

Qu'est-ce qui caractérise un
projet ?

Qu'est-ce qui caractérise un projet ?

UNIQUE

Chaque projet est unique, il n'y a pas deux projets qui se ressemblent.

Qu'est-ce qui caractérise un projet ?

TEMPORAIRE

Un projet a un début et une fin.



Qu'est-ce qui caractérise un projet ?

OBJECTIF PRÉCIS

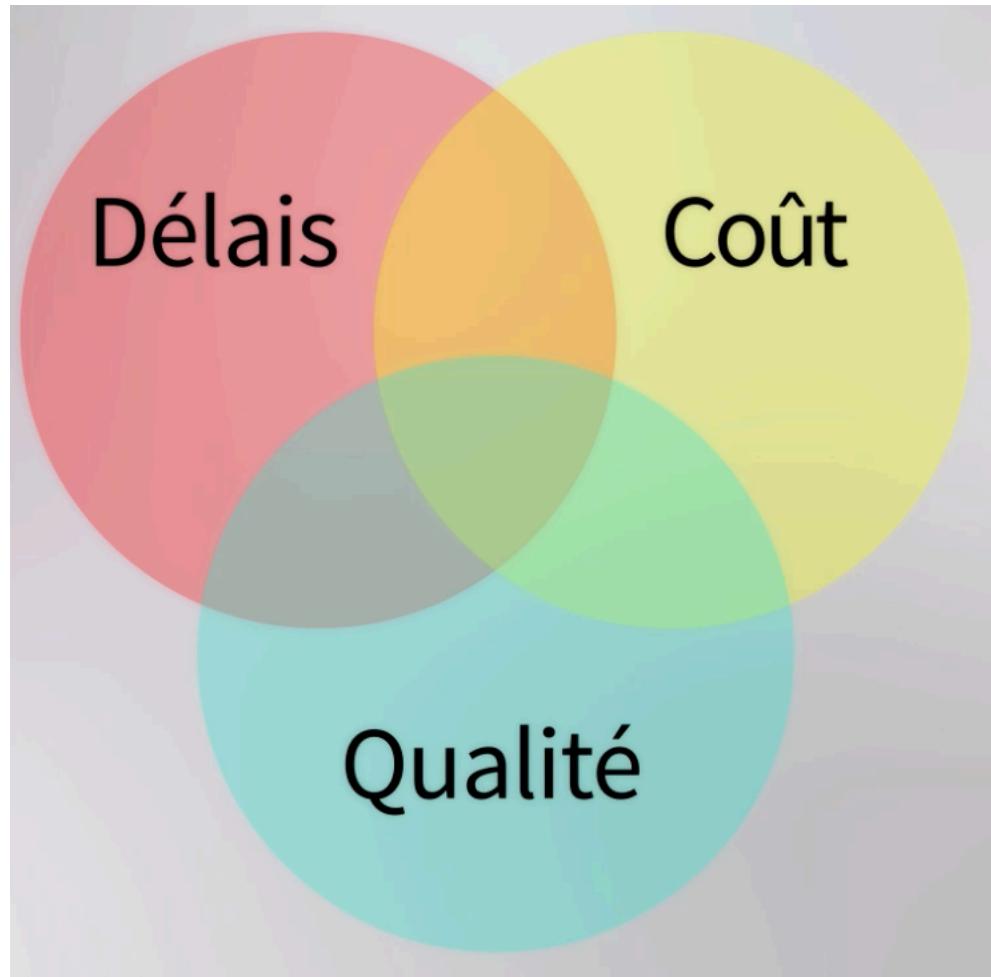
C'est autour de cet objectif que ce construit le projet

Qu'est-ce qui caractérise un projet ?

RESSOURCES DEDIEES

Des hommes, des machines, un budget...

Qu'est-ce qui caractérise un projet ?



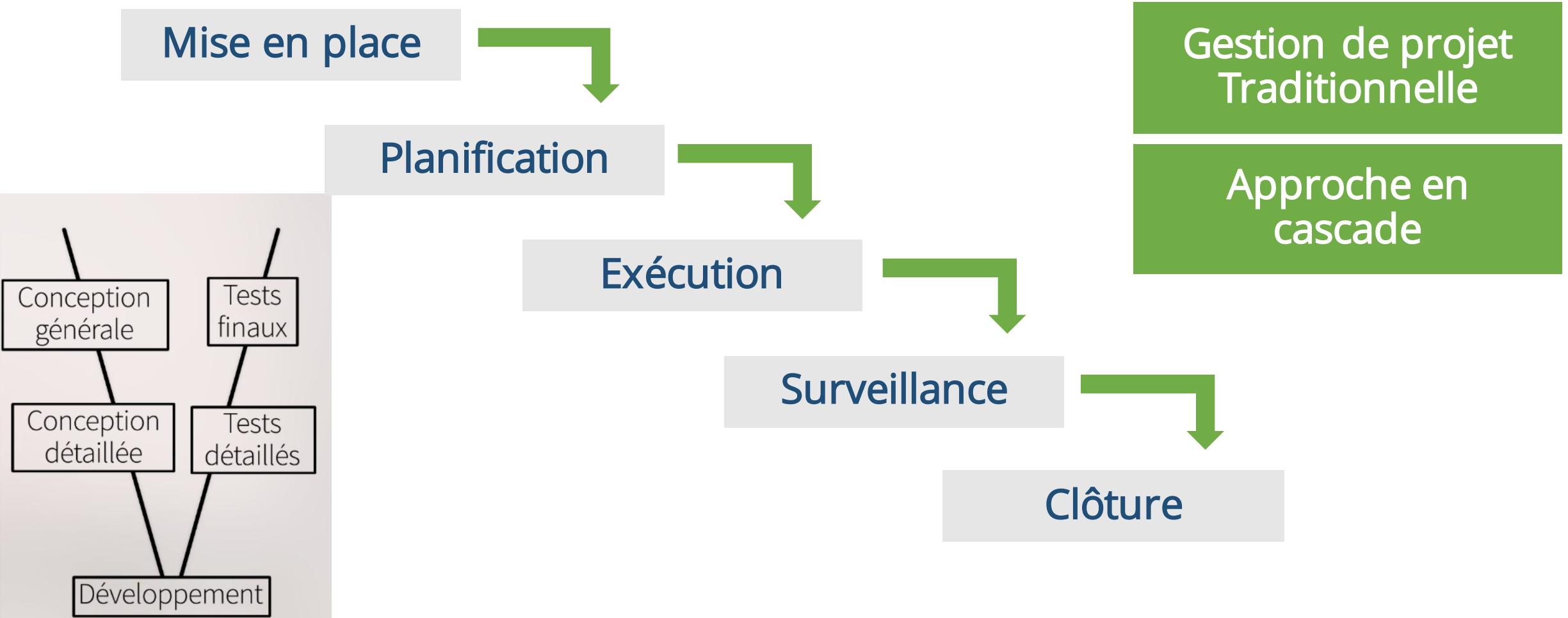
Votre rôle

Equilibrer les trois éléments principaux du projet pour atteindre les objectifs.

Méthodes gestions de projets

Méthodes classiques

- Découpage en phases
- Phases successives
- Pas de retour en arrière



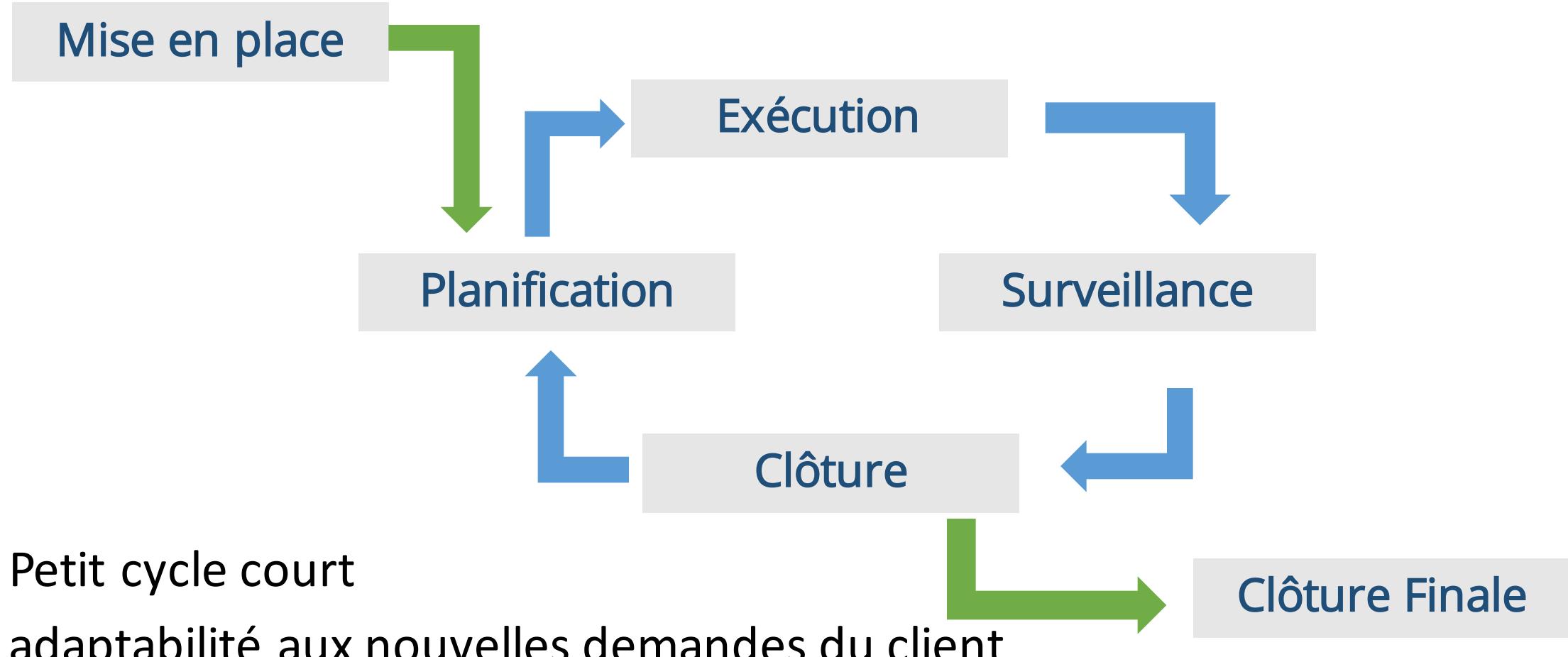
Méthodes classiques

- Projet Courant
- But et solution clairs
- Portée et livrables clairs
- Technologies familières

Gestion de projet
Traditionnelle

Approche en
cascade

Méthodes agiles

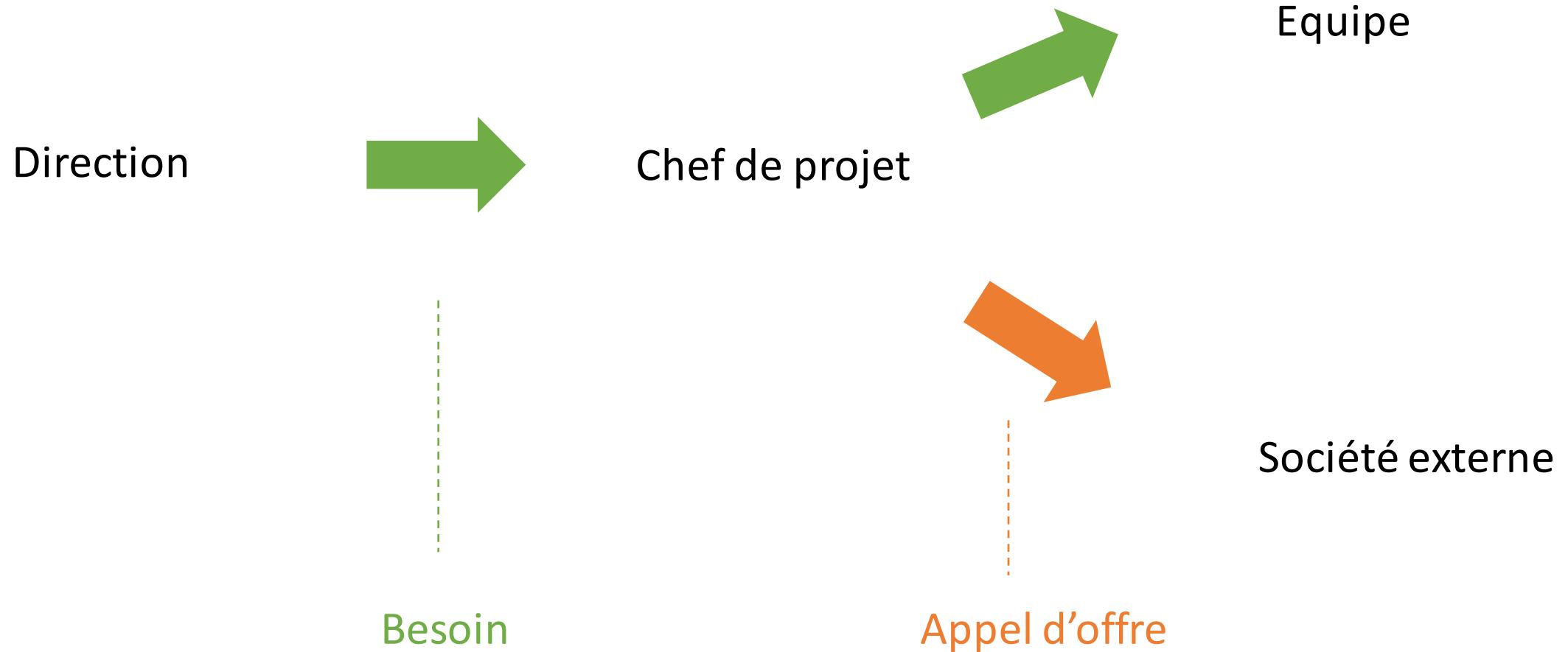


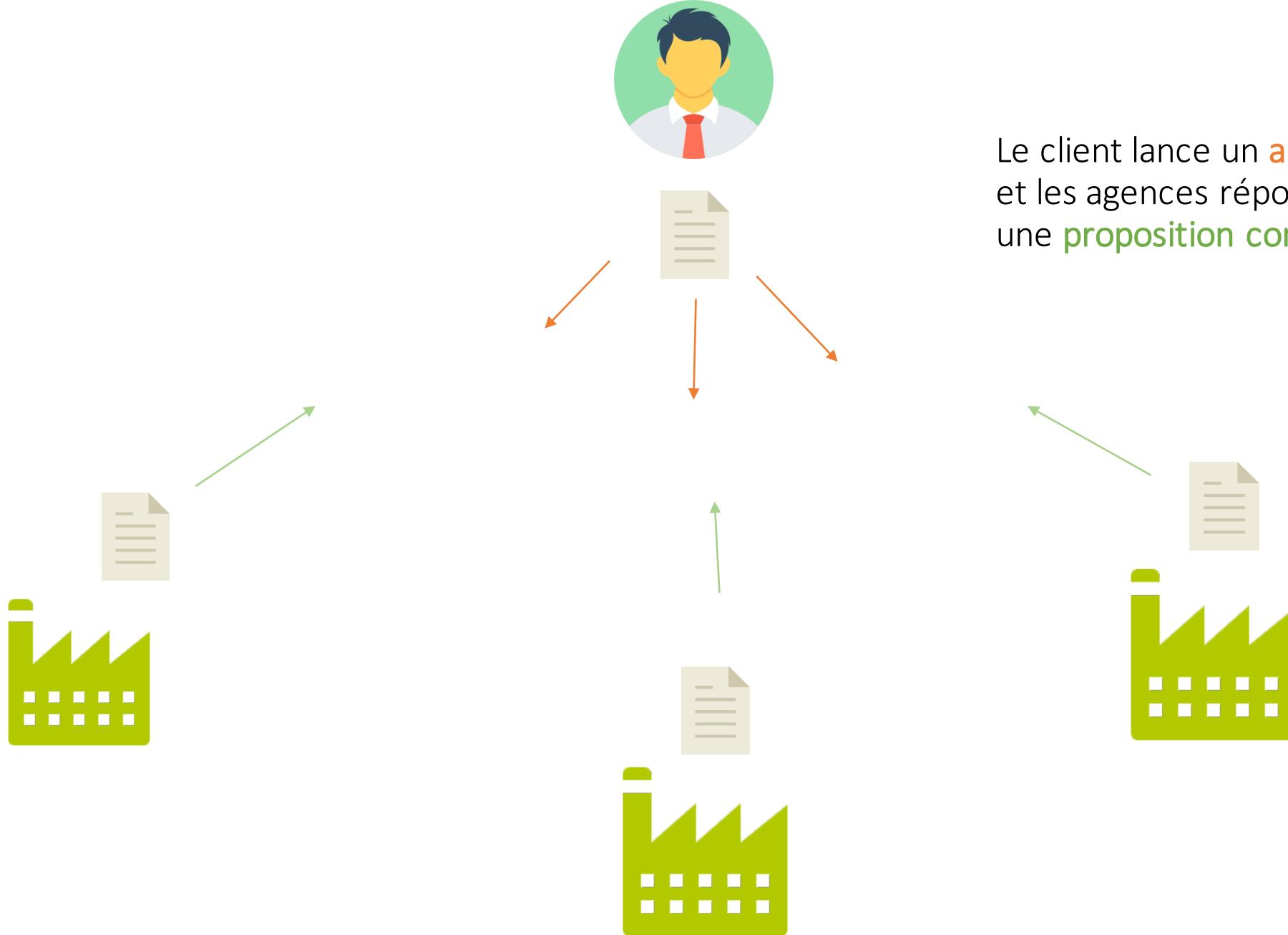
Méthodes agiles

- Avoir des cycles courts, quelques semaines en découplant le projet en petits blocs
- Du feedback permanent
- Les changements sont autorisés et même conseillés
- Favoriser la co-construction en impliquant tout le monde

Déroulement d'un projet

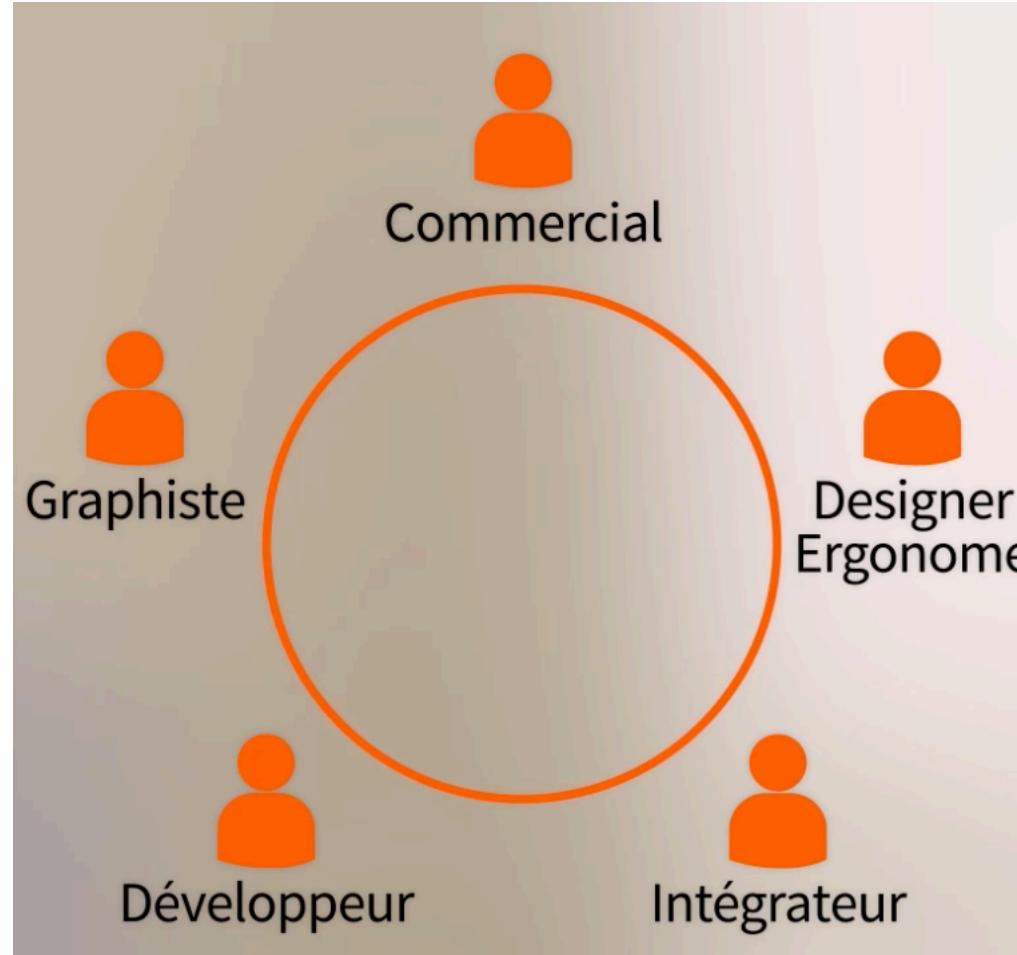
Chef de projet interne



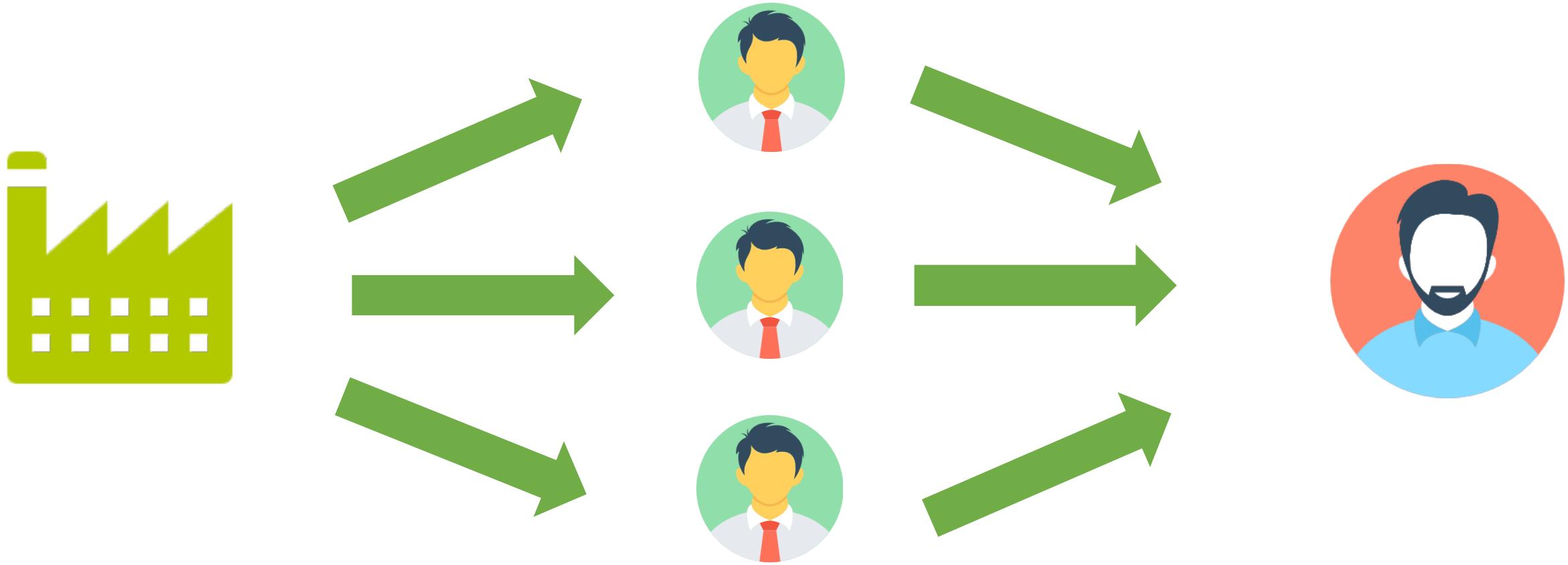


Le client lance un **appel d'offre**
et les agences répondent avec
une **proposition commercial**

Equipe en agence



Pourquoi un chef de projet ?



Pourquoi un chef de projet ?



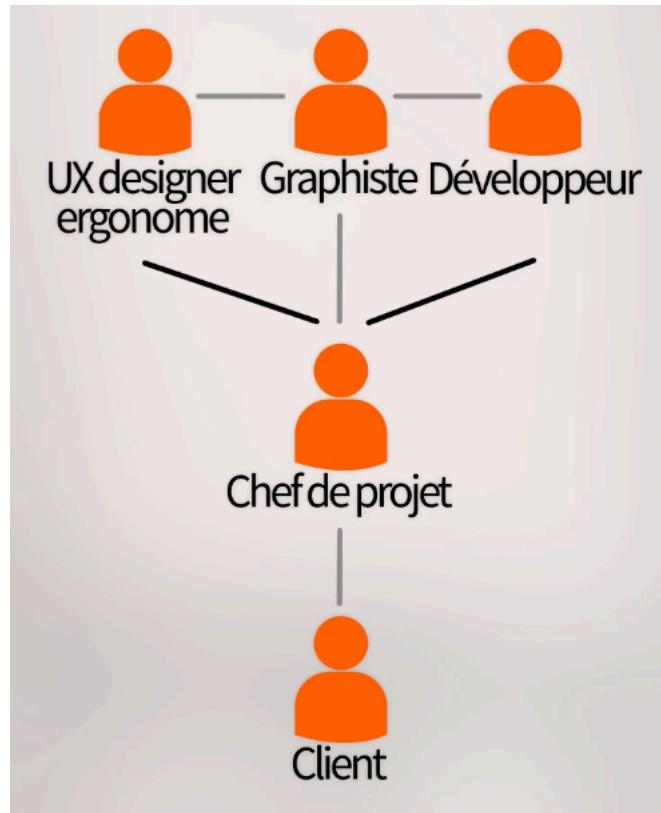
Un seul interlocuteur

besoin



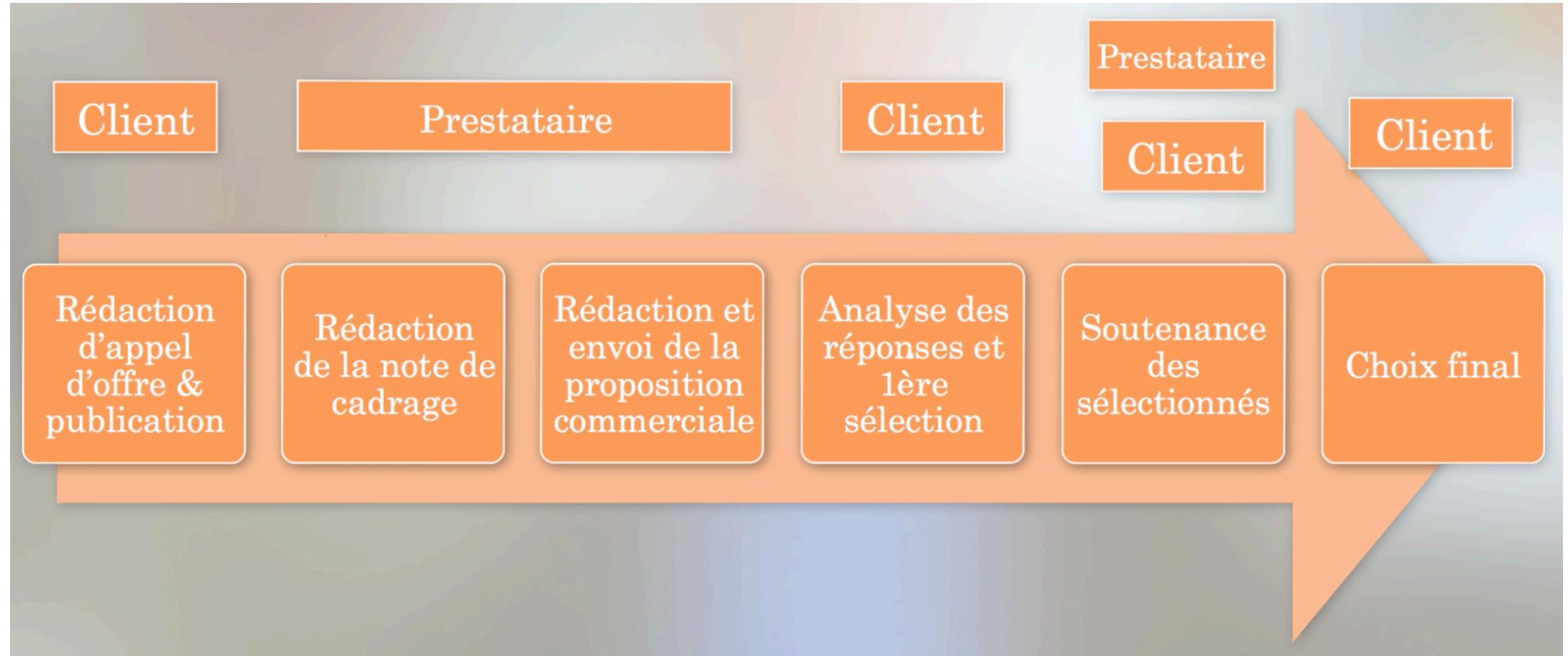
Langage technique

Pourquoi un chef de projet ?



L'appel d'offre

Dérouler d'un appel d'offre



Les trois premières rubriques du document



Présentation du client:

- Domaine d'activité
- Taille
- Dirigeants

Les trois premières rubriques du document



Présentation du projet

Les trois premières rubriques du document



Les objectifs:

- Chiffre d'affaires
- Nombre de vues
- inscriptions

Les quatre autres rubriques du document



La cible:

- Sexe
- Age
- Catégorie sociale
- location

Les quatre autres rubriques du document



Les prestations souhaitées:

- La technique
- L'architecture
- La ligne éditoriale
- Le référencement

Prestations détaillées

- Pas le choix
- + Peu de demandes de changements

Prestations peu développées

- Soyez force de proposition

Les quatre autres rubriques du document



Contraintes:

- Techniques
- Planning
- budget

Les quatre autres rubriques du document



Le mode d'intervention:

Le forfait



Engagement de résultats

La régie



Engagement de moyens

You vous engagez à livrer un résultat

Tant que le résultat n'est pas obtenu vous restez à vos frais

Vous pouvez atteindre ce résultat avec des frais qui sont inférieurs aux prévisions

You vous engagez à mettre tout les moyens possibles pour réaliser des travaux.

Si à l'issue de la date, le travail n'est pas satisfaisant vous êtes payé le nombre de jour passé sur ce travail.

Si le client souhaite malgré tout terminer le travail, il devra payé une nouvelle prestation.

Exemple de sites

<http://www.francemarches.com/appels-offre/internet-web/>

<http://www.123presta.com/appels-d-offres-internet.html>

http://www.e-marchesppublics.fr/appel_d_offre_marches_publics_internet.html

En résumer

Plan du cahier des charges d'appel d'offre:

- Présentation du client
- Présentation du projet
- Les objectifs
- La cible
- Les prestations souhaitées
- Contraintes
- Le mode d'intervention

Les cinq étapes d'une gestion de projet classique (en agence)



Initialisation

Découverte

- Du client
- Du besoin
- Du domaine d'activité

Estimation des risques:

- Risques techniques, ex: langage de programmation
- Externes, ex: développeur qui tombe malade
- Juridique, ex: vérification auprès de la CNIL

Faisabilité du projet:

- Délais
- Budget
- Technique
- Concurrents

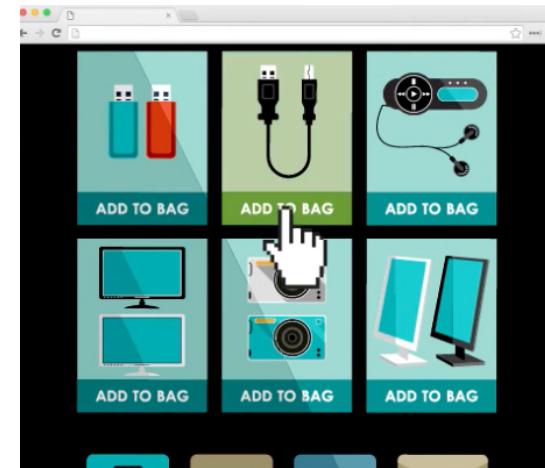


Document de cadrage

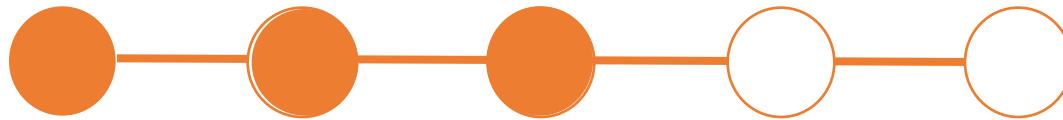


Lancement

- Clarifier et approfondir le besoin
- Benchmark
- Cibles
- Propositions fonctionnelles
- Arborescence
- Liste des livrables
- Budget
- planning



Proposition commercial

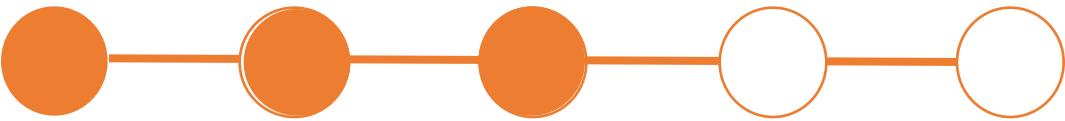


Conception

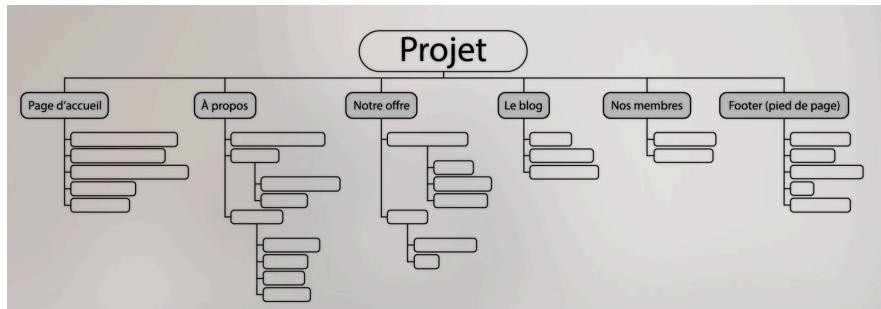
- Arborescence
- Charte éditoriale
- Plan de référencement
- Charte graphique et ergonomique
- Wireframes
- Maquettes
- Fonctionnalités
- Spécifications techniques



Cahier des charges



Conception



PALETTE



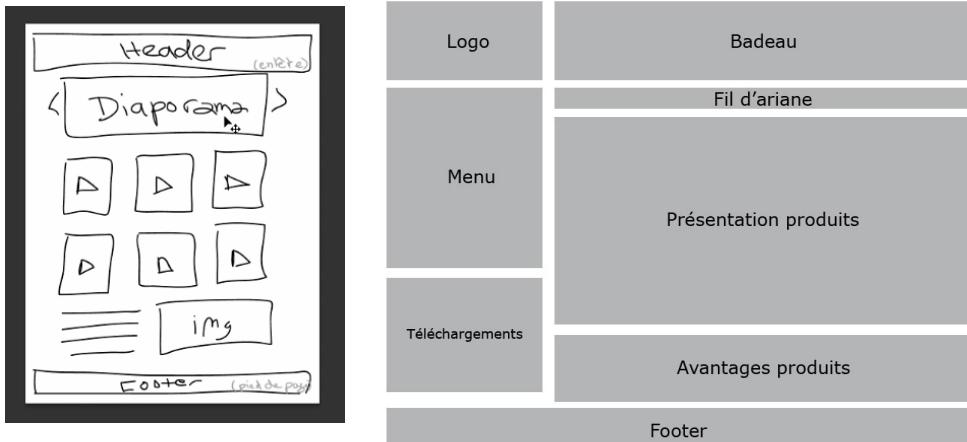
Arborescence

TYPOGRAPHIE

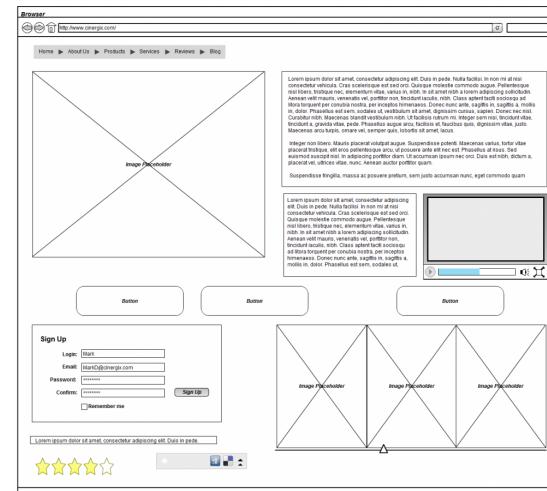
Lobster
 a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t
 A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T

JOSEPHINE
 A B C D E F G H I J K L M N O
 A B C D E F G H I J K L M N O P

NICKAINLEY
 A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

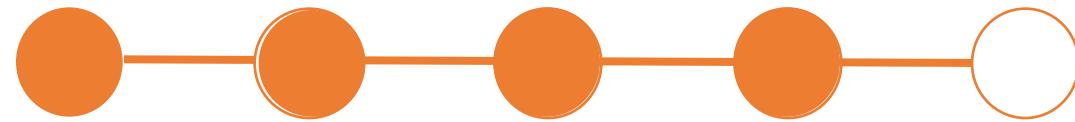


zooning



Wireframe

Charte graphique



Production



Maintenance

Élaborer un recueil des
besoins

Enquêtez sur votre client



Demandes de changement ?

Cahier des charges d'appel d'offre succinct

=

Client qui ne sait pas ce qu'il veut exactement

=

Des retours, du temps, de l'argent

Enquêtez sur votre client

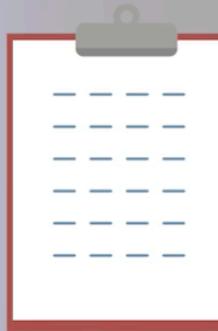


Processus existants

Charte graphique

Procédures de validation

Documents obligatoires

-  Charte graphique
-  Procédures de validation
-  Documents obligatoires

Enquêtez sur votre client



Historique

Vous ou une connaissance avez déjà travaillé pour ce client ?
Vous ou une connaissance avez déjà répondu à un appel d'offre ?

Rassembler les documents
Quelles ont été les erreurs commises ?
Les bonnes idées ?

La concurrence



Identifier les concurrents

Benchmark:

Rechercher avec les bons mots clés tous les concurrents en rapport
avec votre client

La concurrence



Reprendre les meilleurs éléments

Fonctionnalités

- Le paiement
- Blog
- forum

design

- Épuré
- Élégant
- Style
- Couleurs

ergonomie

- Lisibilité
- Navigabilité

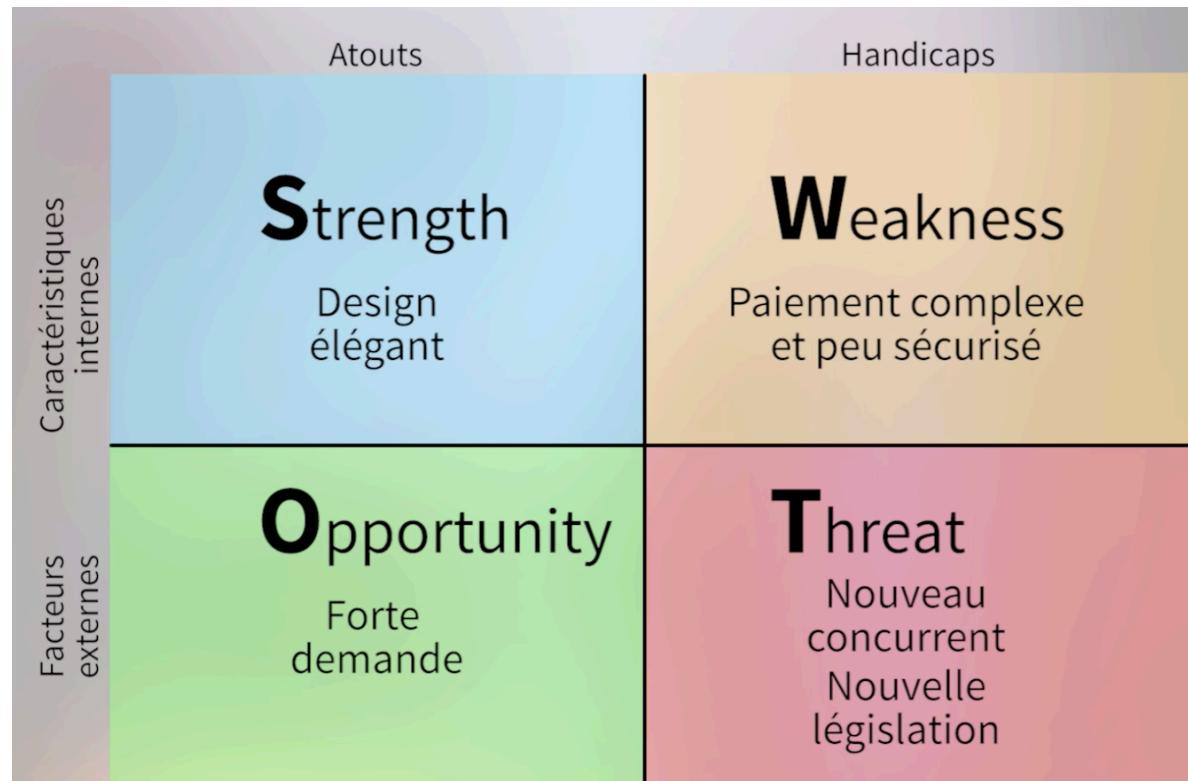
Ligne éditoriale

- Ton décalé
- Vouvoiement
- Tutoiement

La concurrence



S.W.O.T



Votre client



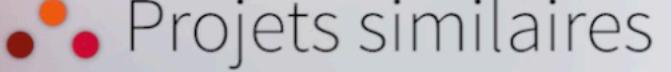
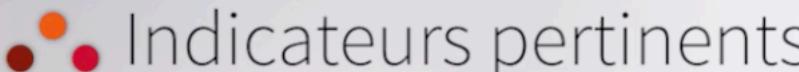
Question sur le produit



Votre client



Question sur le projet

-  Projets similaires
-  Projets actuels
-  Indicateurs pertinents
-  Périmètre du projet

Votre client



Comment obtenir les réponses ?

Prendre rendez-vous
Envoyer un questionnaire

Si vous n'obtenez aucun retour, pas de panique !

Vous avez fait un effort supplémentaire que vos concurrents n'ont peut-être pas fait

Résumer le besoin du client

Elevator pitch

Tu as 30s pour me présenter ton projet

Pour	<i>qui sont les utilisateurs finaux ?</i>
qui	<i>quel est leur besoin/souhait principal ?</i>
[votre projet] est	<i>quelle est la nature du projet ?</i>
qui permet	<i>quelle est la principale fonctionnalité du projet ?</i>
à la différence de	<i>quelle est la concurrence existante ?</i>
[votre projet]	<i>quelle est la valeur ajoutée du projet ?</i>



Note de cadrage

Le plan

1. Rappel des enjeux et objectifs
2. Préconisations fonctionnelles
3. Préconisations d'architecture
4. Principaux livrables
5. Futurs utilisateurs
6. Solution technique
7. Planning
8. Budget

Document note de cadrage



Enjeux et objectifs

Montrer au client que vous avez bien compris sa demande

Réutiliser l'Elevator pitch

Document note de cadrage



Enjeux et objectifs

Frédéric PICHET, organisateur du salon de l'œnologie de Bordeaux, souhaite développer un site web afin de communiquer sur cet évènement qui aura lieu dans 6 mois. Ce site présentera les exposants, les intervenants et les actualités liées au salon. Les visiteurs pourront acheter leurs billets d'entrée directement via le site.

Les objectifs sont :

- Communiquer sur l'événement via le site web
- Vendre des billets d'entrée
- Développer la notoriété du salon de l'œnologie de Bordeaux - Faire connaître le vignoble bordelais dans le monde entier

Document note de cadrage



Equipes du projet

NOM	POSTE	MISSION
	Catherine SALVADORE	Chef de projet Développeur Junior Gestion du projet Développement du site
	Pascal BASTRI	Développeur Intégrateur Développement du site web & intégration du contenu
	Tom YAKBA	Graphiste Conception graphique du site

Document note de cadrage



Identification des acteurs

Nous allons identifier les différents acteurs (visiteurs) de ce futur site internet

- Le visiteur "classique" qui vient se renseigner sur l'événement
- Le visiteur qui vient acheter son billet d'entrée en ligne
- Le professionnel du milieu viticole/vinicole, le professionnel des métiers de bouche
- La presse spécialisée
- Les administrateurs du site

A partir de ce constat, nous avons défini 5 personnas types :

Document note de cadrage



Identification des acteurs



PATRICE

Age : 38 ans
Situation : En couple, 1 enfant
Lieu d'habitation : Bordeaux
Profession : Restaurateur
Salaire : 40 000 k€/an

Centres d'intérêts :
La guitare, les sports
mécaniques, l'oenologie



POURQUOI CE SITE ?

Patrice s'intéresse particulièrement à l'oenologie depuis des années. Ses horaires de travail peuvent être un problème pour se rendre au salon. Il souhaite vérifier les horaires d'ouverture et aussi voir s'il trouvera des animations intéressantes.

OBJECTIFS

- Consulter les horaires d'ouvertures
- Découvrir le programme

COMPORTEMENT

Technologique



Curiosité



Disponibilité



Pouvoir d'achat



CELINE

Age : 43 ans
Situation : Divorcée, 2 enfants
Lieu d'habitation : Pessac
Profession : Infirmière
Salaire : 25 000 k€/an

Centres d'intérêts :
La randonnée, la lecture, les
sorties entre amis



POURQUOI CE SITE ?

Céline est amatrice de vin d'autant plus que son nouveau compagnon est caviste. Elle a entendu parler du salon de l'oenologie et hésite à y aller. Elle voudrait voir ce qu'elle peut y trouver et localiser le lieu pour savoir s'il c'est facilement accessible (elle n'a pas de GPS)

OBJECTIFS

- Localiser le lieu du salon
- Découvrir l'événement en photos

COMPORTEMENT

Technologique



Curiosité



Disponibilité



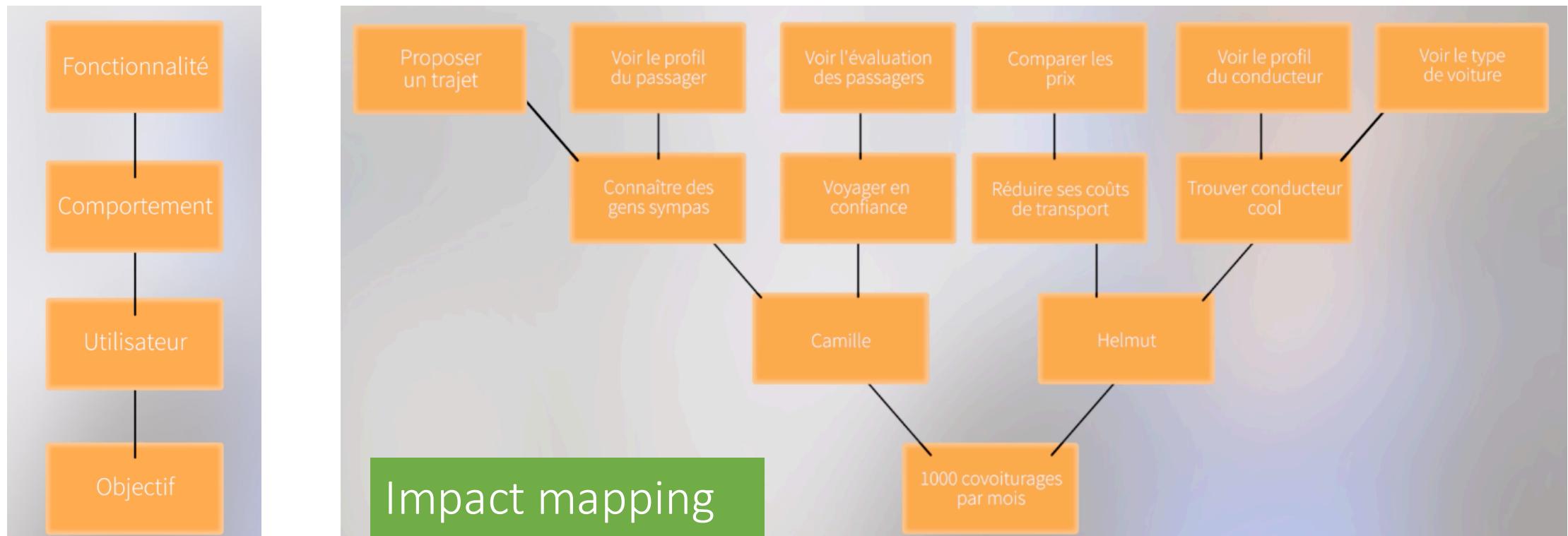
Pouvoir d'achat

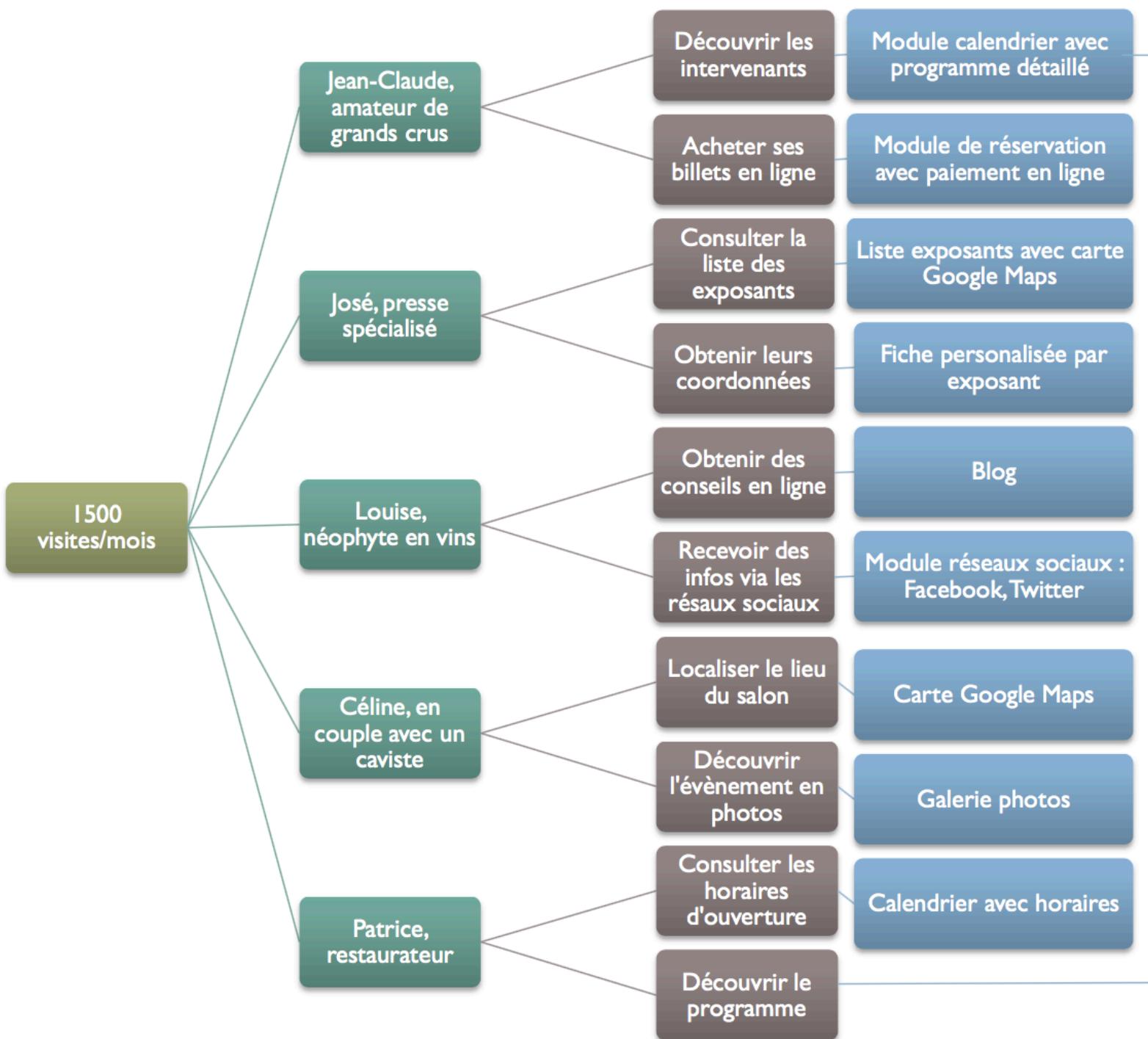


Document note de cadrage



Préconisation fonctionnelles



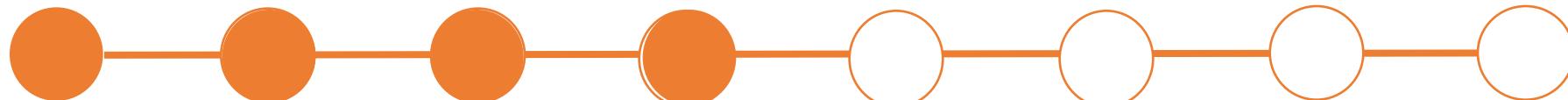


Document note de cadrage



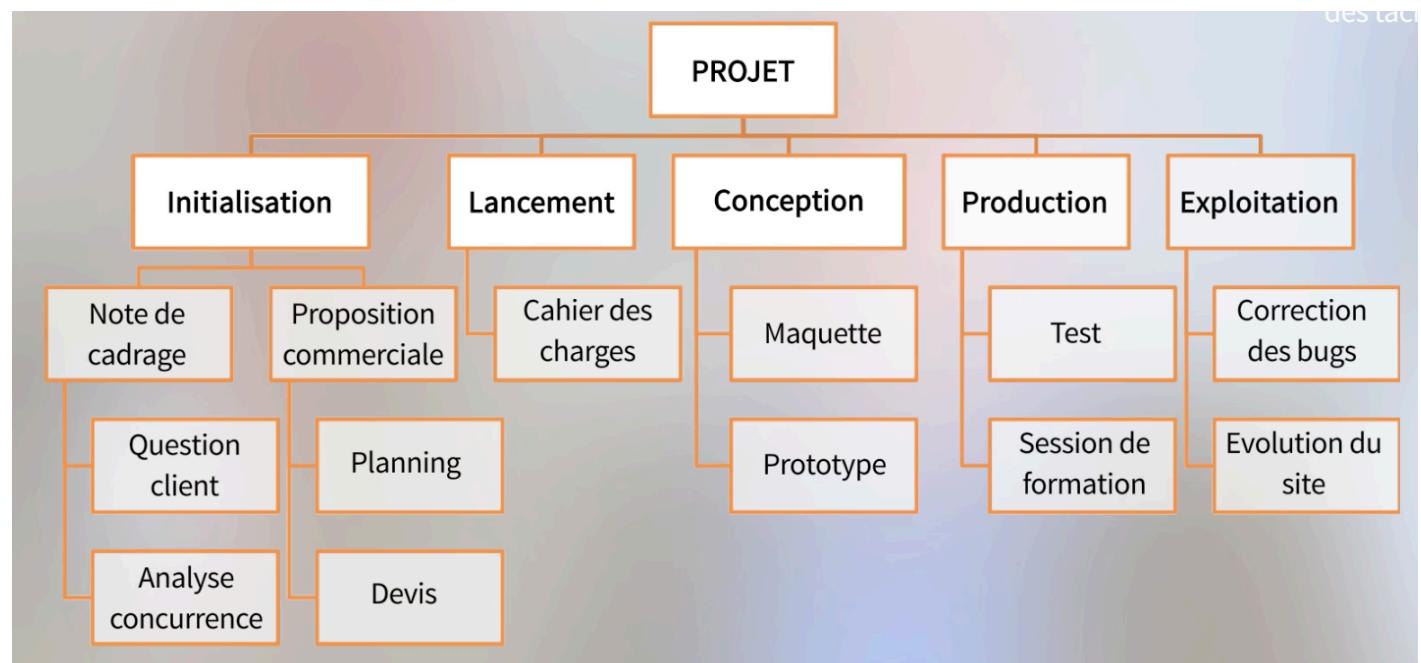
Préconisation d'architecture

Document note de cadrage

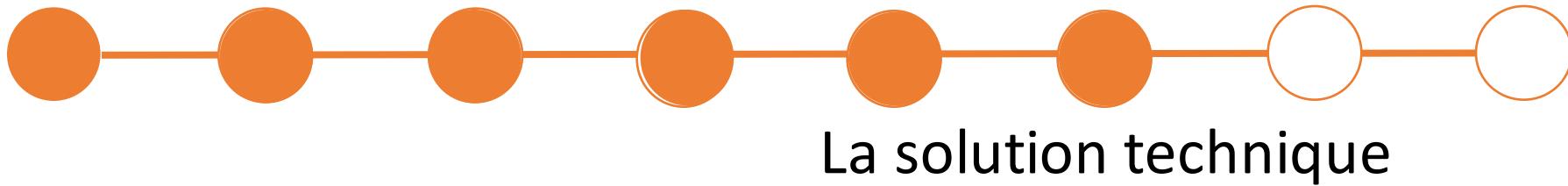


Les livrables

Organigramme
des tâches



Document note de cadrage



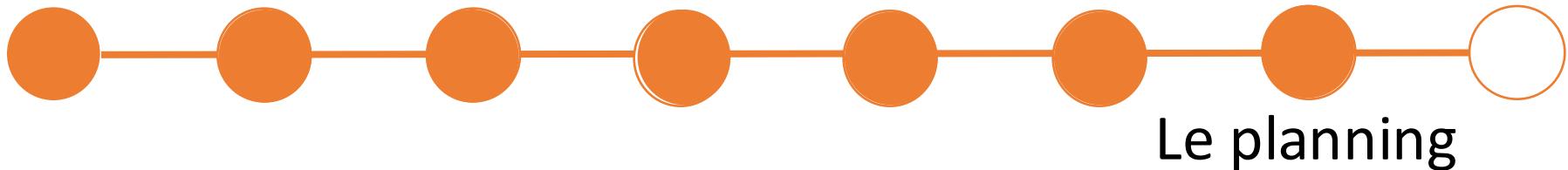
Utiliser un CMS ou un framework

Permet de définir les moyens , les ressources nécessaires pour la réalisation du projet

/!\ Attention /!

Il faut toujours justifier vos choix techniques

Document note de cadrage



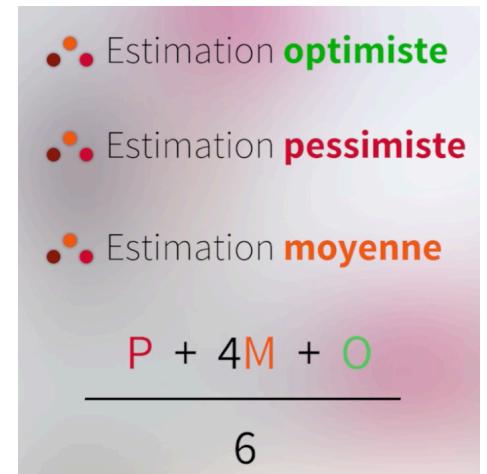
Ex: La formation du client

Tâches	Ressources humaines	Ressources matérielles	Coût	Durée
1. Sélectionner les formateurs				
2. Rédiger un book	2 Consultants	1 Logiciel	Salaires	2 x 10 jours
3. Sélectionner les stagiaires				
4. Voir les disponibilités				
5. Trouver la salle de formation				
6. Trouver des PC				

Planning poker



3-Point estimating



Document note de cadrage



Le budget

1

TJM

Coût d'une ressource humaine



Nombre de jours x tarif journalier



Salaire brut annuel + Quote part

220

2

Temps estimé

Planning poker



3-Point estimating

• Estimation **optimiste**

• Estimation **pessimiste**

• Estimation **moyenne**

$$P + 4M + O$$

6

La proposition commerciale

Proposition commerciale

- CONTEXTE & OBJECTIFS
- UTILISATEURS DU SITE
- SOLUTION TECHNIQUE
- ARBORESCENCE PROPOSÉE
- DETAIL DE LA PRESTATION
- PLANNING
- DEVIS
- EQUIPE PROJET
- L'AGENCE

Exercice

Scénario

Vous êtes une jeune agence web, la ville dans laquelle vous êtes vous a contacté web pour promouvoir les activités culturelles grâce à un site web.

On vous demande de créer un site qui respecte visuellement l'identité de la ville avec un certain nombre de fonctionnalités. La ville souhaite être en mesure de mettre à jour le contenu de son site sans avoir à faire appel à un prestataire dans le futur.

Le cahier des charges

- Présentation de l'entreprise
- Les objectifs et cibles du site
- Besoins fonctionnelles
- Spécifications fonctionnelles
- Arborescence du site
- Charte graphique

Les objectifs et cibles du site

Pour	<i>qui sont les utilisateurs finaux ?</i>
qui	<i>quel est leur besoin/souhait principal ?</i>
[votre projet] est	<i>quelle est la nature du projet ?</i>
qui permet	<i>quelle est la principale fonctionnalité du projet ?</i>
à la différence de	<i>quelle est la concurrence existante ?</i>
[votre projet]	<i>quelle est la valeur ajoutée du projet ?</i>

Besoins fonctionnelles

- Votre site comprend-t-il une boutique en ligne ? Si oui, essayer de préciser les modes de livraison et de paiement envisagés, la présence de fonctionnalités de cross-selling, ...
- Doit-il y avoir un espace client sécurisé par mot de passe ?
- Souhaitez-vous un back office de suivi d'activité ? Précisez les besoins en termes de droits d'administration, illustrez vos processus métiers par des schémas
- Votre site doit-il intégrer un moteur de recherche interne ? Un blog ? Un module d'inscription newsletter ?
- ...

Spécifications fonctionnelles

TEMPLATE «DÉTAIL D'UNE ANNONCE »

OBJECTIF

Définir l'objectif du template ici

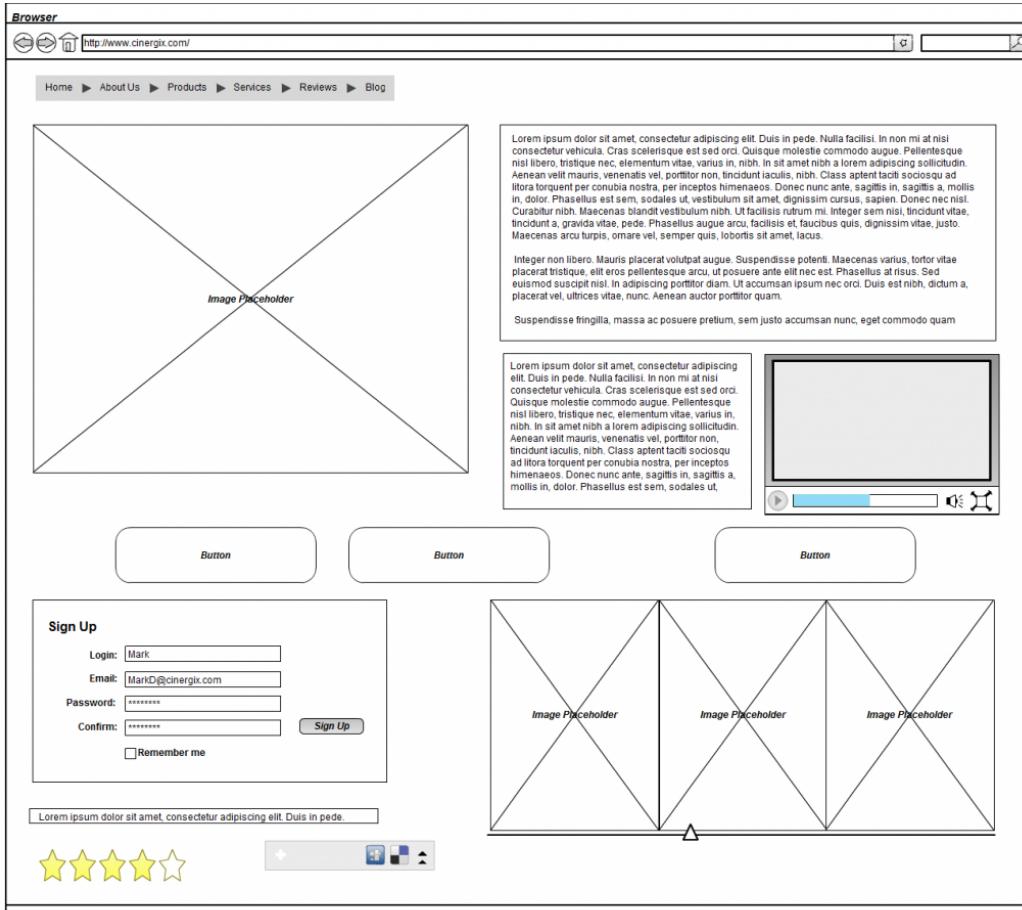
WIREFRAME(S)

Inclure wireframe(s) représentant les éléments du template ici

DESCRIPTION FONCTIONNELLE

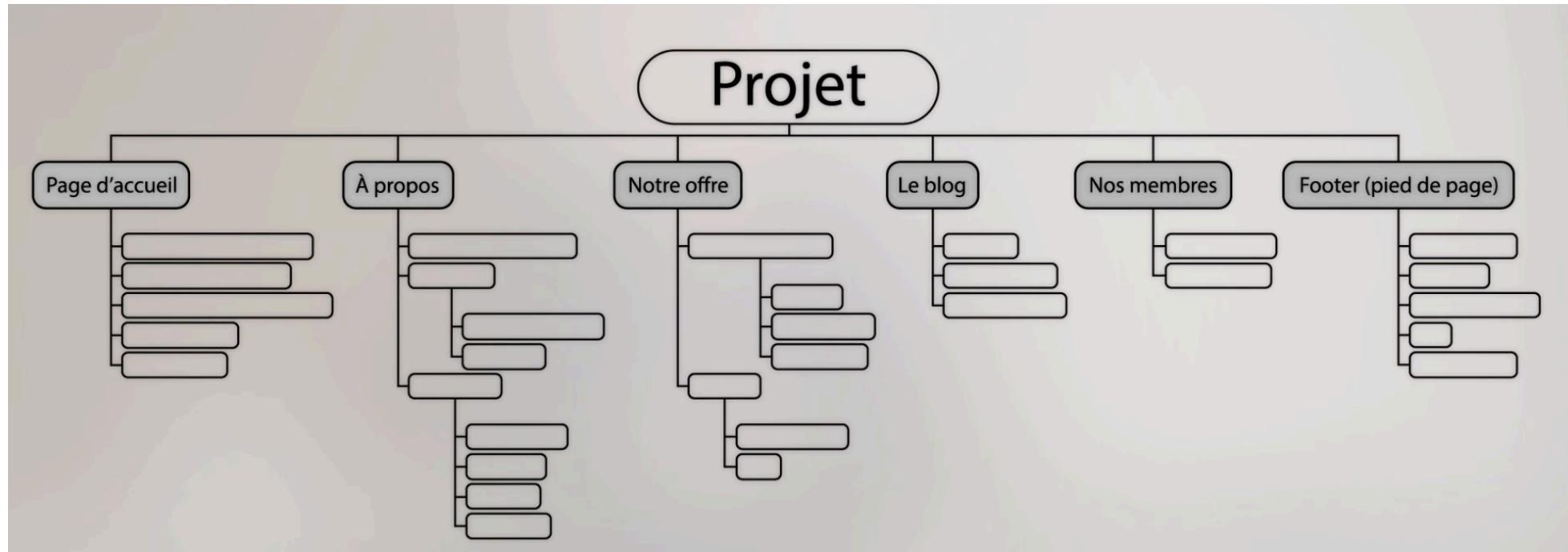
Rédiger description fonctionnelle du template ici

Wireframe



<https://mockflow.com/>

Arborescence du site



Charte graphique

PALETTE



<https://color.adobe.com/fr/>

TYPOGRAPHIE

Lobster
a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t
A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T

JOSEPHINE
A B C D E F G H I J K L M N O
A B C D E F G H I J K L M N O P

NICKAINLEY
A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

<https://fonts.google.com/>

Les outils

Outils de planification

- Microsoft Project
- Oracle Primavera

Outils pour la rédaction

- Microsoft word
- Google doc

Certains documents comme des devis, des audits ou autre ont une même base, il est donc conseillé de réaliser des Templates pour ne pas recommencer de zéro à chaque fois.

Outils de présentation

- Microsoft power point
- Prezi
- Apple keynote

Outils de collaboration

- Slack
- Trello
- Google drive