

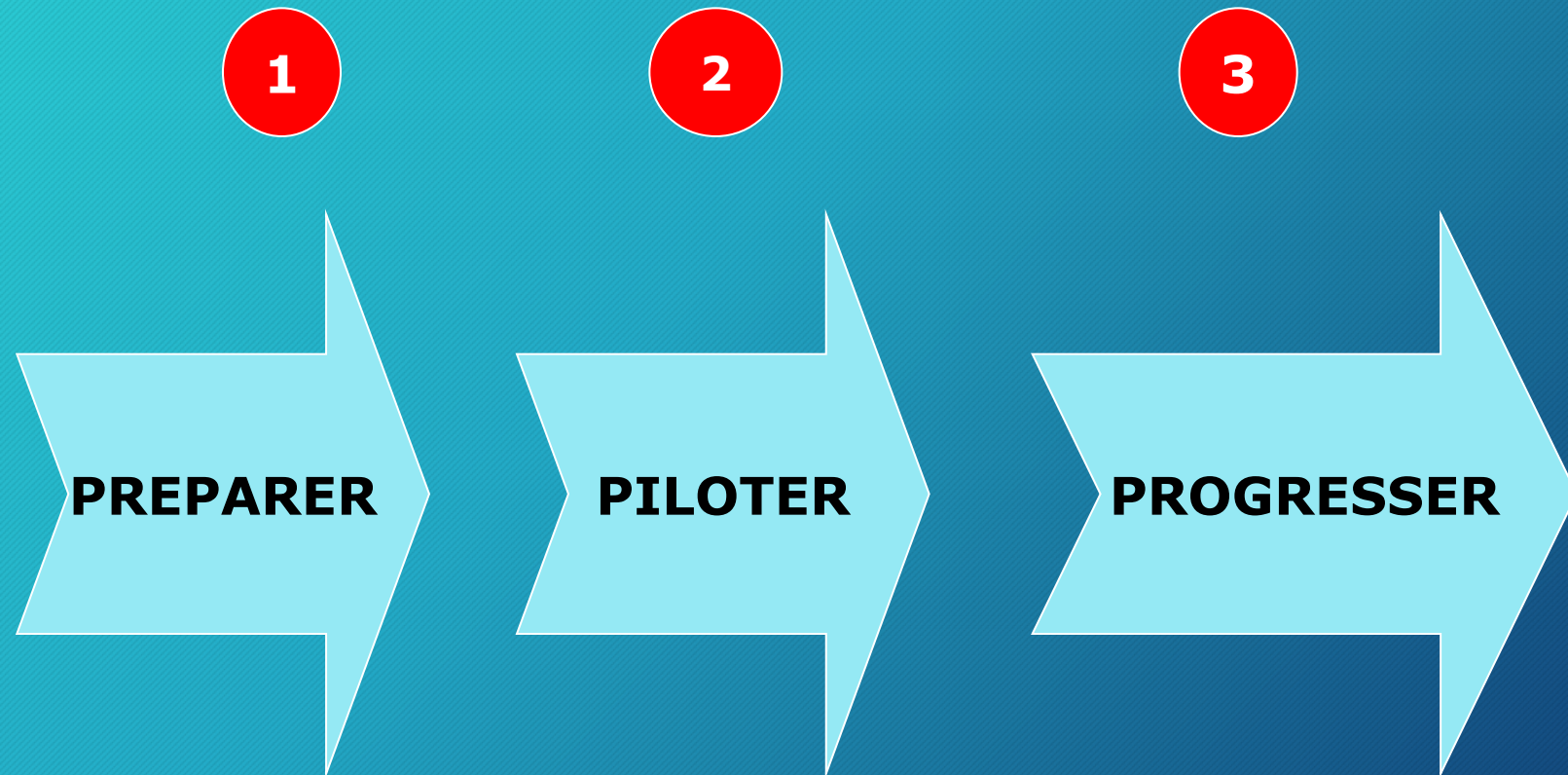
La gestion de projet

N°2

Novembre 2017

Sophie PAUL

LA METHODE DES 3 P



Etude de cas 1 : Le drive

- La « grande surface en ligne »
- Une grande enseigne (de type Auchan, Leclerc, Carrefour...) souhaite se lancer dans un nouveau mode de distribution, le drive. Vous êtes sollicité(e) comme chef de projet.
- Quels questionnements préalables ?
- Quels études préalables ?

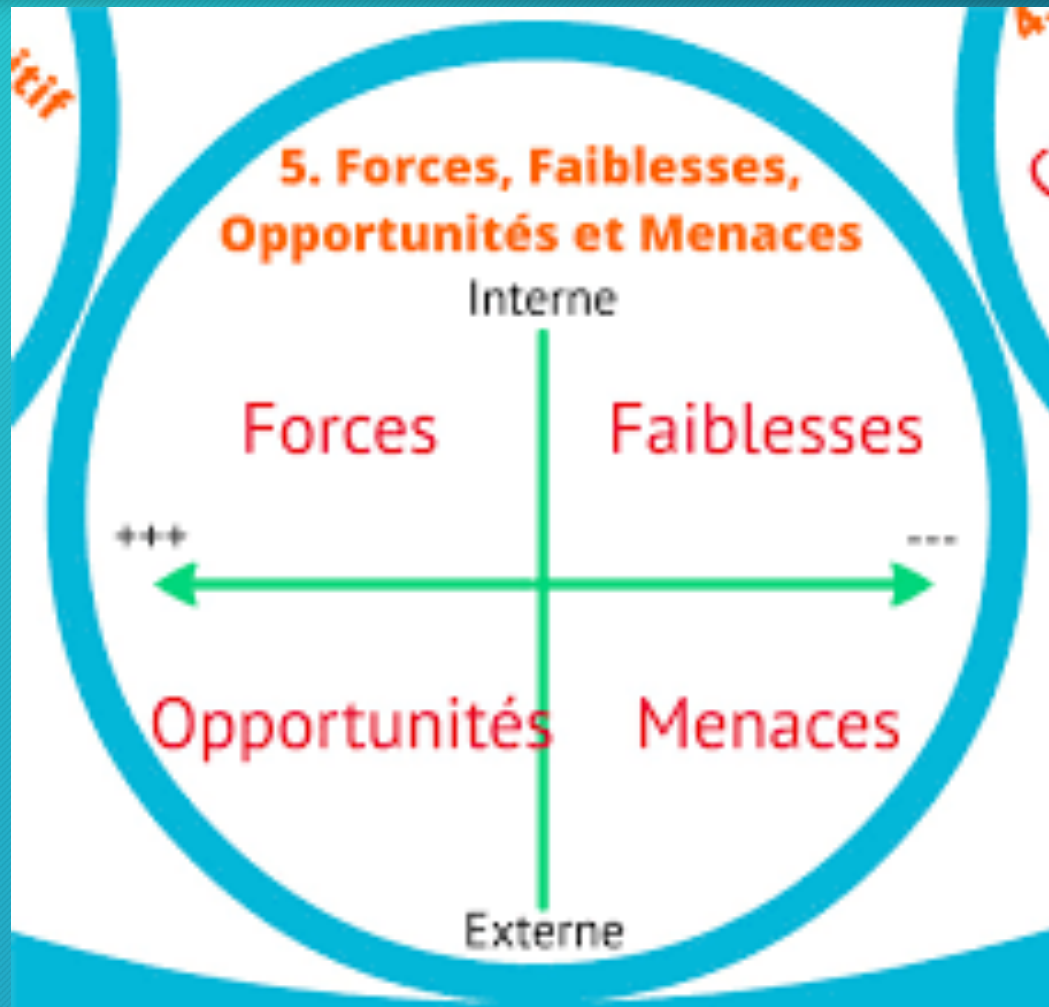
1^{ère} question à se poser : les enjeux

- **Pourquoi** souhaite t'on réaliser ce projet ?
- Quels enjeux dans le contexte de l'entreprise ?
- Quels analyses sont nécessaires au préalable pour commencer à travailler sur le projet ?

1 - Analyse stratégique

- Analyse du marché
 - Nombre de drives déjà existants, marque...
 - Lieux d'implantation des drives existants...
 - Type de clientèle, cible (clientèle de centre ville, de périphérie...)
 - Analyse SWOT (de l'anglais strengths (forces), weaknesses (faiblesses), opportunities (opportunités), threats (menaces)) du projet
- Apport de la valeur : comment se démarquer ?
 - Quelles idées proposer ?
 - Qui peut vous aider ?

Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces



2 - Analyse du processus (cheminement pour une commande)

- Du côté du client et/ou du côté de l'enseigne
 - Création du compte client (numéro d'identification)
 - Saisie des informations personnelles
 - Validation

- Choix des articles (+ quantités)
- Validation du panier (gestion des stocks)
- Choix de la date et de l'heure de retrait (planification, organisation du travail)
- Paiement (sécurisation du mode de paiement)

3 - Analyse fonctionnelle

- Aspect Ressources Humaines : quels sont les différents métiers du « drive » ?
- A – les métiers de la distribution
 - Chaîne d'approvisionnement
 - Opérateurs de livraison
 - Gestionnaire de stock
- B – les métiers de l'information
 - Analyste en charge de l'ingénierie des processus
 - Gestionnaire des données
 - Développeur, webmasters, designers web...
 - Gestionnaires de l'infrastructure réseau, serveurs...
 - Hot-liners, techniciens de maintenance informatique

4 - Analyse applicative

- Quelles sont les applications de type « front office »
 - Site internet marchand
 - Application mobile
- Quelles sont les applications de type « back office »
 - Logiciels internes de type ERP (Enterprise Resource Planning)
 - Gestion des plannings
 - ...

5 - Recueil d'informations

- Recenser les principales données utiles :
 - Données clients : identifiant client, nom du client, prénom, adresse...
 - Données factures : n° de facture, Date, Identifiant client, montant TTC...
 - Données lignes de facture : n° de facture, liste des produits, quantité...
 - Données liées au produit : référence produit, quantité en stock, prix unitaire, prix au Kg...

6 - Analyse des évolutions technologiques

- Les NTIC incontournables
 - Bornes d'accueil pour les clients
 - Douchettes portatives pour le personnel en contact avec le client
- Les NTIC possibles qui seraient stratégiquement différenciatrices de la concurrence

2^e question à se poser

- Préciser l'objectif final avec méthode
- **Méthode SMART**
- Spécifique : clairement défini
- Mesurable avec des indicateurs
- Atteignable (risques ?)
- Réaliste avec le respect des ressources
- Temporel (date de fin du projet)

Qu'est ce qu'un indicateur ?



Il sert au pilotage du projet.

Exemple :

- Respect des échéances et du calendrier prévisionnel
- Nombre de clients ayant passé commande dans le mois d'ouverture
- Suivi du nombre de client
- Suivi du panier moyen

SMART

- S : Lancer un drive pour l'enseigne X
- M : Capacité à respecter le délai final et la qualité attendue
- A : Atteignable si tous les intervenants ne prennent aucun retard
- R : Réaliste et réalisable, accepté par l'équipe en charge du projet
- T : Lancement pour le 1^{er} février 2018