



PLAN DE PROJET

SAE 106





1

2

3

4

5

6

7

8

9

SOMMAIRE

- **WPS** (page 2)
- **GANTT** (page 3)
- **REGISTRE DES RISQUES** (page 4 à 7)
- **COMMUNICATION AUTOUR DU PROJET** (page 8 à 9)

WPS



1

2

3

4

5

6

7

8

9

CRÉATION SITE WEB MUZIK'S

GRASSET Enzo, VINCENT François, ZIHOUNE Rahim, KOKEN Meriç

1. LANCEMENT & ANALYSE

1.1 Analyse du besoin :

- Analyse du cahier des charges.
- Définition des cibles.

1.2 Benchmark & Stratégie :

- Analyse de la concurrence.
- Choix des fonctionnalités originales pour le site.

1.3 Juridique & Conformité

- Analyse RGPD (Gestion des données utilisateurs lors de l'inscription).
- Gestion des droits d'auteur (Droits de diffusion de la musique).
- Rédaction des CGU (Conditions Générales d'Utilisation) et CGV.

2. CONCEPTION

2.1 Conception de l'ergonomie :

- Création de l'arborescence du site.
- Réalisation des maquettes

2.2 Conception graphique :

- Création de l'identité visuelle du site.
- Validation des maquettes.

3. DÉVELOPPEMENT

3.1 Développement des interfaces utilisateurs :

- Intégration des pages web.
- Développement de la page contact et donnée (dev back)

3.2 Développement des fonctionnalités :

- Système d'envoi de mails via le formulaire.
- Possibilité de visiter les sites partenaires.
- Mise en place du lecteur de musique

4. VALIDATION ET FINALISATION

4.1 Intégration des données :

- Rédaction et intégration des contenus texte.
- Intégration de la liste des 50 musiques (fichier JSON)

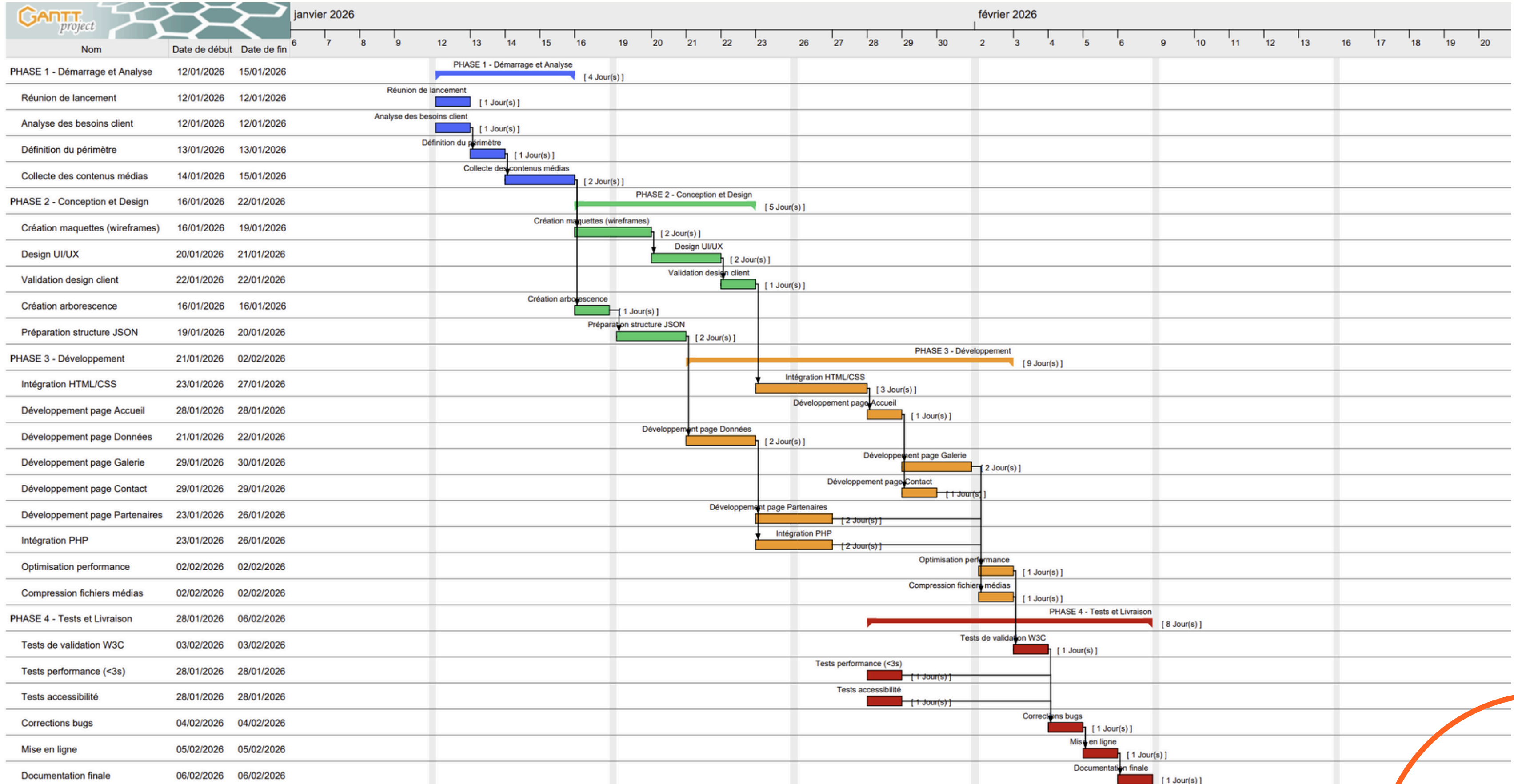
4.2 Tests & validations:

- Tests fonctionnels.
- Tests de performance.
- Conformité W3C

4.3 Mise en ligne du site :

- Mise en ligne des fichiers sur le serveur.

GANTT



- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9

REGISTRE DES RISQUES

1

2

3

4

5

6

7

8

9

ID	NOM DU RISQUE	CATÉGORIE	PROBA-BILITÉ	IMPACT	NOTE	APPROCHE	MESURES À PRENDRE	RESPONSABLE	COMMENTAIRES
001	RETARD FOURNITURE ÉLÉMENTS CLIENTS	GESTION DE PROJET	5	3	15	ATTÉNUATION	LOREM IPSUM	CHEF DE PROJET	RETARD RÉDACTIONNEL
002	SCOPE CREEP	GESTION DE PROJET	4	4	16	ÉVITEMENT	CAHIER DES CHARGES	CHEF DE PROJET	TRAVAIL À PERTE
003	VIOLATION DE DROITS D'AUTEUR	JURIDIQUE	2	5	10	TRANSFERT	RESSOURCES LIBRES	PROD	BLOCAGE ACTIVITÉ

REGISTRE DES RISQUES

1. Retard dans la fourniture des éléments clients (ID 001)

Ce risque représente la menace la plus fréquente dans la création de sites web clients.

Note d'évaluation : 15 (Calcul : Probabilité 5 * Impact 3)

Probabilité (5/5) : La probabilité est jugée très élevée car les clients sous-estiment systématiquement la charge de travail que représente la rédaction des textes et la sélection des visuels. Cette erreur s'explique car le client n'est généralement pas un professionnel de la communication. Il imagine souvent que l'écriture sera rapide et facile puisqu'il connaît bien son métier. Cependant, il ne réalise pas le temps réel nécessaire pour structurer ses idées, rédiger clairement et trouver des images de qualité. De plus, cette lourde tâche vient s'ajouter à son travail quotidien habituel, et finit souvent par être repoussée par manque de disponibilité.

Impact (3/5) : L'impact est qualifié de moyen. Bien que ce retard bloque la mise en ligne du site web et potentiellement le paiement final , il ne remet pas en cause la réalisation technique du projet. En effet, la structure du site est indépendante de son contenu. Les développeurs peuvent construire l'architecture, le design et les menus en utilisant des textes et des images de remplacement. Le site est donc techniquement fonctionnel et fini ; il reste simplement en attente des éléments définitifs pour être mis en ligne.

Stratégie de réponse : Pour éviter que ce retard ne bloque tout le projet, nous appliquons une stratégie d'atténuation. Concrètement, nous continuons le développement en utilisant du faux texte (contenu fictif "Lorem Ipsum") pour remplacer les contenus manquants. Cela permet à l'équipe de valider l'harmonie visuelle des pages et le bon fonctionnement technique sans attendre le client. Ainsi, la production continue d'avancer et le planning est respecté, même si les textes définitifs sont en retard. De plus, nous fixons des dates butoirs strictes dans le contrat pour inciter le client à respecter les délais.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

REGISTRE DES RISQUES

2. Élargissement du périmètre ou "Scope Creep" (ID 002)

L'élargissement du périmètre est le phénomène où le projet s'étend au-delà de ce qui était prévu au départ, suite à des ajouts successifs demandés par le client.

Note d'évaluation : 16 (Calcul : Probabilité 4 * Impact 4)

Probabilité (4/5) : la probabilité de ce risque élevée car elle se repose sur un décalage entre ce qui est dit, ce qui est compris et ce qui est réellement fait.

Les besoins du client évoluent au fil du temps. En effet , au lancement du projet, il est presque impossible pour le client d'exprimer 100 % de ses attentes. Souvent, ce n'est qu'en voyant le produit concret qu'il réalise ce qu'il voulait vraiment. Durant des mois de développement, L'évolution du marché rend les demandes initiales rapidement dépassées ce qui oblige l'équipe à s'ajuster sans cesse D'autre part, il y a le piège de la bonne volonté. Ce risque est le désir de bien faire. Que ce soit l'équipe technique qui ajoute des finitions non demandées par perfectionnisme, ou le chef de projet qui n'ose pas refuser un "tout petit changement" pour maintenir une bonne relation, ces comportements partent d'une bonne intention.

Impact (4/5) : L'accumulation de ces petits ajouts "invisibles" finit par déséquilibrer tout le projet.À la fin, cela crée des retards importants et consomme tout le budget prévu sans que personne ne s'en rende compte vraiment.

Chaque petit ajout demande du travail gratuit aux développeurs. Si on accepte tout sans rien dire, on travaille à perte et on ne peut plus tenir la date de livraison finale.

Stratégie de réponse : Pour neutraliser efficacement le Scope Creep, la solution est de faire signer au client un cahier des charges exhaustif avant tout début de collaboration.Ce document agit comme un contrat de référence qui définit précisément le périmètre d'intervention (les tâches incluses) et le hors-périmètre (les éléments explicitement exclus).

Ainsi ,on élimine toute zone d'ombre dès le départ. Cette approche s'avère particulièrement efficace pour lever les ambiguïtés : si une demande imprévue survient en cours de route, il suffit de se référer au document initial. Si l'élément est hors-périmètre, le client comprend naturellement qu'il s'agit d'une prestation supplémentaire nécessitant un avenant budgétaire. C'est une méthode de gestion transparente qui sécurise la rentabilité du projet tout en préservant une relation saine et professionnelle.

REGISTRE DES RISQUES

1

3. Violation de Droits d'Auteur (ID 003)

Ce risque concerne l'utilisation non autorisée de ressources graphiques (photos, icônes, polices) protégées.

2

Note d'évaluation : 10 (Calcul : Probabilité 2 * Impact 5)

3

Probabilité (2/5)

Cette probabilité est modérée car elle dépend d'un défaut de vigilance ponctuel. Sous la pression des délais, il arrive que l'on oublie de valider une licence d'utilisation ou que l'on laisse par erreur un visuel provisoire dans la version finale. Ce n'est pas une erreur systématique, mais un manque de contrôle lié à l'urgence de la deadline. Concrètement, on peut oublier de valider une licence ou laisser par erreur une image protégée par des droits d'auteur dans le fichier final. Ce n'est pas un manque de compétence, c'est simplement que dans le stress du rendu, on peut rater une étape de vérification.

4

5

6

7

Impact (5/5)

Ce risque est critique car il peut bloquer toute votre activité commerciale du jour au lendemain. Si un problème survient, la loi oblige l'entreprise à supprimer immédiatement son site et ses publicités, ce qui empêche d'attirer de nouveaux clients. Ainsi, tout l'argent dépensé pour créer ces contenus est alors jeté par la fenêtre puisqu'ils deviennent inutilisables. En plus de cette perte sèche, il faut ajouter des frais d'avocats imprévus et le risque de devoir verser des indemnités à la personne lésée. Cette situation provoque une perte totale de ROI, car l'investissement marketing initial est réduit à néant

8

9

Stratégie de réponse : Pour sécuriser le projet, nous avons clarifié la répartition des responsabilités dans le contrat. Le client garantit les droits des contenus qu'il apporte tandis que le prestataire s'engage à n'utiliser que des ressources libres de droits. Ce partage précis protège les deux parties contre tout risque de poursuites pour contrefaçon dès le lancement.

Communication autour du projet



1

Pour garantir le succès d'un projet web, la communication ne doit pas être traitée comme des consignes techniques, mais comme un levier essentiel pour comprendre les attentes et les besoins réels du client. L'organisation interne repose sur une sélection rigoureuse d'outils, tels que Trello pour le suivi des tâches ou des documents partagés pour la collaboration, afin de définir précisément comment l'équipe échangera sur l'avancement.

2

3

4

Ensuite, l'organisation de l'équipe repose sur un équilibre entre le suivi quotidien. Ce rythme permet de transformer la vision théorique du projet en actions concrètes et maîtrisées. En effet, les points quotidiens permettent de s'assurer que tout le monde sait ce que les autres font afin d'éviter les doublons, ce qui garantit que l'énergie de l'équipe est investie sur des tâches complémentaires plutôt que sur des efforts identiques. On optimise alors l'utilisation des ressources et on garantit que l'effort collectif est parfaitement réparti pour faire avancer le projet plus rapidement.

5

6

7

8

Ces points quotidiens servent également à identifier instantanément si un collaborateur est freiné dans ses missions, que ce soit par un problème technique complexe ou par une attente extérieure, comme la validation d'un prestataire ou d'un client. Cela permet donc de résoudre les problèmes en temps réel pour protéger le chemin critique, c'est-à-dire la séquence de tâches dont dépend la date de fin du projet. En agissant ainsi, l'équipe évite qu'un retard isolé ne compromette le lancement final.

9

La gestion des imprévus repose sur une communication transparente et une réactivité immédiate. Au sein de l'équipe, chaque obstacle ou retard est systématiquement soulevé lors des points quotidiens, ce qui permet de mobiliser l'intelligence collective pour résoudre les blocages dès leur apparition. Cette visibilité est renforcée par l'actualisation en temps réel d'outils comme Trello, où tout décalage est matérialisé par des indicateurs visuels clairs.

Communication autour du projet



1

2

3

4

5

6

7

8

9

Au-delà de cette gestion interne, nous structurons la relation avec le client et les partenaires pour garantir que le projet reste toujours aligné sur les attentes initiales. Concrètement, cette collaboration s'organise autour de comités de suivi hebdomadaires en visioconférence. Ce rendez-vous régulier est crucial car il permet de vérifier que notre travail correspond toujours aux attentes du client, évitant ainsi que l'équipe ne s'éloigne des objectifs stratégiques. Pour éviter tout oubli ou malentendu, nous envoyons aussi un compte-rendu écrit après chaque échange. Cela permet de garder une trace précise des décisions importantes. De cette manière, l'équipe et le client sont toujours d'accord sur les prochaines étapes, ce qui permet d'avancer sereinement jusqu'à la livraison finale.

Pour que le client puisse vraiment se rendre compte de l'avancée du projet, nous préférons montrer des résultats concrets plutôt que de faire de longs rapports écrits. Nous utilisons pour cela des maquettes interactives sur Figma ou un site de test (staging) où l'on peut déjà cliquer sur les boutons et tester les fonctionnalités. Ces démonstrations ont lieu tous les quinze jours, à la fin de chaque étape importante du travail. Cette cadence favorise un feedback immédiat du client. Ainsi, si quelque chose ne lui convient pas, on peut le corriger immédiatement au lieu d'attendre la fin du projet. En montrant régulièrement l'évolution au client, on évite les mauvaises surprises, on respecte mieux les délais et on crée une relation de confiance avec le client.