le pilotage PROJET

CLARANS consulting

EPF ÉCOLE D'INGÉNIEUR-E-S

UN PROJET, C'EST AVANT TOUT…

L'EXPLORATION DU CHAMP DES POSSIBLES

Dans leurs recherches de compétitivité ou d'avantages concurrentiels, les organisations sont confrontées en permanence à une remise en cause de leurs pratiques et de leurs modèles organisationnels.

© Clarans consulting

UN PROJET, C'EST AVANT TOUT…

L'EXPLORATION DU CHAMP DES POSSIBLES

BUSINESS STORY

ROUTES DE LA SOIE :
LE PLAN DE PÉKIN POUR DOMINER LE MONDE

La Chine n'est pas au mieux de sa forme. Mais elle poursuit son ambition: retrouver, d'ici à 2050, la place centrale qu'elle estime être la sienne dans le monde. Un gigantesque programme d'infrastructures en Europe, en Asie centrale et en Afrique, vise à sécuriser ses échanges et à contrôler les mers. L'Inde et la Russie s'inquiètent.

Par Michel De Grandi

Sale temps pour Pékin. La croissance est au plus bas depuis vingt-cinq ans. Les Bourses tanguent. L'air est irrespirable. Le pays est désormais trop cher pour être l'atelier du monde, pas encore assez riche pour vivre de la consommation de ses classes moyennes. Qui commencent à s'interroger sur le modèle…

Mais, dans les étages les plus élevés du pouvoir, on voit plus loin. Au-delà de ces difficultés nécessairement conjoncturelles. On y pense à l'horizon 2050. La République populaire de Chine, créée le 1er octobre 1949, soufflera alors ses 100 bougies. Et, c'est une certitude pour ses dirigeants, elle aura à cette date retrouvé dans le monde le lustre et la suprématie qui étaient les siens jusqu'au XIXe siècle. Et qu'elle n'aurait jamais dû perdre.

L'un des éléments essentiels de la reconquête est un vaste plan de maillage logistique, terrestre et maritime, qui doit à la fois sécuriser l'approvisionnement en ressources et favoriser les exportations. Cette stratégie porte un nom qui colporte son lot de fantasmes aux oreilles occidentales: les Nouvelles Routes de la soie.

Dans l'inconscient collectif, ces routes évoquent les mythiques caravanes de marchands d'épices, de jades, de porcelaines, de soies ou de laques qui, jadis, passaient par Samarcande. Ces axes commerciaux ont été doublés de

Tous droits réservés à l'éditeur

IFRI 7014976400507

17 fév. 2015
Pierre Chapdelaine

Écoutez | J'aime 1 | Tweeter

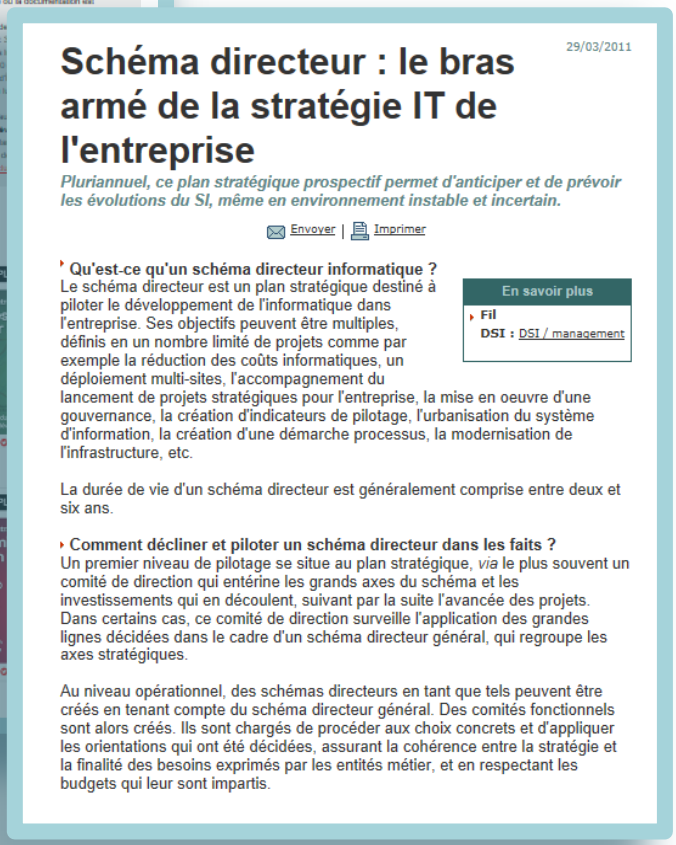
État-Région : d'ici 2020, 7,3 milliards d'euros d'investissements publics

Le nouveau Contrat de plan permet de programmer les projets qui, durant six ans, mobiliseront l'État et la Région. L'accent est mis sur les transports et les mobilités.

Quel sera le visage de l'Ile-de-France en 2020 ? Quels seront les moyens développés pour faciliter la vie des Franciliens, leurs déplacements, la qualité de leur environnement, leur emploi ? Toutes ces questions sont au cœur du nouveau Contrat de plan Etat-Région qui vient d'être signé, ce lundi 16 février, par le Premier ministre Manuel Valls et le président de Région Jean-Paul Huchon. Quelques questions / réponses pour éclairer les enjeux de ce contrat de plan.

Un contrat de plan, c'est quoi ?

C'est un rendez-vous important dans la relation entre l'Etat et les Régions, instauré par la loi sur la réforme de la planification du 29 juillet 1982. Depuis cette date, cinq contrats de plan se sont succédé. Ce contrat de plan 2015-2020 est donc le 6e. Ce document, qui permet de préparer l'avenir et de répartir les moyens engagés par l'Etat et les Régions, est donc un vaste programme d'investissements qui accompagnera les priorités du Sdrif (Schéma directeur de la région Île-de-France). Il offre un cadre de stabilité et de lisibilité des investissements publics sur le territoire francilien.



29/03/2011

Schéma directeur : le bras armé de la stratégie IT de l'entreprise

Pluriannuel, ce plan stratégique prospectif permet d'anticiper et de prévoir les évolutions du SI, même en environnement instable et incertain.

Envoyer | Imprimer

En savoir plus
Fil
DSI : DSI / management

Qu'est-ce qu'un schéma directeur informatique ?
Le schéma directeur est un plan stratégique destiné à piloter le développement de l'informatique dans l'entreprise. Ses objectifs peuvent être multiples, définis en un nombre limité de projets comme par exemple la réduction des coûts informatiques, un déploiement multi-sites, l'accompagnement du lancement de projets stratégiques pour l'entreprise, la mise en oeuvre d'une gouvernance, la création d'indicateurs de pilotage, l'urbanisation du système d'information, la création d'une démarche processus, la modernisation de l'infrastructure, etc.

La durée de vie d'un schéma directeur est généralement comprise entre deux et six ans.

Comment décliner et piloter un schéma directeur dans les faits ?
Un premier niveau de pilotage se situe au plan stratégique, *via* le plus souvent un comité de direction qui entérine les grands axes du schéma et les investissements qui en découlent, suivant par la suite l'avancée des projets. Dans certains cas, ce comité de direction surveille l'application des grandes lignes décidées dans le cadre d'un schéma directeur général, qui regroupe les axes stratégiques.

Au niveau opérationnel, des schémas directeurs en tant que tels peuvent être créés en tenant compte du schéma directeur général. Des comités fonctionnels sont alors créés. Ils sont chargés de procéder aux choix concrets et d'appliquer les orientations qui ont été décidées, assurant la cohérence entre la stratégie et la finalité des besoins exprimés par les entités métier, et en respectant les budgets qui leur sont impartis.

© Clarans consulting

au SOMMAIRE

1 le schéma DIRECTEUR

2 le pilotage de PROJETS

3 étude de CAS

partie 1

le schéma DIRECTEUR

Définition

La démarche

Le processus

Point de vigilance

LE SCHÉMA DIRECTEUR

DÉFINITION

Le schéma directeur a pour but de **donner les orientations stratégiques de manière prospective** afin de définir de manière « macro » l'articulation de la réalisation des principaux objectifs dans le temps.

© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

DÉFINITION

Il permet de **définir des priorités** en termes d'exécution des projets et de **donner une visibilité** sur les ambitions de l'organisation.

© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

DÉFINITION

Il est élaboré par un **Comité Directeur** (ou Comité stratégique) regroupant les représentants de la direction générale de l'organisation.
Le **Comité Directeur** représente donc la Direction générale de l'organisation pour l'ensemble des projets.

© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

DÉFINITION

Il sert à diffuser l'ensemble des mouvements nécessaires pour **permettre l'évaluation, la quantification et l'organisation des processus** à mettre en œuvre pour apporter les changements à un système.

© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

DÉFINITION

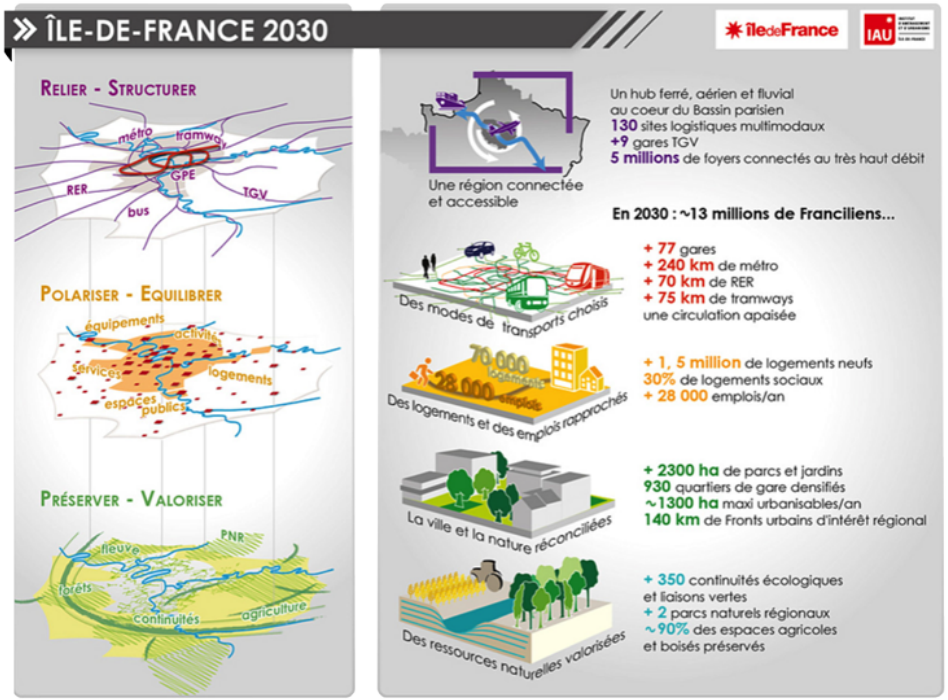
Ce document structurant sert surtout aux chefs de projets et/ou de départements qui dans leurs quotidiens opérationnels ont besoin d'identifier les moyens d'arriver à une conclusion d'un problème sans obérer la bonne réalisation des autres projets.

© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

LA DÉMARCHE

Les principales étapes d'un schéma directeur consistent à prendre en compte la stratégie de l'organisation, à effectuer un bilan de l'existant, à exprimer les besoins, à définir des priorités, à élaborer des scénarios cibles et à définir un plan d'actions pour atteindre la cible retenue.



© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

LA DÉMARCHE

1

ANALYSE DE L'EXISTANT

- Analyse des structures organisationnelles, opérationnelles et fonctionnelles,
- Cartographie de l'existant en s'appuyant sur une démarche d'architecture des organisations,
- Définition des principes structurants (métiers) en tenant compte des objectifs a atteindre.

© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

LA DÉMARCHE

2

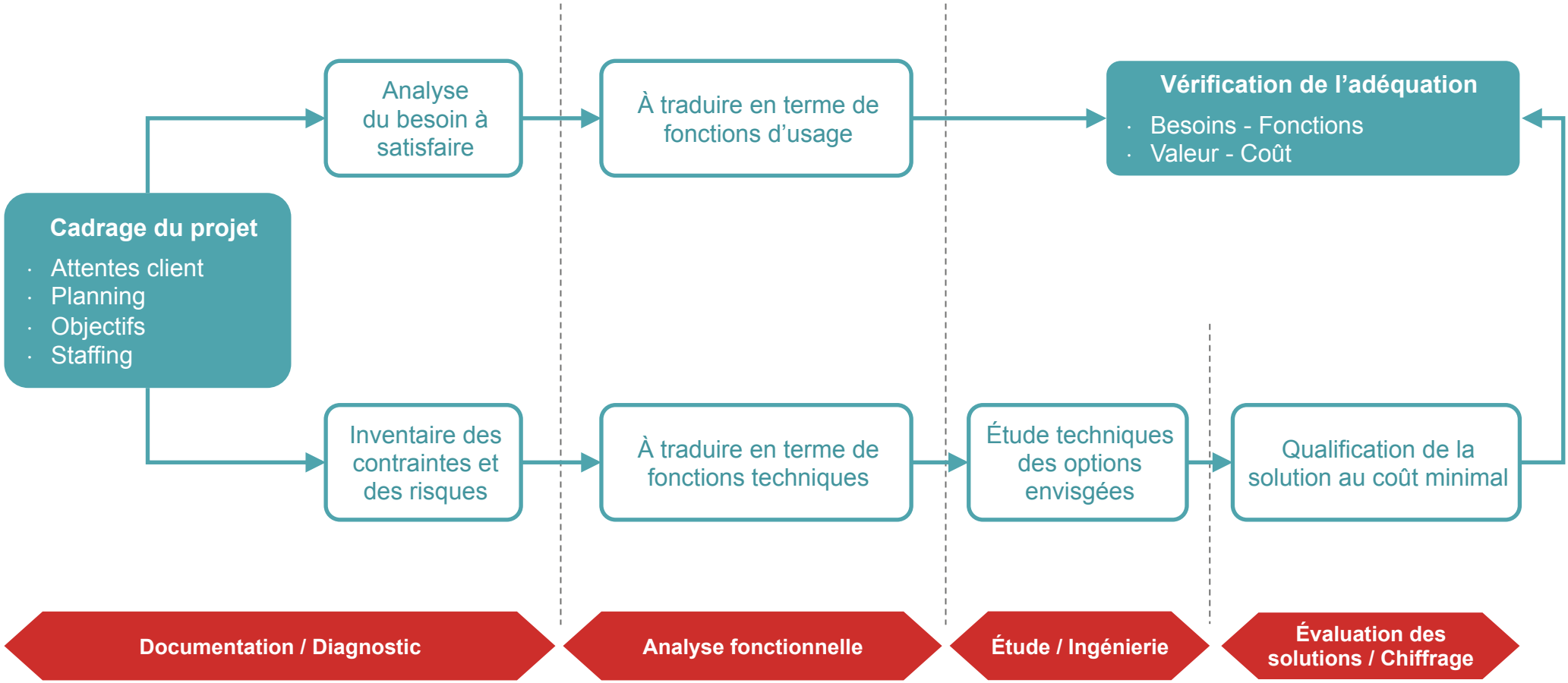
DÉFINITION DE LA CIBLE ET DE LA TRAJECTOIRE [timing]

- Élaboration des scénarii cibles (moyens humains, coûts d'investissement et récurrents, contraintes de mise en œuvre, …),
- Élaboration de la Roadmap projets globale intégrant la priorisation des étapes de la transformation et les risques associés (métiers/fonctions, organisationnels, et techniques),
- Définition du Macro Planning des projets à réaliser,
- Évaluation des aspects budgétaires des projets (coûts technologiques et de mise en œuvre, coûts liés au changement).

© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

LE PROCESSUS



© Clarans consulting

LE SCHÉMA DIRECTEUR

POINT DE VIGILANCE

L'inscription d'un projet dans un Schéma Directeur ne garantit cependant pas la bonne réalisation de l'ouvrage associé.
En effet, la terminologie du mot « projet » recouvre celle de l'intention, ce qui implique la notion de faisabilité, qui est une des étapes intermédiaires entre la réalisation du schéma directeur et le démarrage du projet.

© Clarans consulting

partie 2

le **pilotage** *de* **PROJETS**

L'approche projet

Le séquencement

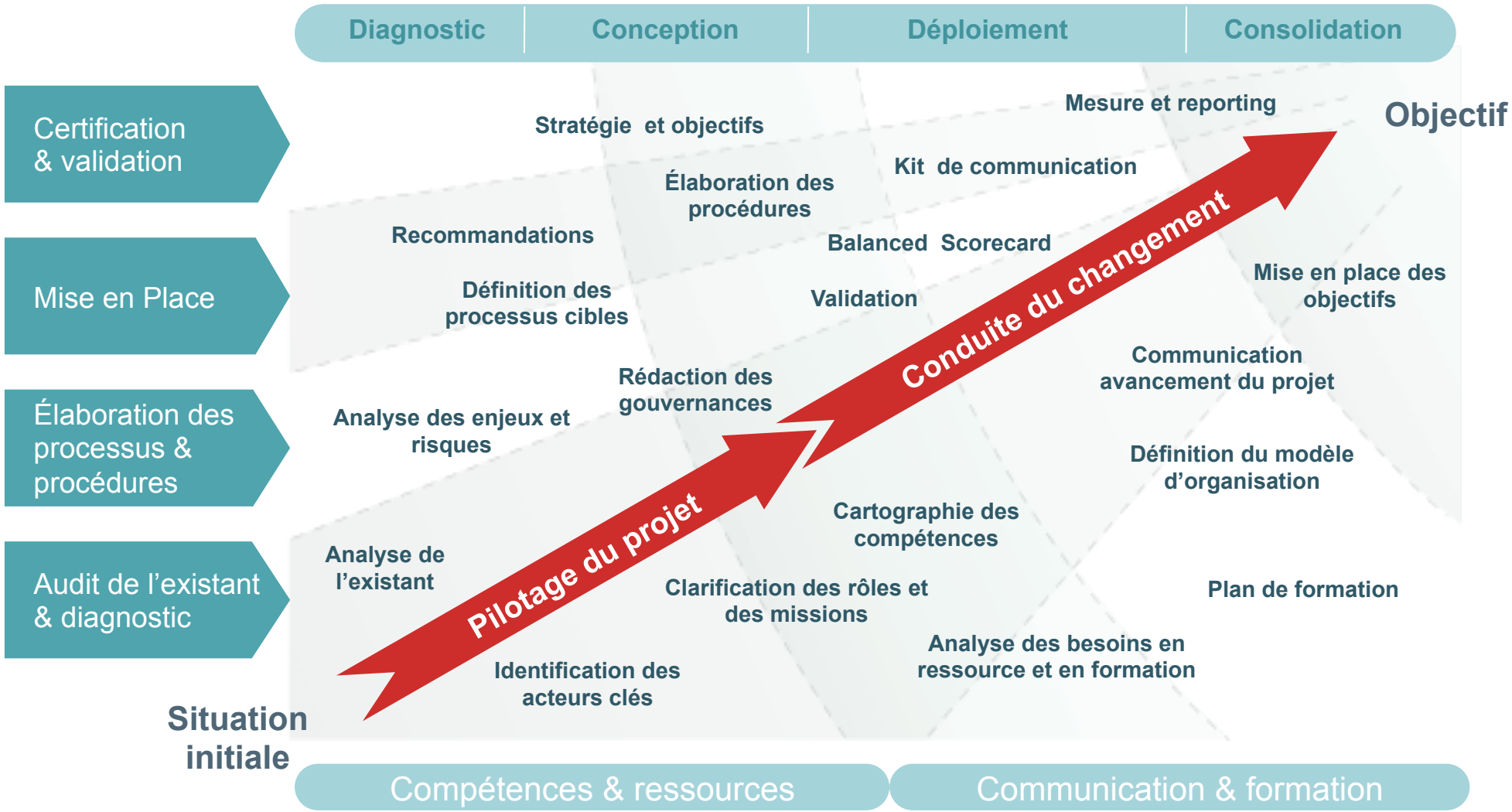
Note de cadrage

Outils & méthode de pilotage

Définition & prérequis

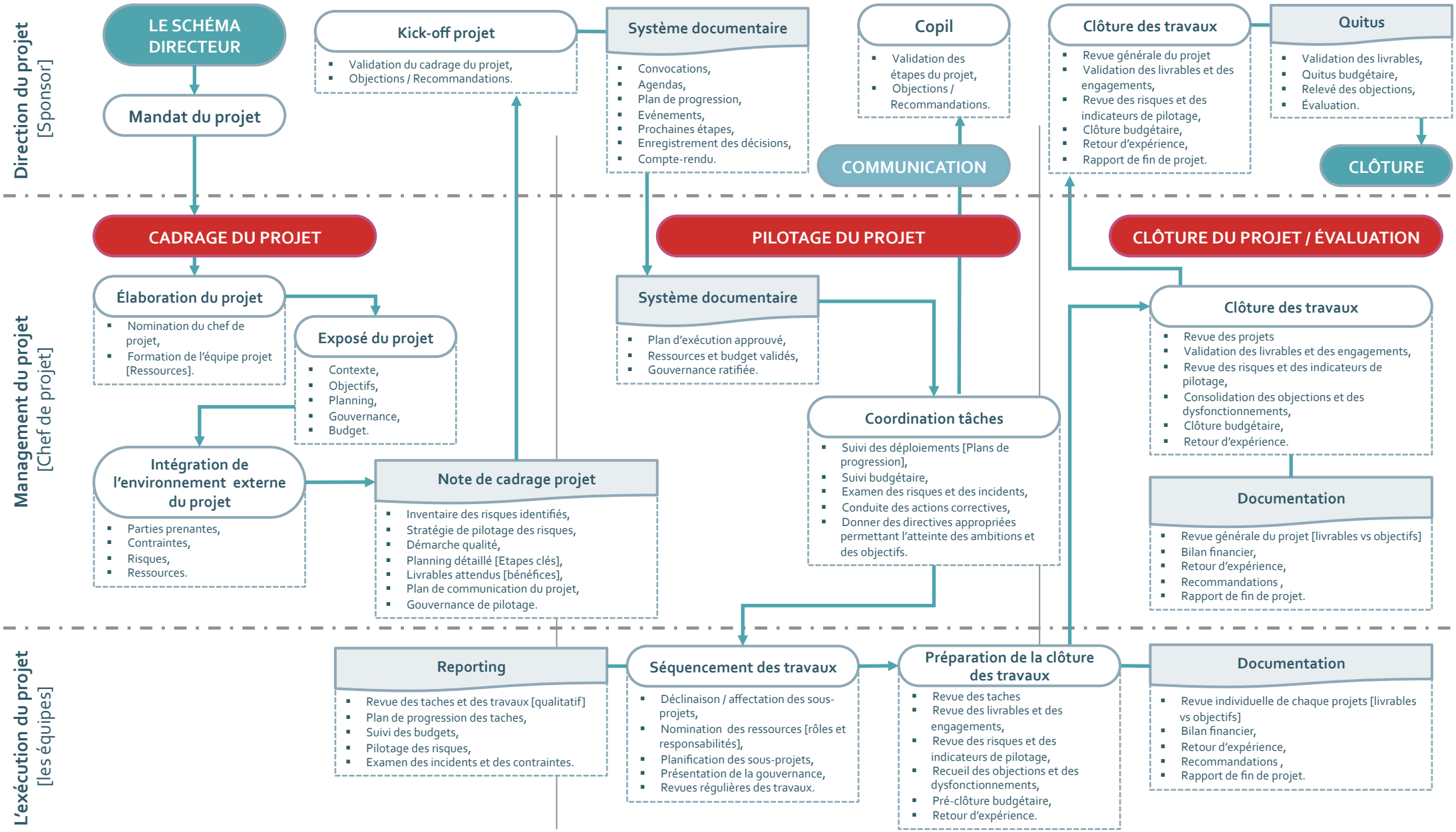
L'APPROCHE PROJET

CONDUIRE UNE DÉMARCHE PAS À PAS



© Clarans consulting

LE SÉQUENCEMENT



Événement Processus Document

© Clarans consulting

DÉFINITION ET PRÉREQUIS

LE CADRAGE-PROJET

- Processus visant à s'assurer de la validité du projet, que le périmètre est confirmé et que l'approche projet et les objectifs sont ratifiés.
- Il définit la gouvernance, l'organisation envisagée, les éléments du planning et de budget,
- Il présente l'inventaire des risques identifiés et leur mode de pilotage.

© Clarans consulting

DÉFINITION ET PRÉREQUIS

LA GOUVERNANCE

Définit le cadre organisationnel et le mode de management du projet *[rôles et responsabilités des acteurs, modes de communication].*

© Clarans consulting

DÉFINITION ET PRÉREQUIS

LE COMITÉ DE PILOTAGE [COPIL]

- Donne la direction générale du projet et arbitre les décisions essentielles tout au long du projet,
- Il est réunit très régulièrement avec toutes les informations lui permettant de valider la bonne progression du projet.

© Clarans consulting

DÉFINITION ET PRÉREQUIS

LE SÉQUENCEMENT [LE PLANNING]

Processus permettant au chef de projet de garantir au Copil du bon avancement du projet et de l'informer des séquences suivantes.

© Clarans consulting

DÉFINITION ET PRÉREQUIS

LA CLÔTURE DU PROJET

Seul le Copil a le pouvoir de confirmer que le projet est accepté et terminé ! Ou dans certaines conditions de le clore prématurément.

© Clarans consulting

DÉFINITION ET PRÉREQUIS

L'EXPÉRIENCE MONTRE QUE LES PROJETS ÉCHOUENT LORSQUE

- Les projets n'ont pas de raisons justifiables d'être lancés. Cette (ces) raison(s) doi(ven)t rester valide(s) et renforcée(s) tout au long du projet.
- L'environnement n'est pas scrupuleusement pris en compte [antériorité de projets similaires, contexte de l'entreprise].
- Les personnes concernées [les acteurs du projet et les parties prenantes] ne savent pas ce que l'on attend d'eux. D'où une nécessité de communiquer régulièrement.
- La planification et le séquencement des phases ne sont pas partagés. La planification permet de marquer des points d'étape aux intervalles clés du projet.
- Les risques [contraintes, freins au changement, conflits internes, contingentements] ne sont clairement pris en compte et revus régulièrement.
- Les méthodes et les démarches sont suivies sans remise en question [ou pas suivies du tout]. Chaque projet est unique et nécessite une adaptation permanente des méthodes et outils à l'environnement ou/et à la complexité du projet.

© Clarans consulting

LA NOTE DE CADRAGE

POURQUOI ?

?

RÉPONDRE AU QUESTIONNEMENT DE BASE :

- À quoi sert le projet ?
- Qui est le client et ses représentants ?
- Quels sont les enjeux, les objectifs et les étapes clés de la réalisation ?
- Quels sont les facteurs d'influence ?
- Quels sont les risques identifiés ?
- Quel est planning prévisionnel global estimé ?
- Quel est le budget alloué ?
- Quelle est la rentabilité attendue ?

© Clarans consulting

LA NOTE DE CADRAGE

POUR QUI ?

PERMETTRE À TOUTES LES PARTIES PRENANTES DE :

- Comprendre les objectifs et les étapes clés du projet,
- S'accorder sur les règles de fonctionnement [Gouvernance],
- Centrer les énergies et ressources sur les éléments essentiels au projet,
- D'utiliser un vocabulaire commun,
- Se mettre d'accord sur une organisation cohérente et reconnue.

© Clarans consulting

LA NOTE DE CADRAGE

SON CONTENU

- **Périmètre du projet**,
- **Les priorités** : les points indispensables, importants, en bonus, le superflu,
- **L'organisation** : Les rôles et les responsabilités,
- **Méthodologie projet** : description et ordonnancement des principales étapes du projet,
- **Les risques** : identifier les principaux risques [ceux qui peuvent altérer la bonne tenue du projet],
- **Les objectifs attendus** :
  - ✔ **Objectifs de qualité** : performances et résultats attendus par le client,
  - ✔ **Objectifs de temps** : les délais et contraintes liées au planning (Gantt),
  - ✔ **Objectifs de charge et de coût** : quel est le temps à consacrer sur le projet pour chaque acteur et à quel moment ? les coûts associés
  - ✔ **Objectifs de communication** : comment, quand et quoi communiquer ?
  - ✔ **Objectifs technologiques** : quelles sont les technologies utilisées et les formations requises.

© Clarans consulting

OUTILS ET MÉTHODES DE PILOTAGE

1/ Un cadrage

CLARANS consulting	Fiche de Pilotage Projet	Réf : 1006-SIG-03 Version : 6 Date : 01/07/2017

Identification du projet		
Code projet : N° de Contrat : insérer un n° N/Réf : 0716-SIG-02 du 5 Juil 2016	***Titre du projet :*** **Conduite du projet de développement de l'Aener'Cube V3**	***Client :*** **SIGRENEA** Pépinière du Parc du Mouli 111 Bld Duhamel du Monceau 45166 Olivet Cedex
Type : **Pilotage de projet- Organisation**	***Chef de projet Clarans consulting :*** **Guy Elien** Directeur conseil Guy.elien@clarans-consulting.com	***Chef de projet Client :*** **Jérôme Valette** Directeur Général Jerome.valette@sigrenea.com

Description du projet :

SigrénEa, entreprise innovante de la région Orléanaise fondée en 2009 sur la base d'un constat simple et concret : éviter les débordements des containers publics de déchets, s'est spécialisée sur le marché de l'optimisation de la collecte des déchets en points d'apport volontaire.

Grâce à sa sonde de mesure du remplissage et son logiciel de télémesure, elle a su s'implanter dans de nombreuses collectivités, dans les grands groupes collecteurs de déchets et chez clients industriels.

Nous avons été mandatés par la Direction Générale de l'entreprise afin d'accompagner le développement et l'industrialisation de la version 3 de son capteur « Aener'Cube »

L'approche retenue intègre l'atteinte des objectifs suivants :

I. Le pilotage des différentes étapes de la Maîtrise d'Ouvrage du projet et la gestion des interfaces internes et externes pour une mise sur le marché de la nouvelle solution au 1° Juillet 2017,
II. Le développement d'une démarche Design To Cost permettant d'atteindre un coût objectif de 95 € l'unité,
III. Le transfert et la gestion de l'obsolescence de la V2.

Le séquencement du projet

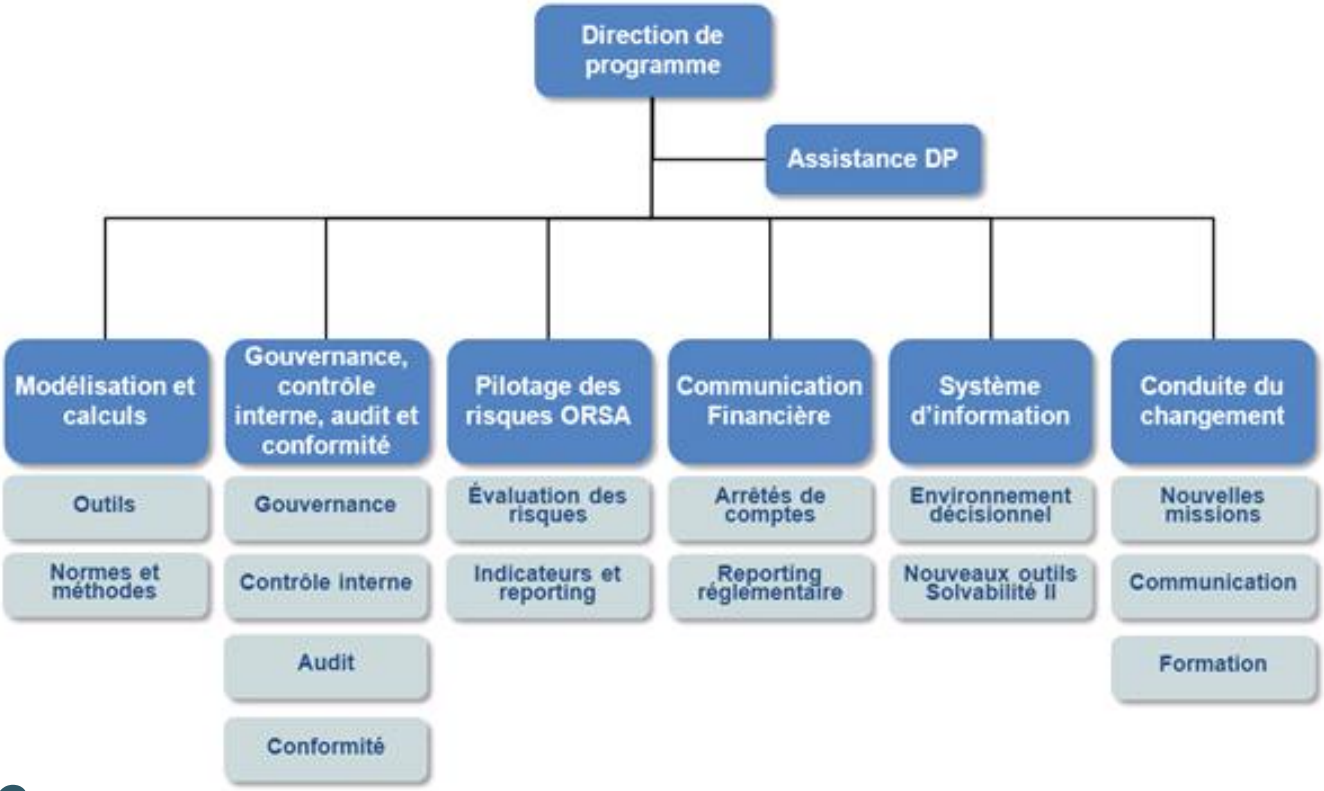
1. L'ordonnancement du projet,
2. L'analyse du marché des sondes de gestion du remplissage des containers de dépose volontaire,
3. La mise au point technique de la nouvelle solution
4. La définition et la réalisation des bancs de tests,
5. Le développement du produit,
6. La production [présérie] de la V3,
7. La mise en production de la V3.

Les livrables [Validés lors de la réunion du 28 Nov. 2016]

▪ Planning projet	28 Nov. 2016
▪ Formalisation des exigences techniques	14 Déc. 2016
▪ Note de cadrage du projet	10 Janv. 2017
▪ Rapport de l'étude de marché	6 Janv. 2017

© Clarans consulting

OUTILS ET MÉTHODES DE PILOTAGE



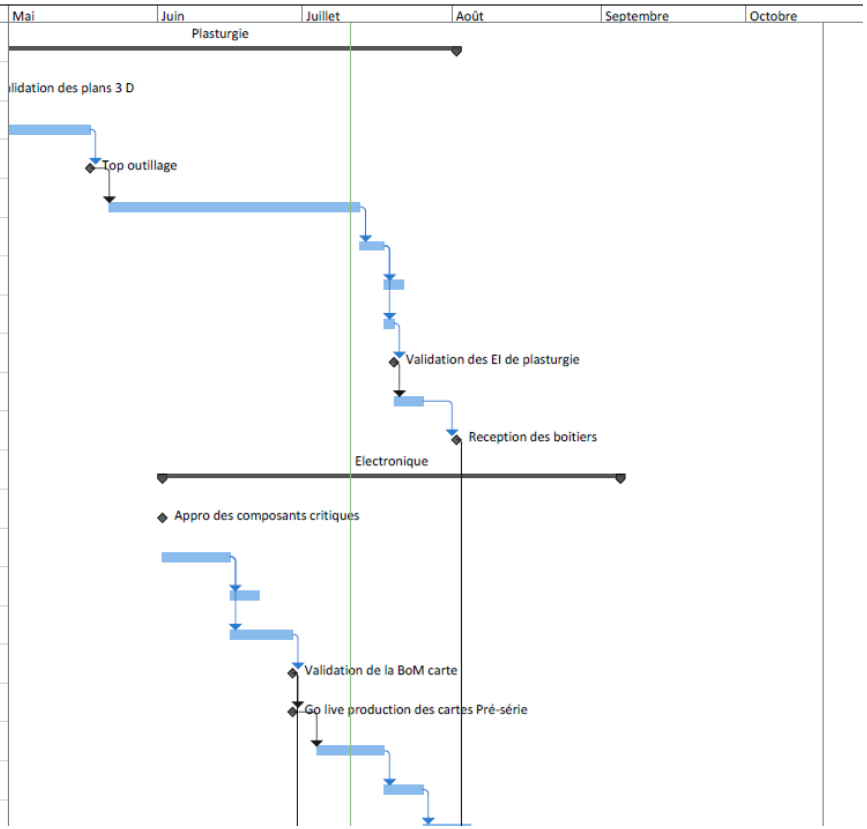
2/ Un organigramme

© Clarans consulting

OUTILS ET MÉTHODES DE PILOTAGE

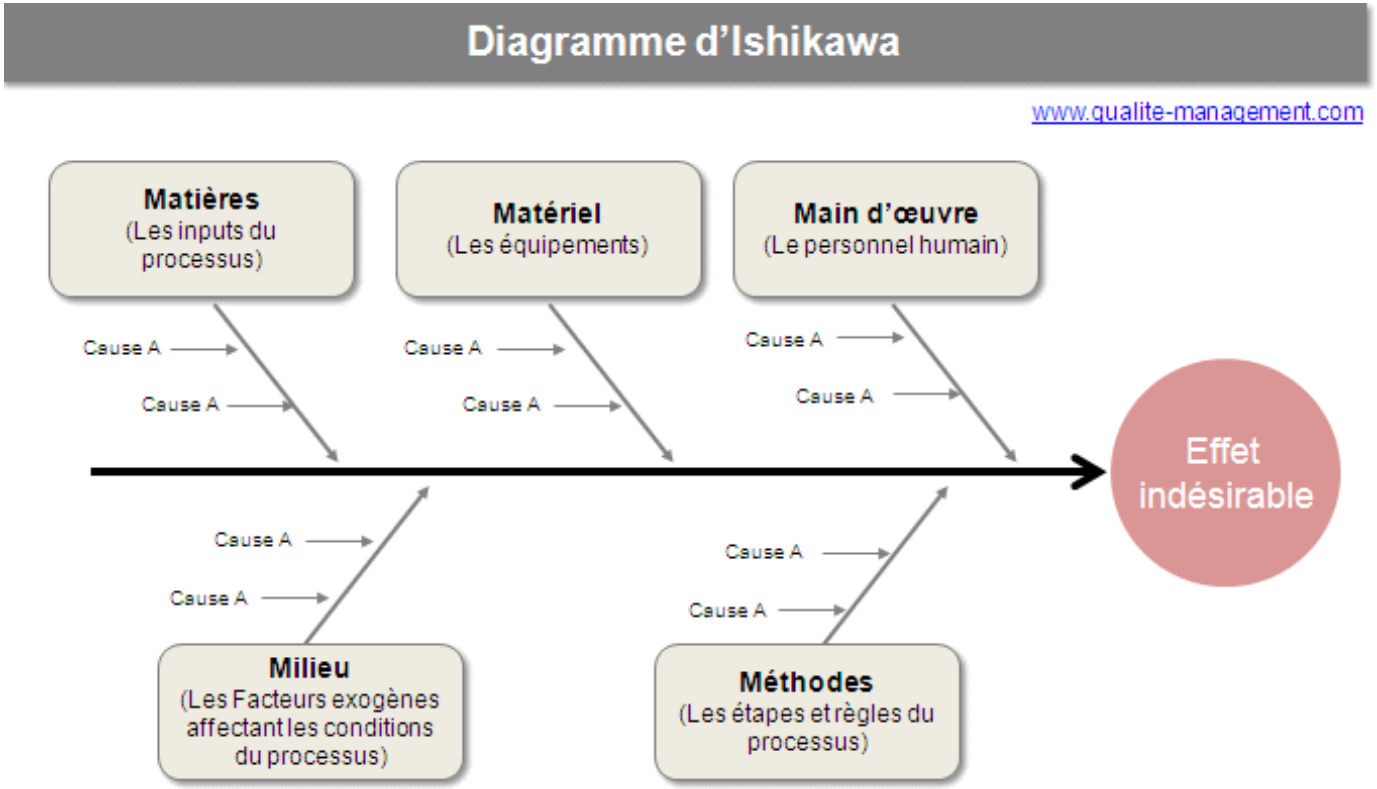
3/ Un planning

N°	Nom de la tâche	Début	Fin
1	**1 Plasturgie**	Mer 26/04/17	Mer 02/08/17
2	1.1 Validation des plans 3 D	Mer 26/04/17	Mer 26/04/17
3	1.2 Etude pièces et outillages	Mer 26/04/17	Mer 17/05/17
4	1.3 Top outillage	Jeu 18/05/17	Jeu 18/05/17
5	1.4 Réalisation outillage	Lun 22/05/17	Mer 12/07/17
6	1.5 Essais "Asie"	Jeu 13/07/17	Lun 17/07/17
7	1.6 Transfert outillages en Europe	Mar 18/07/17	Ven 21/07/17
8	1.7 Recpetion des EI chez SigrenEa	Mar 18/07/17	Mer 19/07/17
9	1.8 Validation des EI de plasturgie	Jeu 20/07/17	Jeu 20/07/17
10	1.9 Production de 200 pièces pré-série	Jeu 20/07/17	Mar 25/07/17
11	1.10 Reception des boitiers	Mer 02/08/17	Mer 02/08/17
12	**2 Electronique**	Ven 02/06/17	Lun 04/09/17
13	2.1 Appro des composants critiques	Ven 02/06/17	Ven 02/06/17
14	2.2 Schémas electroniques + Routage	Ven 02/06/17	Jeu 15/06/17
15	2.3 Lancement des devis carte	Ven 16/06/17	Mer 21/06/17
16	2.4 Validation routage	Ven 16/06/17	Mer 28/06/17
17	2.5 Validation de la BoM carte	Jeu 29/06/17	Jeu 29/06/17
18	2.6 Go live production des cartes Pré-série	Jeu 29/06/17	Jeu 29/06/17
19	2.7 Lancement des PCB [10 pièces]	Mar 04/07/17	Lun 17/07/17
20	2.8 Tests electroniques [conso W]	Mar 18/07/17	Mar 25/07/17
21	2.9 Dossier de fabrication de la carte	Mer 26/07/17	Ven 04/08/17



© Clarans consulting

OUTILS ET MÉTHODES DE PILOTAGE



4/ Des outils d'analyse

© Clarans consulting

OUTILS ET MÉTHODES DE PILOTAGE

5/ Un reporting

◊ **Situation à fin Juin 2017 :**

Le projet est rentré dans la phase finale de pré-production du boîtier Aener'Cube V3.
Des réunions de coordination projet ont été organisées les 15 et 22 Juin afin de renforcer la maîtrise des contraintes liées au lancement

- ✓ **Plasturgie** [Manuthiers] : A date, la production des moules se poursuit en Chine. Nous recevons des points d'avancement réguliers du fournisseur. Réception des EI prévue le 20 Juill. et des 200 u présérie le 10 Août,
- ✓ **Carte électronique** [3ZAIntech] : le dossier de fabrication et la BOM de la carte ont été livrés au 27 Juin, après résolution des problèmes techniques lors de l'étude du routage,
- ✓ **Modem EHS6** [Gemalto] : quelques difficultés de communication avec le fournisseur qui a largement traîné à nous confirmer ses délais. Réception de 50 u en S27 [3 au 7 juill.]
- ✓ **Capteur** [Pepperl & Fuchs] : une lettre de caution du Groupe nous a été demandée pour couvrir les règlements ! nous sommes toujours dans l'attente de la validation des délais de fourniture des 200 pièces nécessaires à la production présérie,
- ✓ **Piles** [Saft/Williamson] **:** L'optimisation des délais de 30 sem. du fournisseur a été pris en charge par J. Dufour. Nous devrions recevoir un lot de 1 600 piles pour le 25 Sept et 400 unités au 19 Nov. En tenant compte du stock initial d'Eiffage, nous sommes donc couverts sur le premier ~~quo~~ avec env. 3 000 unités.
- ✓ Le back-up d'une solution alternative à Saft/Williamson est à l'étude afin de se prémunir des délais très longs [30 sem.] imposés par ce fournisseur,
- ✓ **Joints d'étanchéité :** En cours de consultation
- ✓ **Composants électroniques :** tous les composants électroniques ont été commandés afin d'assurer la production des 200 premiers modules,
- ✓ **Banc de test** [Eiffage] : Nous restons dans l'attente de l'offre révisée du fournisseur suite aux différentes modifications demandées depuis la 1°0 approche du 17 Mai [Budget : 9 400 € - délai : 8 sem.]
- ✓ **Certifications** [Emitech] : Essais climatiques [IP 5 à 9] et climatiques programmés. Délais max : 8 jours
- ✓ **Valorisation du boîtier** : en cours.

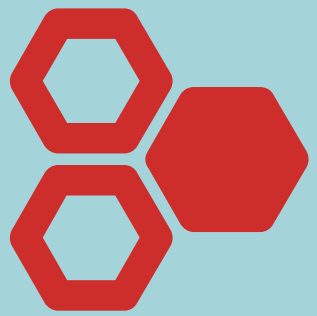
◊ Prochaines étapes

- ✓ Réunion de coordination projet le 3 Juill.
- ✓ Prochain Copil projet : en cours de programmation,
- ✓ Contractualisation des accords avec Gemalto,
- ✓ Finalisation du Cdc intégrateurs [lancement des consultations],
- ✓ Contractualisation du banc de test,
- ✓ Alignement du TCO du boîtier.

Jalons / Étapes clés		
Réf & Date de l'offre	1016-SIG-03 du 5 Nov. 2016	Nb de jours prévus : 32
Début du Projet :	7 novembre 2016	Nb de jours consommés : 35
Fin du Projet :	30 juin 2017	Avancement : 117 %

© Clarans consulting

partie 3



étude *de* CAS

Problématique

Retour d’expérience

Évaluation

Le projet

RETOUR D'EXPÉRIENCE

SUR DES PROJETS MENÉS À L'EPF

Des périmètres projets incompréhensibles pour des non-initiés:

- Contexte de l'environnement du projet flou,
- Les attentes [objectifs & livrables] peu clairs,
- Pas de macro-planning.

UN CADRAGE APPROXIMATIF !

- Des séquencements de tâches et des jalons curieusement absents.
- L'organisation [qui fait quoi, rôles et responsabilités] mal définie.
- Des processus [le comment] et les KPI [mesure d'avancement et de performance], laissés à l'appréciation de chacun.
- Le plan de com [vers le sponsor, les parties prenantes et l'entreprise] souvent optionnel.
- Les recommandations relatives à l'amélioration continue [ce qu'il faut faire après le projet] souvent absentes du débat.
- Des documents [rapports et présentations] clairsemés de fautes d'orthographe [destruction immédiate de la qualité des travaux].
- Les points bloquants et/ou raisons des retards rarement explicités.
- Des analyses de risques souvent absentes.
- Tout comme les éléments de synthèse/ conclusion des travaux réalisés.

© Clarans consulting

PROBLÉMATIQUE

CONTEXTE

A-Tout-Clean est une PME réalisant 120 millions de CA, qui a pour activité la location-entretien de linge professionnel dans le secteur privé.
Ses clients majeurs sont essentiellement des clients de proximité tels que l'hôtellerie, les maisons de retraite, la restauration, les salles de sport, les instituts de beauté, les coiffeurs et les cabinets de kinésithérapie qu'elle fournit en :

- Draps et alèses diverses
- Serviettes de toilette
- Blouses para médicales et uniformes
- Nappes, tabliers, serviettes et torchons
- Rouleaux d'essuie mains

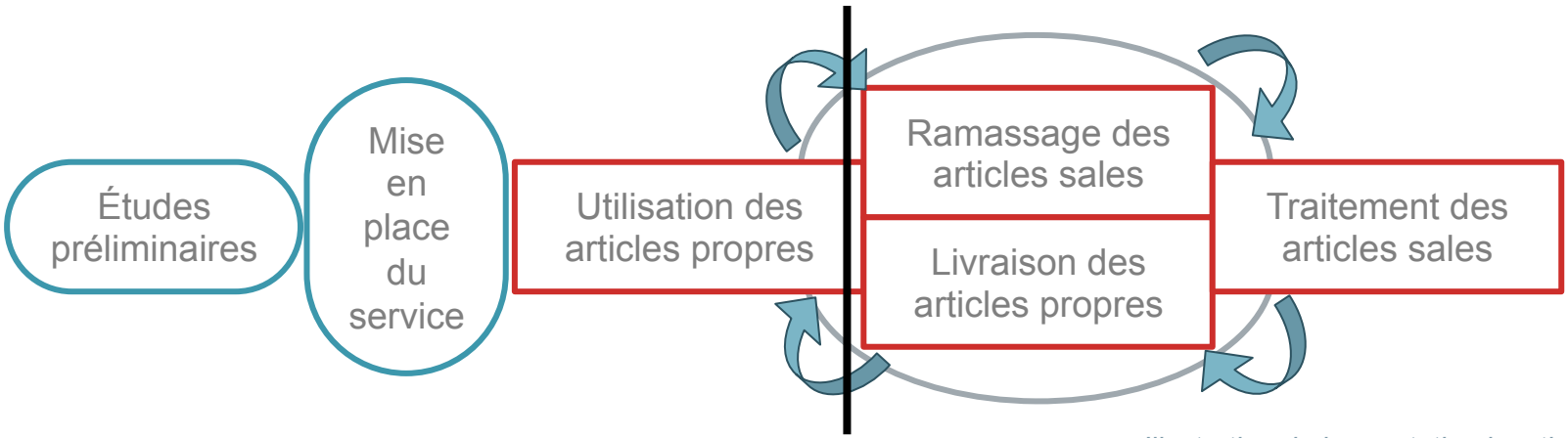


Illustration de la prestation location-entretien

© Clarans consulting

PROBLÉMATIQUE

L'entreprise a été créée il y a 9 ans, sur un marché qui reste très porteur.

Toutefois, la concurrence est présente et active. La tendance des prix du marché est à la baisse, certes faible, mais continue depuis plus de 2 ans.

Malgré une assez bonne rentabilité pour le secteur, celle-ci est tout de même en baisse depuis 3 ans, malgré une équipe commerciale active et efficace.

La direction a donc décidé de repenser son positionnement afin d'améliorer sa performance générale et son organisation après avoir réformé celle de ses ventes (l'amélioration de la performance logistique, ce sera pour plus tard).

© Clarans consulting

PROBLÉMATIQUE

DONNÉES DISPONIBLES

- La PME a réalisé en 2013, 120 millions d'euros de chiffre d'affaires et a une assez bonne rentabilité pour le secteur.
- Elle emploie 112 personnes.
- Elle utilise beaucoup de fournisseurs historiques (75), qui livrent à longueur de semaine, sans planning régulier et souvent sans préavis, des matériels divers.
- Le montant des dépenses d'achat s'élève à 85 millions d'euros, et ne cesse d'augmenter depuis 5 ans, d'environ 10% l'an.
- Les factures des fournisseurs s'entassent sur le bureau du comptable souvent débordé, et qui valide sans trop regarder, au fil de l'eau.
- D'un point de vue logistique, leurs camions qui livrent l'entrepôt ne sont pas toujours appropriés aux dimensions des surfaces de réception, ce qui au quotidien oblige à monopoliser du personnel qui doit décharger la livraison dans des conditions artisanales.
- La société A-Tout-Clean est propriétaire de son entrepôt dans lequel ses équipes (pluridisciplinaires) utilisent le matériel d'entretien (machines à laver, matériel de pressing, ...).
- Les camionnettes avec lesquelles A-Tout-Clean livrent ses clients et le stock de linge appartiennent également à l'entreprise.
- Comme l'activité se porte plutôt bien, l'entrepôt arrive bientôt à saturation et d'ailleurs on a du mal à y organiser les préparations de commande.
- Les périodes de plus forte activité sont les mois de mai à septembre, où il est encore plus difficile de satisfaire tous les clients et sans retard.

Nota : Les fonctions de production n'ont toujours pas été informatisées à ce jour.

© Clarans consulting

LE PROJET

TYPOLOGIE DE L'ÉTUDE

Il s'agit de proposer une démarche visant à adresser la problématique soumise afin de rendre ce projet fédérateur et attractif à l'ensemble des parties prenantes. Les étapes de la démarche auront été identifiées et documentées en justifiant les options retenues et défini les indicateurs de mesure permettant d'assurer à votre Direction Générale que le projet est sous contrôle et délivrera bien les objectifs attendus.

MÉTHODOLOGIE

L'ENTREPRISE AUJOURD'HUI : analyser la situation problématique actuelle.

- Formuler la problématique du projet proposé [le cadrage],
- Identifier les facteurs-clés de succès (maîtrise de l'information, maturité des parties prenantes, démarche collaborative…),
- Établir le diagnostic SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) en mobilisant les outils d'analyse appropriés.

LE PROJET DE TRANSFORMATION : anticiper la situation future, en formulant des hypothèses sur les éléments incertains et l'évolution probable de l'environnement :

- Structurer une démarche projet permettant de penser que le projet de transformation proposé est viable et réalisable en 6 mois.

© Clarans consulting

L'ÉVALUATION

MODALITÉS PRATIQUES

GROUPE DE 4 MAX !

UN TRAVAIL DE SYNTHÈSE rédigé, comprenant :

- **Un plan,**
- **Un cadrage projet avec** :
  - Les ambitions du projet,
  - L'organigramme du projet,
  - Les objectifs et les ambitions du projet,
  - L'identification des sous-projets [champ d'investigation, objectifs, organisation, livrables attendus],
  - Un planning projet,
  - Les risques identifiés.

UNE PRÉSENTATION PPT du groupe en défense du projet proposé

- **15 MN de présentation** [5 slides max !]
- **En plénière le : 23 NOV. 2017**

Tous les travaux me seront adressés sous format électronique
le 23 NOVEMBRE 2017 au plus tard !

© Clarans consulting

CLARANS
consulting

www.clarans-consulting.com

55 avenue Marceau 75116 Paris *Tél :* 01 56 60 59 06 *Fax :* 01 56 89 26 27