel imaginé par M. Rale

M. Rale souhaite disposer d'un logiciel lui permettant de gérer tout cela. Le logiciel sera utilisé par tout le personnel des agences. Votre solution devra bien évidemment éviter les multiples saisies génératrices d'erreurs et coûteuses en temps.

Le logiciel doit permettre d'enregistrer les biens mis à la vente et leurs caractéristiques. À chaque nouvel enregistrement, l'ensemble du personnel de l'agence doit en être informé. Chaque fois que ce bien est visité, le logiciel doit permettre d'imprimer un « bon de visite ». Quand le bien fait l'objet d'une offre d'achat acceptée par le propriétaire, il ne doit plus être visitable, puis quand il est vendu (l'acheteur a obtenu un accord de sa banque), il reste dans la base (pour à terme pouvoir effectuer des statistiques) mais ne doit plus être visible par les commerciaux lors d'une recherche de biens. Il peut également arriver qu'un vendeur décide de retirer son bien de la vente : dans ce cas, on conserve l'information concernant le bien mais celui-ci n'est plus visitable. Naturellement, on souhaite différencier les biens retirés de la vente, des biens vendus. Lorsqu'un acheteur se présente, le commercial qui l'accueille doit pouvoir enregistrer « sa fiche de souhaits » puis obtenir la liste des biens qui pourraient lui convenir.

Il doit être possible d'imprimer une fiche descriptive de chaque bien afin de la donner à l'acheteur

---

<sup>1</sup> Un modèle de bon de visite est fourni en fin de document (annexe 1)

intéressé. Cette version imprimée ne devra contenir aucune information concernant le propriétaire du bien, ni la date de mise en vente, ni les informations propres à l'agence (visites effectuées, propositions d'achat...).

### III) Les objectifs non fonctionnels (techniques, ergonomiques...)

Actuellement l'agence est équipée de PC sous Windows, les employés sont habitués à cet environnement et souhaiteraient donc un outil dont l'ergonomie est similaire à celle de la suite bureautique Microsoft Office®.

Un serveur est installé dans l'agence de Bordeaux et relié à toutes les autres agences, il n'est pas envisagé d'en acheter un nouveau. Il devra donc stocker toutes les données des biens (SQLite y est déjà installé). Une sauvegarde de ce serveur est déjà en place toutes les nuits.

### IV) Les contraintes (légal, techniques, budgétaires, temporelles)

- Le logiciel devra être déployé mi-août, c'est une période de creux dans l'activité de l'agence, aucune autre période de l'année ne peut être envisagée, le moindre retard dans le projet obligerait donc à décaler le déploiement d'un an. M. Rale ayant été alerté par des proches des dérives fréquentes des projets informatiques souhaite être informé régulièrement de l'avancement de celui-ci.
- Ce logiciel contenant des informations personnelles devra sans doute être déclaré à la CNIL, M. Rale souhaite être informé des démarches qu'il devra réaliser.
- Pour éviter l'achat de nouvelles licences et garder un environnement de travail familial, M. Rale souhaite que l'application soit développée sous Access.
- Comme le serveur est déjà fonctionnel et sécurisé, M. Rale souhaite que les données de l'application soient stockées sous SQLite.

### V) Cadre des réponses au cahier des charges

Vous devrez remettre les livrables suivants aux dates indiquées :

- Dossier de spécifications fonctionnelles et détaillées et un plan de projet le 23 juillet 2014 avant 18h. Nous vous recommandons de vous contenter d'une version manuscrite des maquettes de l'interface (scannées et intégrées aux spécifications) ;
- En fin de projet, vous devrez réaliser une démonstration de votre logiciel et remettre les sources, le manuel utilisateur et une fiche de capitalisation de l'expérience au plus tard le 9 août à 8h.

Ces remises seront réalisées par mail aux trois enseignants Mme Kim Anh, M. Trung et Mme UNY. Aucun retard dans la remise ne sera accepté.

Ce travail vous est demandé dans le cadre d'un projet tuteuré et en application du cours de gestion de projet, il fera donc l'objet d'un encadrement par des enseignants d'informatique et de gestion, et il sera noté :

- vous travaillerez par groupe de 3 à 4 étudiants ;
- chacun des travaux à remettre fera l'objet d'une note, la moyenne de ces notes constituera votre note de PT2. Les notes du plan de projet et de la fiche de capitalisation de l'expérience seront également prises en compte dans le module de gestion de projet au titre de la note de TD.
- L'encadrement de votre travail est planifié de la façon suivante :

Dates		Enseignant	Contenu de la séance	Livrable attendu
mercredi 16 juillet 14	Après-midi	Christine UNY	Distribution du cahier des charges	
jeudi 17 juillet 14	Matin	Mme Kim Anh	Début d'analyse du cahier des charges	
	Après-midi	Séance non encadrée	Analyse	
vendredi 18 juillet 14	Après-midi	Séance non encadrée	Analyse	
samedi 19 juillet 14	Matin et après-midi	Trung	analyse et conception	
lundi 21 juillet 14	Matin	Séance non encadrée	Fin de la conception	
	Après-midi	Séance non encadrée	Fin de la conception	
mardi 22 juillet 14	Matin	Séance non encadrée	Fin de la conception	
	Après-midi	Mme Kim Anh + Christine UNY	Planification du projet, utilisation de gantt project, Organisation du suivi de projet, Rédaction du Plan de projet	
mercredi 23 juillet 14	Matin	Mme Kim Anh		
	Après-midi	Séance non encadrée	Finalisation des livrables	Remise du dossier de spécifications (fonctionnelles et techniques) et du plan de projet au plus tard le 23 juillet au soir par mail à Trung, Kim Anh et Christine
vendredi 25 juillet 14		Séance non encadrée	réalisation et pilotage du projet	
Dimanche 27 Juillet		Trung	Point sur l'avancement du projet	
lundi 28 juillet 14 au vendredi 8 août 2014		Séances non encadrée	réalisation et pilotage du projet	
samedi 9 août	Matin	Trung	Démo et livraison du code.	Remise du manuel utilisateur et de la fiche de capitalisation de l'expérience le 2août avant 8h par mail à Trung, Kim Anh et Christine

Bon travail !!!

## Annexe 1 :

### Agence Immo Rale Bon de visite

---

Le(s) soussigné(s)

M. \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Reconnai(ssen)t, par la présente, avoir visité le bien suivant :

Désignation : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Date et heure : \_\_\_\_\_

par l'intermédiaire de M. \_\_\_\_\_, mandataire immobilier de l'agence Immo Rale.

Pour valoir ce que de droit,

Fait à \_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_,