



CAHIER DES CHARGES

Projet Blue Infinite 3.0

PROJET			
ITY Consulting		Equipe projet	
Projet	SAP Blue Infinite 3.0	Ibrahima DIOP :	Consultant
Client	Voltaire	Thierno BAH :	Chef de projet / Consultant
Démarrage	17/06/2019	Yannick-Pattern BOUMBA-NGOMA :	Consultant
Sponsor	KPC Consulting		

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

Table des matières

1. PREAMBULE ET OBJECTIF DU DOCUMENT	2
2. CONTEXTE.....	2
3. RAPPEL DES ENJEUX ET DES OBJECTIFS DU PROJET.....	3
4. PRESENTATION DU VOLTAIRE	3
4.1. STRUCTURE ORGANISATIONNELLE GENERALE.....	4
4.2. ACTIVITES	5
5. DONNEES DE BASE	6
5.1. ARTICLE.....	6
5.2. CLIENT.....	7
5.3. FOURNISSEUR.....	8
5.4. FICHE CLIENT ARTICLE	10
5.5. FICHE ARTICLE FOURNISSEUR.....	10
6. LE PROCESSUS	11
6.1. PROCESSUS D'ACHAT	12
6.2. VENTES :	12
6.2.1. <i>Processus vente affecté a une commande (MTO)</i>	12
6.3. PROCESSUS ASSEMBLAGE.....	13
6.4. FACTURE CLIENT.....	13
7. DONNEES DE BASES	13
8. CONCLUSION : MISSION CONFIEE A ITY CONSULTING	17

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

1. Préambule et objectif du document

Ce document reprend le cahier des charges initial fourni par notre client, la société voltaire.

Le cahier de charges nous fournit une description de l'entreprise, d'un point de vue organisationnel, les données de bases et les processus ont été également fourni.

Ainsi, la société disposant déjà d'une solution SAP, la structure organisationnelle, les processus, les données de base et les données liées à l'activité sont décrits. La société souhaite mettre sur le marché une selle connecté, appelé blue infinite 3.0.

L'entreprise souhaité gérer cette sortie de produits en mode Project. Elle a choisi comme outils de gestion de Project le module PS sur SAP.

Notre cabinet ITY consulting a été choisi pour gérer ce projet depuis la conception jusqu'à la commercialisation ? nous avons donc pour mission de sortir un prototype commercialisable.

2. Contexte

Le Voltaire est en plein essor. Même si sa croissance est évolutive depuis sa création, aujourd'hui plus que jamais, il doit opérer une évolution fulgurante, sous l'escorte de la BPI pour préparer la transition vers la typologie ETI.

Les services que sont la Production, la Gestion commerciale, la Logistique, et la Comptabilité (qui est sur SAP). Notre mission intervient alors dans un contexte de mutation de la société et d'élargissement du système d'information sur l'ensemble des opérations ressources humaines. Il importe de préciser que le terrain reste limité en France ; car les autres entités de Voltaire implantées aux Etats-Unis, Mexique, Angleterre et Maroc sont autonomes.

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

3. Rappel des enjeux et des objectifs du projet

La nouvelle orientation de l'entreprise consiste à gérer les futurs projets de l'entreprise avec l'outil de gestion de projet de SAP. Le premier projet qui sera géré avec le module de PS de SAP sera le nouveau produit (blue infinite 30), une selle innovant et connecté. L'objectif est de rationaliser et d'harmoniser les pratiques à travers un outil de gestion de projet unique. La finalité est d'arriver à rendre fluide et efficace le traitement de futur projet de l'entreprise.

4. Présentation du Voltaire

L'entreprise Voltaire a été fondée en avril 2010 par Brice Goguet, spécialiste des marchés équestres américains et européens depuis 11 ans. Avant de créer sa propre entreprise, il a dirigé l'activité nord-américaine puis a été directeur du développement d'un grand sellier international.

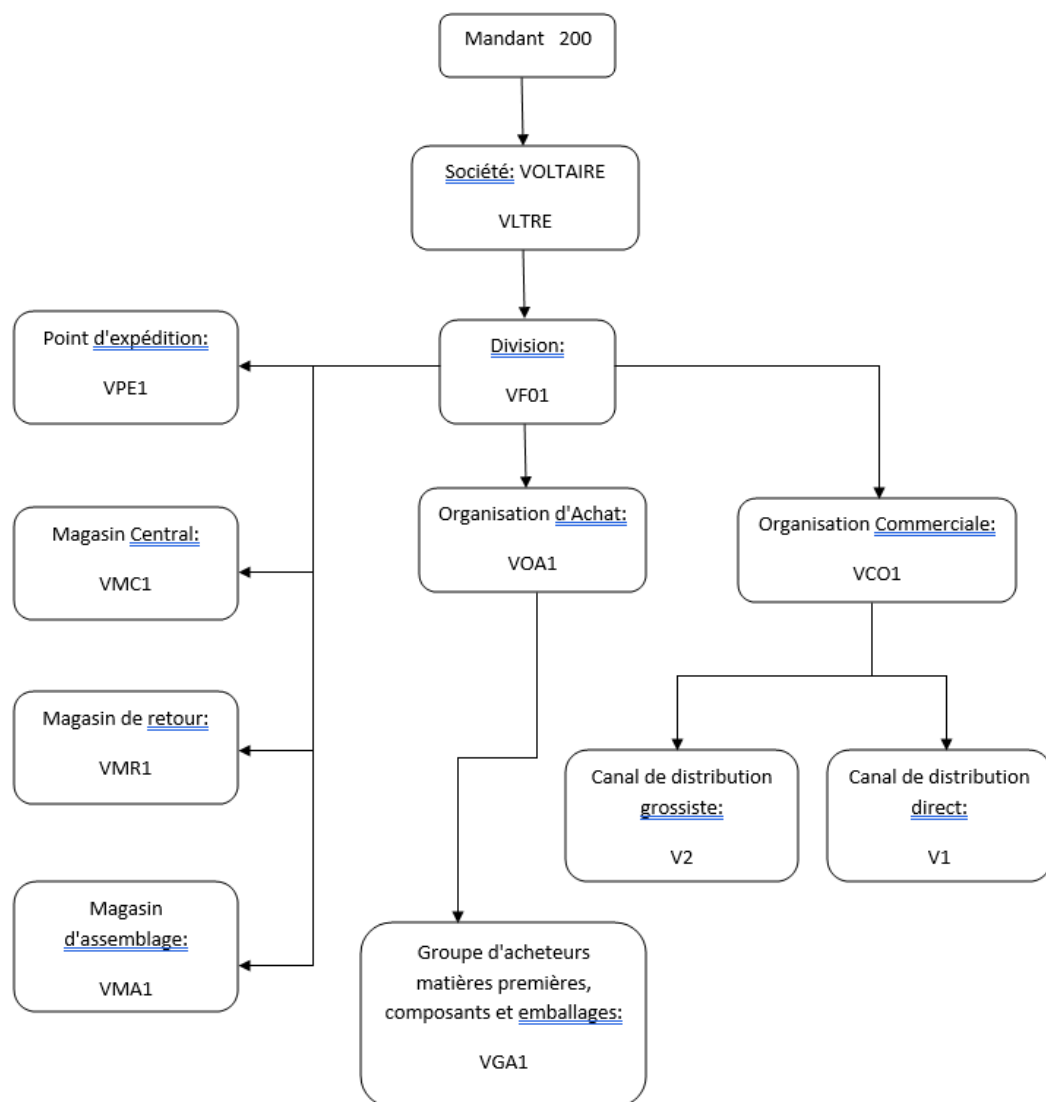
Son projet était de mettre au point des selles sur mesure, répondant parfaitement aux attentes des cavaliers évoluant en compétition en cross, dressage et saut d'obstacles. Passionné d'équitation et lui-même ancien cavalier de saut d'obstacles, Brice Goguet a cherché à créer un produit pouvant améliorer les performances des cavaliers et le bien-être du cheval. L'équipe d'origine du Voltaire se compose de trois personnes parfaitement complémentaires :

- Brice Goguet : Président Fondateur
- Olivier Poychicot : Responsable Production, artisan sellier depuis 26 ans
- Géraldine Gilmas : Ingénieur Designer, spécialisée dans la conception de produits équestres depuis 13 ans.

4.1. Structure organisationnelle générale

Dans les locaux qu'occupe l'entreprise, nous pouvons distinguer 2 endroits mitoyens. L'atelier, localisé au rez-de-chaussée et les bureaux à l'étage. L'ensemble des bureaux sont aménagés en open space.

L'entreprise Voltaire a déjà mis en place un progiciel SAP. Sa configuration actuelle est modélisée dans le schéma suivant (Figure 2).



Voltaire est représentée dans SAP par l'identifiant VLTRE. L'entreprise se compose d'une division VF01. En effet, le siège social, le site de production, l'organisation d'achat et l'organisation commerciale sont tous situés dans un lieu unique.

Le schéma suivant représente graphiquement le site de l'entreprise Voltaire (Figure 3).

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

Concernant le stockage des marchandises, Voltaire dispose d'une division répartie en trois magasins. Une partie magasin d'assemblage permet le stockage des composants (mousse, arçon, puce, cuir...etc.). Une partie magasin central, où sont stockés les produits. Les produits finis sont expédiés à partir d'un seul point d'expédition, ce point d'expédition est utilisé pour toute la clientèle (BtoB et BtoC). Et enfin un magasin pour les retours de produits finis.

L'entreprise dispose d'une seule organisation d'achats et d'un groupe d'acheteurs. La vente de tous les produits est gérée par une seule organisation commerciale centralisée. La société utilise deux canaux de distribution :

- Ventes directes
- Vente grossiste

Au vu du système de production de l'entreprise elle dispose d'une réactivité importante en approvisionnement.

Avec cette organisation, le delivery lead time sera calculé à partir du moment où la production commence jusqu'à la livraison chez le client. L'entreprise dispose d'une seule organisation d'achats et d'un groupe d'acheteurs.

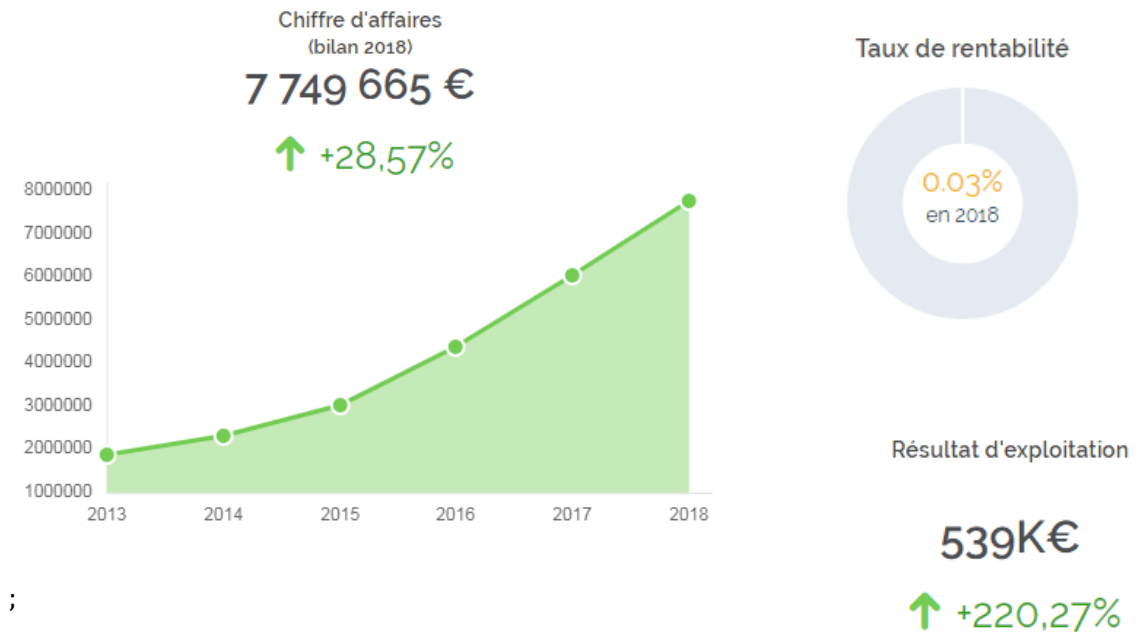
4.2. Activités

Aujourd'hui présent dans plus de trente pays, la société Voltaire se positionne parmi les entreprises de type mondial. Son taux de croissance exceptionnel depuis 2011 l'a propulsé sur le devant de la scène mondiale, et les acteurs traditionnels de la sellerie doivent désormais compter avec ce jeune outsider.

Le Voltaire s'est rapidement intéressé au marché américain avec des perspectives de développement importantes, le marché français étant très mature et concurrencé en vue du nombre important de selliers renommés y ayant déjà fait leur place. Très peu de concurrents étaient présents aux États-Unis à ce moment-là, ce qui s'est avéré être une opportunité de marché pour la jeune marque.

Plus de 13 000 selles ont ainsi été fabriquées dans l'atelier Basque du Voltaire depuis août 2010.

.



5. Données de base

5.1.Article

Trois grandes marques animent les flux de ventes :

- Voltaire Design : selle de sport et produit de luxe, il incarne l'innovation via des technologies de pointe ;
- Forestier : milieu de gamme, depuis 1950, il allie savoir-faire, innovation et expertise au service du sport ;
- Rebelle Sellier : excellent rapport qualité/prix, elle représente la selle de sport rendue accessible pour les jeunes.

Autour d'une plateforme nommée **Equitack**, le Groupe commercialise toutes sortes de selles reprises à des clients et remises en état de vente.

Un article est caractérisé par :

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

- Code article
- Désignation article
- Programme : texte descriptif
- Unité de mesure
- Poids

5.2.Client

Les VIP ont permis à la marque d'acquérir une notoriété dans le monde équestre et de s'implanter avec succès dans cette zone de croissance.

Dès août 2010, une filiale commerciale a été créée en Floride, aux États-Unis, afin que la marque possède son propre intermédiaire de commercialisation et de distribution sur ce territoire.

En mars 2014, un atelier de production a été créé au Maroc, pour soulager l'atelier de Bassussarry de la fabrication des accessoires (étrivières, sangles ...), ainsi que de la production des selles Rebelle Sellier.

L'entreprise est donc en contact constant avec l'international, que ce soit avec ses filiales, ou directement avec les clients. Il est donc indispensable pour l'entreprise de faciliter et de maîtriser au maximum ses échanges internationaux.

La société Voltaire a choisi de cibler la commercialisation de ses produits :

Voltaire Design à l'export principalement,

Rebelle Sellier et Forestier en France dans un premier temps, puis sur l'Europe.

DONNEES ADMINISTRATIVES

- Raison Sociale
- Forme Juridique
- Adresse Complète
- Tel
- Fax
- Site web
- N° Siret
- Code APE

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

- Date de création
- Capital Social
- N° TVA intra-communautaire (car DEB si export)

CONTACTS

- Nom contact
- Fonction contact
- Tel
- Fax
- E-mail
- Autre Contact
- Nom autre Contact
- Fonction autre contact
- Tel
- Fax
- E-mail

LIVRAISON/FACTURATION

- Adresse de livraison
- Conditions de livraison (incoterms)
- Adresse de facturation
- Conditions de facturation

DONNES REGLEMENT

- Mode de paiement
- Cond. De paiement

5.3.Fournisseur

Tous les fournisseurs du Voltaire sont rigoureusement sélectionnés pour la qualité de leurs produits et sont reconnus dans leur domaine. Parmi eux, on trouve entre autres, des tanneurs comme la Tannerie Carriat à Espelette (labellisée EPV), des tisseurs comme Jean Vier à Saint Jean de Luz, ou des artisans très spécialisés comme l'Arçonnerie Française.

Le Voltaire est aujourd'hui l'un des rares selliers français dont toutes les étapes de fabrication des selles, de la découpe du cuir à l'assemblage des pièces, sont entièrement réalisées à la main dans l'atelier de Bidart, en France.

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

Les principales caractéristiques d'un fournisseur sont :

- Code Client

DONNEES ADMINISTRATIVES

- Raison Sociale
- Forme Juridique
- Adresse Complète
- Tel
- Fax
- Site web
- N° Siret
- Code APE
- Date de création
- Capital Social
- N° TVA intra-communautaire (car DEB si export)

CONTACTS

- Nom contact
- Fonction contact
- Tel
- Fax
- E-mail
- Autre Contact
- Nom autre Contact
- Fonction autre contact
- Tel

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

- Fax
- E-mail

LIVRAISON

DONNES REGLEMENT

- Mode de paiement
- Cond. De paiement

5.4.Fiche Client Article

Une fiche client article est caractérisée par :

- Code article
- Désignation article
- Code client
- Désignation client
- Prix de vente

5.5.Fiche Article Fournisseur

On retiendra les caractéristiques suivantes :

- Code article
- Désignation article
- Code fournisseur
- Désignation fournisseur
- Prix d'achat

Les données d'de type gammes.... n'entrent pas dans le périmètre projet et ne seront donc pas décrites.

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

6. Le processus

Des clients (configuration en flux tiré). Dans cette disposition, l'entreprise produira un produit standard ou très légèrement customisé.

Cela signifie donc que l'entreprise dispose d'une réactivité importante en approvisionnement ou alors, qu'elle a des stocks suffisant pour pouvoir débiter la production à réception de la commande.

Avec cette organisation, le delivery lead time sera calculé à partir du moment où la production commence jusqu'à la livraison chez le client.

Ce type de besoin dédié va générer un besoin de production pour l'article commandé.

Un ordre de fabrication est donc créé pour répondre à cette commande précise.

Une fois la marchandise produite, celle-ci est « mise » informatiquement sur un segment de stock individuel client.

Ce stock est dédié au client et à la commande source. Il ne pourra pas être utilisé à autre chose.

Concrètement, dans la transaction MMBE par exemple, on voit bien le stock mais il est sur un segment de stock particulier. Non utilisable pour un autre client.

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

6.1.Processus d'achat

Une configuration en flux tiré, l'entreprise dispose d'une réactivité importante en approvisionnement ou alors, qu'elle a des stocks suffisant pour pouvoir débiter la production à réception de la commande.

« Make to Order » (MTO) . C'est-à-dire de la fabrication à la commande client. Ici, la logique est une fabrication pour une commande et pour un client.

Ce type de besoin dédié va générer un besoin de production pour l'article commandé.

6.2.Ventes :

Make to Order (MTO) « make to order », celle-ci consiste à ne produire que les commandes fermes des clients (configuration en flux tiré).

Avec cette organisation, le delivery lead time sera calculé à partir du moment où la production commence jusqu'à la livraison chez le client.

6.2.1. Processus vente affecté a une commande (MTO)

Un ordre de fabrication est donc créé pour répondre à cette commande précise.

Une fois la marchandise produite, celle-ci est « mise » informatiquement sur un segment de stock individuel client.

« Make to Order » (MTO) . C'est-à-dire de la fabrication à la commande client. Ici, la logique est une fabrication pour une commande et pour un client.

Ce stock est dédié au client et à la commande source. Il ne pourra pas être utilisé à autre chose.

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

6.3. Processus Assemblage

6.4. Facture client

La facture contient tous les éléments typiques d'une facture.

Elle est émise par la comptabilité lorsqu'elle reçoit le bon de livraison et la commande

Conclusion : mission confiée à ITY

L'objectif du projet est de permettre à Voltaire de produire et de commercialiser le futur produits blue infinite 3.0 dans les deux ans à venir.

Les exigences de voltaire sont multiples, réaliser un prototype commercialisable, pilote l'ensemble du Project en utilisant le module de gestion de projet SAP fournisseur.

Nous considérerons donc que les processus et les données décrits dans ce document sont non seulement les processus et données existants mais également les processus et les données cibles.

7. Données de bases

Cette partie a pour objectif de présenter la codification des données de base de voltaire.

Articles

On distingue quatre types d'articles dans la société :

- Les articles de type matière première (ROW dans SAP)
- Les articles de type Produit semi - fini (HLB dans SAP)
- Les articles d'emballage (non gérés dans SAP actuellement)

Les articles de type Produits finis

Produits Blue infinite 3.0 sera le seul produit dans ce projet.

. Commande (ferme)

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

Les caractéristiques d'une commande sont :

En-tête :

- Nom et adresse du client pour les commandes clients/ Nom et adresse du fournisseur pour les commandes d'achat
- Adresse de livraison
- Adresse de facturation
- N° de commande
- Nom du contact chez le client/chez le fournisseur
- Tél du contact
- N° de fax client/fournisseur
- Mail client/fournisseur
- Conditions de livraison
- Conditions de paiement

Poste :

- N° de poste
- Code article
- Désignation
- Unité de mesure
- Quantité commandée
- Prix unitaire
- Valeur nette HT
- Date de livraison

Pied :

- Mentions légales (descriptif)

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

- Informations diverses (descriptif)

Bon de livraison

Il est émis en deux exemplaires qui accompagnent la marchandise, signé par le client, est retourné au fournisseur.

L'enregistrement de la sortie de marchandise autorise la facturation.

Il est caractérisé par :

En-tête :

- N° de BL
- Date du BL
- Code client
- Nom du client
- Adresse du client
- Téléphone du client
- Fax du client
- N° de commande client
- Date d'expédition

Poste :

- N° de poste
- Code article
- Désignation
- N° de série
- Quantité commandée
- Quantité expédiée
- Nom du transporteur

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

- Condition de livraison
- N° de bon de transport
- Nombre de colis
- Masse totale

ITY Consulting	Projet SAP Blue infinite 3.0	Client : Voltaire
Rapport de cadrage	V 1.0	18/06/2019

8. Conclusion : mission confiée à ITY Consulting

Mission confiée à ITY consulting

Le planning de livraison du projet se découpe en deux phases, découpées en 3 lots.

Phase 1 : Flux d'achat et de vente

La phase 1 les flux d'achat et de vente de.

Le second lot à être livré consiste en la mise en place de l'entrée informatique en stock des produits finis issus de la production. le stockage des produits finis issus du secteur de production, dans le magasin central,

Le troisième et dernier lotsur la partie vente et livraison de la marchandise (SD).

Le périmètre d'intervention de la phase 1 comprend donc les flux d'achat et de vente, ainsi que les flux d'entrée et de sortie de marchandises dans le magasin central

L'analyse des besoins développée précédemment concerne uniquement cette phase du projet.

La nouvelle orientation de l'entreprise consiste à gérer les futurs projets de l'entreprise avec l'outil de gestion de projet de SAP. Le premier projet qui sera géré avec le module de PS de SAP sera le nouveau produit (blue infinite 30), une selle innovant et connecté L'objectif est de rationaliser et d'harmoniser les pratiques à travers un outil de gestion de projet unique. La finalité est d'arriver à rendre fluide et efficace le traitement de futur projet de l'entreprise