

Glamory



Innovation



Tom DUJOUR
Manon GIRAULT
Celine GUISE
Benjamin LAMAIRE
Gamze ATES

Auteur : Guillaume LAMORY



Glamory



Cadre du projet

Ce projet est réalisé lors d'un cours de Conduite de Projet.

Nous pouvons dire que c'est en situation d'enseignement ; sauf que nous jouons le rôle d'un cabinet de conseil nommé Glamory, nous sommes au plus proche d'une simulation d'étude de marché afin d'implanter une nouvelle gamme de produit pour l'entreprise Ritual.

Les objectifs du projet

Ce projet mêle jeu de rôle et simulation de création de projet à visée professionnelle.

Cela va nous permettre d'apprendre certains mécanismes comme établir des stratégies, réagir à certaines situations, faire naître une cohésion entre les membres du groupe, savoir la gérer et savoir travailler en équipe tout cela pour converger vers un but commun. C'est seulement via ce type de simulation que l'on peut réellement se rendre compte de la complexité de la création d'un groupe associé à un projet.

En effet, d'un point de vue managériale ce projet va nous permettre de faire l'hypothèse du travail d'un manager comme fixer les objectifs (utilisation des dead-line).

Une projet réalisé il est intéressant de s'intéresser à l'identification des différentes phases dans lesquelles le groupe est passé, voir si il y a eu des créations de zone d'incertitude, de naissance de leadership ou alors si il n'y a eu aucun changement psychologique.



Glamory



Limite Projet

L'étude à l'internationale n'est pas utile pour ce projet car l'avancement du marché de la bougie de gamme supérieure est plus ou moins important en fonction des pays et en fonction des régions mondiales autrement dit, elle nous apporte aucun intérêt vis à vis des objectifs de l'entreprise.

Nous allons procéder à la récolte des informations correspondant à l'étude de marché des bougies pour cela, nous ne jugeons donc pas utile de réaliser un PESTEL et un PORTER mais plutôt un diagnostic SWOT qui résume ces deux outils d'étude marketing. Le SWOT va nous permettre de segmenter, cibler et nous positionner sur le marché de la bougie.

Ce que nous allons faire :

- SWOT
- Récolte des infos
- PESTEL

Ce que nous n'allons pas faire :

- PORTER
- Étude de terrain

Limite Produit

Nous avons définis les limites de notre projet. Ainsi, se dessine les différentes étapes de notre projet.

Tout d'abord pour l'étape 1 qui est le lancement nous avons réalisé toutes les activités qui s'y associent.

Pour l'étape 2, le cadrage, nous avons réalisé le cadre du projet et établi un compte rendu de réunion. Cependant, nous avons décidé de ne pas réaliser de plan de communication.

Par ailleurs, concernant la troisième étape de planification, nous allons réaliser un planning.

Avant de procéder à l'étape 4, le pilotage où nous réaliserons la rédaction du tableau de bord et la tenue du journal de bord, bien que nous ne ferons pas de compte rendu puisque nous aurons une tenue régulière du journal de bord.



Le Budget du projet

Les coûts humains

Nous estimons qu'une personne, en vue de la charge de travail accomplie, doit-être rémunéré du montant du SMIC (1153€ par mois et par personne).

Autrement dit, nous sommes une équipe de 6 personnes, nous passerons environ 21h. Soit sur un montant de 173€ pour chacun d'entre nous.

Le coût humain du projet serait donc d'environ 520€.

Les coûts informatiques

Pour notre projet, nous utiliserons des logiciels tels que Word, Excel, ou PowerPoint. Mais également d'autres logiciels plus complexes tel que Photoshop, In Design, ou encore Illustrator.

Le probable coût informatique est difficilement définissable car nous n'allons pas nous servir de ces logiciels seulement pour ce projet ci.

Cependant, en prenant en compte le prix de la licence à acheter pour posséder ces suites, et en le ramenant à un coût horaire, nous pouvons faire l'hypothèse que ceci pourrait nous coûter une petite centaine d'euros.

Les coûts de déploiement

Guillaume étant la personne qui s'occupe du design de tous les documents, etc... c'est via lui que nous devons voir s'il aurait besoin d'une formation sur certains des logiciels précédemment cités. Et par chance, Guillaume n'a aucunement besoin de formation car il connaît ces logiciels par cœur.

Cependant, en ce qui concerne l'impression éventuelles des différents documents (ex : livrables, etc...) nous pouvons estimer que cela admettra un coût d'une quinzaine d'euros.

Les couts de fonctionnement prévisibles

En ce qui concerne les coûts en matière de fonctionnement, nous pouvons émettre l'hypothèse que cela pourrait nous coûter une centaine d'euros (en prenant en compte le prix d'un abonnement téléphonique, d'une connexion internet, des probables déplacements et des impressions papiers comme avec des flyers par exemple).



Glamory



Organisation du projet

Tom DUJOUR : Chef de Projet
 Céline GUISE : Responsable
 Journal de bord du projet
 Guillaume LAMORY :
 Communication
 Benjamin LAMAIRE :
 Communication
 Manon GIRAULT : Documentation
 Gamzé ATEs : Documentation
 Dominique LECLET : Chef de
 projet senior

La démarche retenue

Etape 1 : Lancement → Réponse à la demande, comptes rendu de réunion, bilan de séance

Etape 2 : Cadrage → Document de cadrage (contexte général du projet, limites du projet / produit), bilan de séance

Etape 3 : Planification → Planning, commencement du SWOT et du PESTEL

Etape 4 : Pilotage → Tableaux de bord, réalisation du produit (finalisation du SWOT et PESTEL)

Les actions à mener

PILOTAGE		CLOTURE
Gestion du Projet	Gestion du Produit	Gestion du Produit
Tableau de bord	SWOT	Bilan du projet
Journal de Bord	PESTEL	Réalisation des docs de soutenance
Gestion du blog		Archivage
Bilan de la séance		

Les résultats et les livrables attendus

- Réponse à la demande
- Cadre du projet
- Bilan de séances
- Chartre graphique
- Produit (SWOT + PESTEL)



Glamory

La gestion documentaire

La responsabilité

La responsabilité est réservée par Gamzé ATEs et Manon GIRAULT

La localisation

La documentation est stockée sur les ordinateurs de chacun des membres, pour avoir une sécurité supplémentaire

Calendrier du projet

Planification



SWOT Avant le



PESTEL Avant le



Nous essayons de travailler un maximum en TD. Cependant, il se peut que quelques fois, nous devons continuer de travailler chez nous. Mais la charge de travail à réaliser à domicile est beaucoup plus légère que celle en TD.