

RAPPORT

De Soutenance

Michel Nialon

Consulting Academy Promo #10

Date: 18 Décembre 2025



Michel Nialon
CONSULTING

+33 6 82 37 33 88

mnialon@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/michel-nialon/>

<https://www.michelnialon.com/>

Table des matières

Introduction et présentation.....	2
1. Qui suis-je.....	3
2. Mon expérience professionnelle.....	3
3. Analyse SWOT.....	4
4. Quelle est mon orientation professionnelle ?.....	4
5. De quoi allons nous parler ?.....	5
Présentation de l'offre de services.....	6
1. Présentation du marché et des typologies de clients.....	7
2. Formalisation des enjeux prioritaires des clients ciblés.....	7
3. Mise en avant de la proposition de valeur de mes services.....	8
4. Présentation des offres commerciales associées.....	8
1. Conseil et Rédaction Technique – Structuration des Besoins et Documentation.....	8
2. Pilotage et Reporting Projet – Suivi Rigoureux et Transparence.....	9
3. Validation et Recette – Garantie de la Qualité et de la Conformité.....	10
Pourquoi choisir ces offres ?.....	11
5. Présentation de mon offre tarifaire formalisée.....	11
6. Objectifs de développement à 5 ans.....	12
7. Présentation d'un tableau de bord de suivi financier.....	12
Présentation de l'approche commerciale.....	14
1. Présentation du positionnement de marque (Valeurs/Expertises).....	14
2. Présentation du cycle de vente et approche commerciale.....	14
3. Présentation des actions pour valoriser mon expertise.....	15
4. Déclinaison des canaux d'acquisition prioritaires.....	15
1. Physiques.....	15
2. Digitaux.....	15
5. Structuration du plan de prospection.....	16
6. Rythme de prospection / routine associée.....	16
7. Mes ressources marketings.....	17
8. Modèle de proposition commerciale.....	18
1. Contexte & Objectifs.....	19
2. Solution proposée.....	19
3. Équipe & Méthodologie.....	19
4. Budget & Modalités.....	20
5. Prochaines étapes.....	20
9. Présentation des actions de suivi clients et de fidélisation.....	21
Présentation de la démarche d'intervention.....	22
1. Présentation des étapes clés d'une intervention type client.....	22
2. Présentation d'un calendrier type d'intervention.....	23
3. Présentation des principaux livrables liés à l'intervention.....	23
4. identification des risques associés à mes projets et actions pour les éviter.....	23
Points d'amélioration.....	25
Crédits.....	26

Introduction et présentation

1. Qui suis-je

Je m'appelle Michel. Je suis consultant senior en informatique industrielle.

Je prends en charge les différentes étapes d'un projet informatique de la rédaction du cahier des charges aux tests de validation en passant par le suivi et le reporting.

Mon expérience de 35 ans en entreprise sera déterminante pour traiter les problèmes, éviter les écueils classiques et mener votre projet à terme avec succès.

2. Mon expérience professionnelle

Avec 35 d'expérience dans l'industrie, les systèmes d'information et le développement logiciel, j'ai occupé des postes à responsabilité combinant gestion de projets, coordination d'équipes, architecture applicative et développement technique. Mon expertise couvre l'ensemble du cycle de vie des solutions informatiques, de la conception à la maintenance, en passant par le pilotage opérationnel et la data.

Mes domaines d'intervention

✓ Pilotage et coordination

- J'ai dirigé des projets transverses, en assurant la coordination entre équipes techniques (développeurs, administrateurs) et métiers, tout en garantissant le respect des délais et des objectifs.
- Mon approche allie méthodologies agiles et rigueur industrielle, avec une attention particulière portée à la **documentation technique**.

✓ Architecture et administration d'applications industrielles

- J'ai conçu (Outils de reporting, tableaux de bord, ...) et administré des **applications métier critiques** (ERP, PLM), en optimisant leur performance et leur évolutivité.
- Mon expertise inclut l'intégration de solutions sous **Linux**, ainsi que la gestion de bases de données et d'outils de data management pour la prise de décision.

✓ Développement logiciel/Application mobile

- Depuis 2012, je développe et maintiens une **application Android** publiée sur le Play Store, en utilisant **Android Studio, Java** et les bonnes pratiques d'architecture mobile.
- Mon socle technique inclut également **Perl, PHP, Python, Javascript**, avec une capacité à m'adapter rapidement aux nouvelles technologies.

✓ Data management et reporting

- J'ai mis en place des **outils de pilotage et de reporting** pour faciliter l'analyse des données industrielles, en collaborant étroitement avec les équipes métiers pour répondre à leurs besoins.

Mes atouts clés

- **Polyvalence** : Mon parcours démontre une capacité à naviguer entre **gestion de projet, développement et support métier**, ce qui me permet d'avoir une vision globale des systèmes d'information.
- **Adaptabilité** : J'ai su m'adapter à des environnements industriels exigeants, en proposant des solutions innovantes et pragmatiques.
- **Autonomie** : Mon expérience en développement solo (notamment pour mon application Android) témoigne de ma rigueur et de mon sens de l'initiative.

3. Analyse SWOT

Forces <ul style="list-style-type: none">• Expérience solide : 35 ans dans l'IT (1991-2025)• Polyvalence technique : Multiples langages, BDD, ERP, PLM• Double compétence : Technique + Gestion de projet• Certifications récentes : CEH 2022, formations continues• Autonomie démontrée : Application Android maintenue 12+ ans• Formations 2025 : Consulting Academy	Faiblesses <ul style="list-style-type: none">• Période récente peu détaillée : Activité 2024-2025 floue• Technologies récentes : Peu de Cloud, DevOps, IA/ML mentionnés• Secteur d'activité unique : Principalement industrie/parkings• Gap temporel : Dernière expérience s'arrête en 2024• Certification financière : Lien avec IT peu clair
Opportunités <ul style="list-style-type: none">• Consulting IT : Expertise + formation en cours• Cybersécurité : CEH + ethical hacking = marché porteur• Freelance/Intérim : Compétences transversales valorisables• Formation/Audit : Profil senior = transmission de savoirs• Fintech : Croisement IT + certification AMF	Menaces <ul style="list-style-type: none">• Concurrence jeune : Technologies legacy vs stack moderne• Âge implicite : 33 ans d'expérience peut être perçu négativement• Evolution rapide IT : Mise à niveau continue nécessaire• Localisation : Buthiers (70) = zone rurale, mobilité?• Spécialisation : Profil généraliste vs experts pointus

(Généré par IA à partir de mon CV)

4. Quelle est mon orientation professionnelle ?

Je souhaite développer une activité en indépendant en tant que consultant informatique senior, en m'appuyant sur mon expérience et mon réseau acquis pendant 35 ans. Je souhaite réaliser cela dans le cadre d'un portage salarial pour me délester de la partie administrative.

J'ai par ailleurs créé une auto-entreprise pour pouvoir déclarer les revenus liés à mon application Android ainsi qu'à la vente de quelques ouvrages en auto-édition. Je souhaite autant que possible éviter les démarches avec l'Urssaf et l'administration :)

5. De quoi allons nous parler ?

Nous allons maintenant voir le marché sur lequel je me positionne et les typologies de clients ciblés, en identifiant leurs enjeux prioritaires. Ensuite, je présenterai ma proposition de valeur et les offres commerciales associées, avec une formalisation claire de mon offre tarifaire. Nous aborderons également mes objectifs de développement à cinq ans, accompagnés d'un tableau de bord de suivi financier pour piloter cette croissance.

Dans un second temps, nous détaillerons mon approche commerciale : mon positionnement de marque, mes valeurs et expertises clés, ainsi que mon cycle de vente et les actions mises en place pour valoriser mon expertise. Je vous exposerai les canaux d'acquisition prioritaires, qu'ils soient physiques, digitaux ou autres, et la structuration de mon plan de prospection, incluant le rythme et la routine de prospection. Je présenterai mes ressources marketing, plaquette commerciale et site web, ainsi que mon modèle de proposition commerciale. Enfin, nous verrons les actions de suivi client et de fidélisation pour assurer une relation durable.

Pour terminer, nous examinerons ma démarche d'intervention : les étapes clés d'une mission type, un calendrier d'intervention standard, et les principaux livrables que je fournis à mes clients. Je vous exposerai également les risques associés à mes projets et les actions concrètes que je mets en œuvre pour les éviter ou les atténuer.

Présentation de l'offre de services



1. Présentation du marché et des typologies de clients.

Marché cible :

- **Secteurs** : PME/ETI industrielles avec une activité de production

Mes interlocuteurs privilégiés au sein de ces entreprises sont les responsables de service production, logistique, réparations.

Les entreprises pouvant correspondre sur Besançon et aux alentours sont par exemple :

- ♦ **Arrive** : Conception et assemblage d'automates de vente de titres de stationnement et transport. Il s'agit de mon ancien employeur avec lequel je maintiens toujours de bonnes relations. 600 employés
- ♦ **Antolin** : Équipementier automobile. 300 personnes.
- ♦ **Imasonic** (Voray) : Fabrication de transducteurs à ultrasons. 150 employés
- ♦ **Kuba** : Conception et assemblage d'automates de vente de titres de stationnement et transport. C'est un concurrent de Arrive.
- ♦ **DEFTA Airax**. Fabricant de ressorts à gaz. Chemaudin.

Remarque : Les offres que je propose pourraient au final s'adresser à d'autres clients que dans l'industrie. Toutes les entreprises ont quelque part des problématiques de définition du besoin, de suivi de projet et de validation. Ma cible de clients pourra donc être étendue par la suite en fonction des opportunités.

2. Formalisation des enjeux prioritaires des clients ciblés.

Problématiques récurrentes :

Technique :

- ♦ Non maîtrise des nouveaux outils de gestion de projet
- ♦ Non maîtrise des outils documentaires

Opérationnel :

- ♦ Délais non respectés
- ♦ Coûts cachés (Maintenance, formation, licences).
- ♦ Difficultés à mesurer le ROI des projets IT.

Stratégique :

- ♦ Besoin de **pilotage en temps réel** (Tableaux de bord, KPI).

- ♦ Adaptation aux **nouvelles technologies** (IA, ...)
- ♦ **Transformation digitale** sans rupture d'activité.

Valeur ajoutée attendue :

- ♦ **Réduction des coûts** (Optimisation des outils existants, automatisation).
- ♦ **Gain de temps** (Développement accéléré, support réactif).
- ♦ **Sécurité et conformité** (Audits, bonnes pratiques).
- ♦ **Innovation** (Intégration de solutions mobiles/data).

3. Mise en avant de la proposition de valeur de mes services.

Pourquoi me choisir ?

- ♦ **Expertise hybride** : 35 ans d'expérience à l'intersection de **l'IT industrielle, du développement logiciel et de la gestion de projet**, avec une vision 360° des systèmes informatiques.
- ♦ **Approche pragmatique** : Solutions **sur mesure**, adaptées aux contraintes métiers et budgétaires, avec un focus sur le **ROI** (Return On Investment) **mesurable**.
- ♦ **Autonomie et réactivité** : Capacité à intervenir en **mode projet** ou en **support continu**, avec une forte autonomie.
- ♦ **Transfert de compétences** : Formation des équipes internes pour une **autonomie durable** (Exemple : accompagnement à l'utilisation d'outils, documentation technique).

Différenciation concurrentielle :

Critère	Concurrence classique	Ma proposition
Expertise sectorielle	Généralistes IT ou purement développeurs.	Double compétence : IT industrielle + développement logiciel.
Flexibilité	Contrats rigides (forfaits, abonnements).	Adaptabilité : Missions ponctuelles, support récurrent, ou hybridation des deux.
Approche client	Livraison technique sans accompagnement.	Collaboration : Implication du client à chaque étape, formation incluse.
Tarification	Coûts élevés (SSII) ou opacité (freelances).	Transparence : Forfaits clairs, tarifs ajustés aux PME/ETI.

4. Présentation des offres commerciales associées.

1. Conseil et Rédaction Technique – Structuration des Besoins et Documentation

Analyse et formalisation des besoins :

- ◆ Conduite d'entretiens structurés avec les parties prenantes (utilisateurs finaux, métiers, direction) pour identifier et prioriser les exigences fonctionnelles et techniques.
- ◆ Rédaction de **cahiers des charges détaillés**, spécifications fonctionnelles et techniques intégrant les contraintes industrielles et les normes en vigueur.
- ◆ Validation collaborative des livrables avec les équipes projet pour s'assurer de leur adéquation avec les attentes opérationnelles.
- ◆ Mise en place d'une **documentation évolutive** (versioning, gestion des modifications) pour assurer sa pérennité.

Revue et validation des livrables :

Proposition de corrections et d'optimisations

- ◆ Validation finale avec les parties prenantes via des ateliers de relecture et des matrices de traçabilité.

Valeur ajoutée :

- ◆ Réduction des risques de malentendus ou de dérives projet grâce à une **expression claire et contractualisée des besoins**.
 - ◆ Gain de temps pour les équipes techniques et métiers, libérées des tâches de formalisation.
 - ◆ **Capitalisation des connaissances** pour faciliter la maintenance et les évolutions futures.
-

2. Pilotage et Reporting Projet – Suivi Rigoureux et Transparence

Expertise clé : Maîtrise des méthodologies de gestion de projet (Cycle en V, Agile, hybride) pour assurer un suivi proactif et une communication efficace avec toutes les parties prenantes.

Coordination et animation des instances projet :

- ◆ Organisation et animation des **réunions d'avancement** (comités de pilotage, revues techniques, ateliers utilisateurs) avec préparation des ordres du jour, compte-rendus et plans d'action.
- ◆ Facilitation des échanges entre les équipes (MOA, MOE, prestataires) pour lever les blocages et aligner les priorités.

Tableaux de bord et indicateurs de performance :

- ◆ Conception d'**indicateurs clés** (KPI) adaptés aux enjeux du projet (délais, coûts, qualité, risques) et aux attentes de la direction.
 - ◆ Mise en place de **tableaux de bord dynamiques** (Excel ou autre) pour un suivi en temps réel des écarts et des tendances.
-

- ♦ Analyse des données pour identifier les **zones à risque** et proposer des actions correctives.

Gestion des plannings et des ressources :

- ♦ Mise à jour régulière des **plannings projet** (Diagrammes de Gantt,) en intégrant les aléas et les dépendances entre tâches.
- ♦ Suivi des **charges et des budgets** pour anticiper les dépassements et optimiser l'allocation des ressources.
- ♦ Reporting synthétique et visuel à destination des décideurs (Direction, finance) pour une prise de décision éclairée.

Valeur ajoutée :

- ♦ **Visibilité accrue** sur l'avancement du projet grâce à des outils de reporting adaptés.
 - ♦ **Réduction des délais** par une détection précoce des retards et des risques.
 - ♦ **Amélioration de la collaboration** entre les équipes grâce à une communication structurée et transparente.
-

3. Validation et Recette – Garantie de la Qualité et de la Conformité

Expertise clé : Approche méthodique pour valider la conformité des solutions aux exigences initiales et assurer leur robustesse en conditions réelles.

Préparation des campagnes de tests :

- ♦ Rédaction de **cahiers de tests** (plans de tests, scénarios, cas de tests) couvrant les exigences fonctionnelles, techniques et non fonctionnelles (performance, sécurité, interopérabilité).
- ♦ Définition des **environnements de test** (matériel, logiciel, données) et des critères d'acceptation.
- ♦ Coordination avec les équipes de développement pour prioriser les tests et anticiper les corrections.

Exécution et traçabilité des tests :

- ♦ Réalisation des **tests unitaires, d'intégration et système** selon les normes industrielles .
- ♦ Automatisation des tests lorsque pertinent avec des outils comme Selenium pourra être utilisé pour gagner en efficacité et fera l'objet d'un chiffrage en option
- ♦ **Traçabilité des anomalies** (Outils comme Bugzilla, Mantis) avec classification par criticité et suivi des corrections.

Livraison des preuves de validation :

- ◆ Renseignement des **cahiers de tests** avec les résultats détaillés (Succès/échec, captures d'écran, logs et commentaires) pour constituer un dossier de recette complet.
- ◆ Rédaction de **rapports de validation** synthétisant les écarts, les risques résiduels et les recommandations pour la mise en production.
- ◆ Organisation de **revues de recette** avec les parties prenantes pour valider la conformité avant déploiement.

Valeur ajoutée :

- ◆ **Réduction des coûts de non-qualité** grâce à une détection précoce des défauts.
- ◆ **Sécurisation de la mise en production** via des preuves tangibles de conformité.
- ◆ **Optimisation des cycles de test** par une approche structurée et reproductible.

Pourquoi choisir ces offres ?

- ◆ **Expérience terrain** : 35 ans d'expertise en informatique industrielle, avec une connaissance approfondie des enjeux métiers (Production, maintenance, logistique, etc.).
- ◆ **Approche sur mesure** : Adaptation des méthodologies aux spécificités de votre secteur (Production, réparations, logistiques, ...) et de votre organisation.
- ◆ **Engagement résultats** : Focus sur la **livraison dans les délais**, le **respect du budget** et la **satisfaction des utilisateurs finaux**.

5. Présentation de mon offre tarifaire formalisée.

Modèles de tarification :

Type de mission	Durée	Taux journalier
Rédaction documentation technique projet	5 à 12 jours	750 €
Suivi de projet et reporting	1 à 4 semaines	800 €
Rédaction et exécution des tests	3 à 12 jours	700 €

Flexibilité :

- ◆ **Réductions** pour les engagements longs (ex : -10% pour un contrat de support annuel).
- ◆ **Paiement échelonné** pour les gros projets (30% à la signature, 40% à mi-projet, 30% à la livraison).

6. Objectifs de développement à 5 ans.

Année	Objectifs	Indicateurs clés
Année 1	- Acquérir 5 clients	CA : 50 000 €
Année 2	- Fidélisation des clients - 5 nouveaux clients	CA : 80 000 €
Année 3-5	- Maintenir la relation avec mes clients - 1 ou 2 nouveaux clients par an	CA : 100 000 €

7. Présentation d'un tableau de bord de suivi financier.

Table Suivi des Prestations

Date début	Client	Offre	Montant HT	Jours vendus	Jours réalisés	Statut
10/12/2025	Antolin	Documentation technique	2 200 €	3 j	2 j	En cours
15/11/2025	Alcis	Suivi de projet	3 000 €	4 j	4 j	Livré
20/02/2025	Airax	Rédaction cahier de tests et exécution	4200 €	6 j	6 j	Planifié

Chiffre d'affaires hors taxe

Nombre de journée de prestations

Taux journalier moyen

Tableau de Rentabilité

Budget chiffré	5 700 €
Montant facturé	6 000 €
Frais de gestion	600 €
Charges patronales	1200 €

Cotisations sociales	590 €
Frais : Déplacements	50 €
Frais : Hébergement	-
Frais : Repas	60 €
Prélèvement à la source	500 €
Reste	3 000 €

Présentation de l'approche commerciale.

1. Présentation du positionnement de marque (Valeurs/Expertises)

Valeurs :

- ♦ **Expertise terrain** : Solutions éprouvées dans l'industrie, pas de théorie déconnectée.
- ♦ **Transparence** : Tarifs clairs, livrables définis à l'avance, pas de surprises.
- ♦ **Partenariat** : Accompagnement sur le long terme, pas de "one-shot".
- ♦ **Innovation pragmatique** : Intégration des nouvelles technologies (mobilité, data) **sans complexité inutile**.

Expertises clés :

- ♦ **Systèmes d'information industriels** : ERP, PLM, MES, outils de pilotage.
- ♦ **Développement logiciel** : Java, Android, Perl, PHP, Linux.
- ♦ **Data management** : Reporting, tableaux de bord, analyse de données.
- ♦ **Gestion de projet** : Méthodologies agiles et cycle en V.

Mon slogan : "Des solutions IT industrielles sur mesure, pour des résultats concrets."

2. Présentation du cycle de vente et approche commerciale

Étapes clés :

1. Prospection :

- ♦ Identification des leads (PME industrielles, avec activité de production)
- ♦ Prise de contact (Courrier électronique, LinkedIn, salons)

2. Qualification :

- ♦ Échange téléphonique pour comprendre les besoins
- ♦ Envoi d'une fiche de qualification (Pour estimer les besoins, le budget et les délais)

3. Pré-diagnostic gratuit :

- ♦ Audit rapide (30 min) pour identifier les points bloquants
- ♦ Proposition d'une offre adaptée

4. Présentation de l'offre :

- ♦ Réunion de cadrage (En présentiel ou visio conférence)
- ♦ Envoi d'une proposition commerciale détaillée

5. Négociation et signature :

- ♦ Ajustements si nécessaire (budget, livrables)
- ♦ Signature du contrat et paiement de l'acompte

6. Livraison et suivi (maintenance) :

- ♦ Réunions de suivi régulières.
- ♦ Livraison des livrables et formation.
- ♦ Enquête de satisfaction et proposition de support.

Durée moyenne du cycle : 2 à 6 semaines (Selon complexité).

3. Présentation des actions pour valoriser mon expertise

Outils :

- ♦ **LinkedIn** : Posts réguliers (2/semaine) + engagement avec les cibles (Commentaires, messages personnalisés).
- ♦ **Site web** : Présentation, offre de services et formulaire de contact.

4. Déclinaison des canaux d'acquisition prioritaires.

1. Physiques

Apéro entrepreneurs Besançon. Rencontre informelle autour d'un verre organisé tous les mois sur Besançon par Ebilyse.

[Apéroentrepreneurs - Besançon](#)

Cap sur l'emploi. Salon des entreprises qui recrute à Micropolis.

[CAP VERS L'EMPLOI | Micropolis](#)

Séminaires APEC

[Nos évènements | Bourgogne-Franche-Comté | Apec](#)

Réunion périodique informelle (Restaurant) avec mes anciens collègues.

2. Digitaux

Plateforme	Utilisation	Lien d'accès
LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"> - Profil - CV - 2 recommandations d'anciens managers. 	https://www.linkedin.com/in/michel-nialon/

Malt	- Profil - CV - Offres de services - Mes tarifs	https://www.malt.fr/profile/michelnialon
APEC	- Profil - CV	https://www.apec.fr/candidat/mon-esp ace.html#/
France Travail	- Profil - CV - Typologie de missions	https://www.francetravail.fr/accueil/
AddViseo	- Profil - CV	https://addviseo.com/

5. Structuration du plan de prospection.

Action	Fréquence	Objectif
Envoi d'emails ciblés	20/semaine	5 réponses qualifiées/mois.
Messages LinkedIn	2/semaine	2 réunions de cadrage/mois.
Participation à un salon	1/trimestre	Contact avec 3-5 clients potentiels
Publication de contenu	2/semaine	50 vues/post.
Relance des anciens clients	5/mois	1 nouveau projet/trimestre.

6. Rythme de prospection / routine associée.

Hebdomadaire :

Lundi :

- ♦ Envoi de 5 emails ciblés + 2 messages LinkedIn.
- ♦ Publication d'un post LinkedIn (conseil, étude de cas).

Mardi :

- ♦ Relance des leads non répondants (email/téléphone).
- ♦ Rédaction d'un article de blog (1h).

Mercredi :

- ♦ Participation à un webinaire ou événement en ligne (1h).
- ♦ Mise à jour du CRM HubSpot (suivi des leads).

Jeudi :

- ♦ Prospection téléphonique (5 appels).
- ♦ Préparation d'une proposition commerciale (pour un lead chaud).

Vendredi :

- ♦ Analyse des performances (Taux de conversion, CA).
- ♦ Planification de la semaine suivante.

Mensuel :

- ♦ Participation à un événement physique (Salon, Meetup).
- ♦ Envoi d'une newsletter aux clients et prospects.
- ♦ Revue des objectifs financiers (Tableau de bord).

7. Mes ressources marketings

J'ai un site web qui présente mon profil, mon offre et permet de me contacter.

<http://www.michelnialon.com>

Offres de Services – Michel Nialon

Consultant Séniор en Informatique Industrielle



Michel Nialon - Consultant en informatique sénior

- Je m'appelle Michel. Je suis consultant sénior en informatique industrielle. J'interviens sur les différentes étapes d'un projet informatique de la rédaction du cahier des charges aux tests de validation en passant par le suivi et le reporting. Mon expérience de 35 ans en entreprise sera déterminante pour traiter les problèmes complexes et vous apporter une expertise solide et une vision globale.

Mon objectif : **sécuriser vos projets**, fiabiliser vos processus et vous garantir une mise en œuvre réussie, dans les délais et avec la qualité attendue.

Par ailleurs, je gère mes clients dans HubSpot

	Nom De L'entreprise	Secteur D'activité	Ville	Entreprise → Contacts
<input type="checkbox"/>	 Arrive	Génie mécanique ou industriel	--	 Thibaut Royer
<input type="checkbox"/>	 Grupo Antolin	Automobile	Besançon	 Rodolphe Hurpiot
<input type="checkbox"/>	 Bourgeois	--	Besançon	--
<input type="checkbox"/>	 DEFTA Airax	--	Chemaudin-et-Vaux	--
<input type="checkbox"/>	 Imasonic	--	Voray	 Céline Fleury-Mathieu

8. Modèle de proposition commerciale.



Proposition commerciale

Date : 07/12/2025

1. Contexte & Objectifs

Rappel des besoins identifiés lors de notre échange :

Comme discuté, votre entreprise souhaite sous-traiter la documentation technique, cahier des charges et spécifications fonctionnelles dans le cadre de votre projet de mise en place d'un nouvel outil de suivi d'anomalie. Le but est de fournir à l'intégrateur qui sera chargé de la mise en place de la nouvelle solution tous les éléments nécessaires pour la prise en compte des besoins des utilisateurs finaux.

- Objectifs attendus :

- Garantir l'adéquation de la solution mise en place avec les besoins
- Respect des délais.

2. Solution proposée

- Description de l'offre

- ♦ Enquête auprès des utilisateurs finaux sur le lieu de travail
- ♦ Rédaction
- ♦ Relecture
- ♦ Validation
- ♦ Livraison

- Livrables détaillés

- ♦ Cahier des charges
- ♦ Spécifications fonctionnelles
- ♦ En français ou en anglais

- Planning prévisionnel :

Réunion de lancement

Enquête utilisateur

Rédaction des documents

Relecture et correction

Validation

Livraison

3. Équipe & Méthodologie

Je prends en charge la rédaction complète de la documentation. Les utilisateurs finaux seront impliqués pour la relecture. Le management sera chargé de la validation.

Méthodologie : Approche agile avec sprints (étapes) de 2 jours.

4. Budget & Modalités

Poste	Coûts (HT)	Nombre de jours
Enquête auprès des utilisateurs	1 500 €	2 jours
Rédaction des documents	3 500 €	5 jours
Validation et diffusion	700 €	1 jour
Total	5 700 €	8 jours

(Une réduction de 5% sera accordée si la signature est faite avant le 25 décembre)

Référence : Un travail similaire a été effectué dernièrement pour la société Arway. Je peux vous fournir sur demande les personnes à contacter si vous souhaitez avoir un retour.

- Modalités de paiement : 30% à la signature, 40% à mi-projet, 30% à la livraison.
- Options : Forfait.

5. Prochaines étapes

- Signature du contrat sous 7 jours.
- Réunion de lancement le 10/01/2025.
- Contact : mnialon@gmail.com Tél 06 82 37 33 88.

Michel Nialon Consulting

9. Présentation des actions de suivi clients et de fidélisation.

Stratégie de fidélisation :

Suivi post-projet :

- ♦ Enquête de satisfaction (avec Google Form) + appel de feedback
- ♦ Proposition d'un **contrat de support** ou d'une **extension de garantie**

Programme de fidélité :

- ♦ Réductions pour les clients récurrents de 5 % dès la deuxième mission
- ♦ Offres exclusives

Newsletter :

Envoi trimestriel avec :

- ♦ Actualités du secteur
- ♦ Conseils pratiques
- ♦ Offres spéciales

Événements clients :

- ♦ Petit-déjeuner thématique
- ♦ Webinaires exclusifs pour les clients.

Présentation de la démarche d'intervention

1. Présentation des étapes clés d'une intervention type client.

Étape	Actions	Acteur	Livrables	Durée
1. Cadrage	- Réunion de lancement	Manager, utilisateurs clés, consultant	- Compte-rendu de réunion	1 jour
	- Validation des besoins et contraintes		- Planning prévisionnel.	
2. Enquête utilisateur	- Entretien sur place	Consultant et utilisateurs clés	- Compte rendu d'avancement	2 jours
	- Architecture technique		- Spécifications techniques.	
3. Rédaction	- Développement par sprints (étapes) d'une semaine	Consultant		4 jours
			- Documentation technique.	
4. Relecture	- Examen par les utilisateurs	Utilisateurs clés	- Documents commentés	1 semaine
	- Correction	Consultant		
	- Validation	Manager	- Version bêta.	
5. Livraison	- Livraison de la documentation, différents formats possibles	Consultant	- Documentation technique complète.	1 semaine

L'utilisation de la méthode RACI permettra d'établir convenablement les responsabilités de chacun :

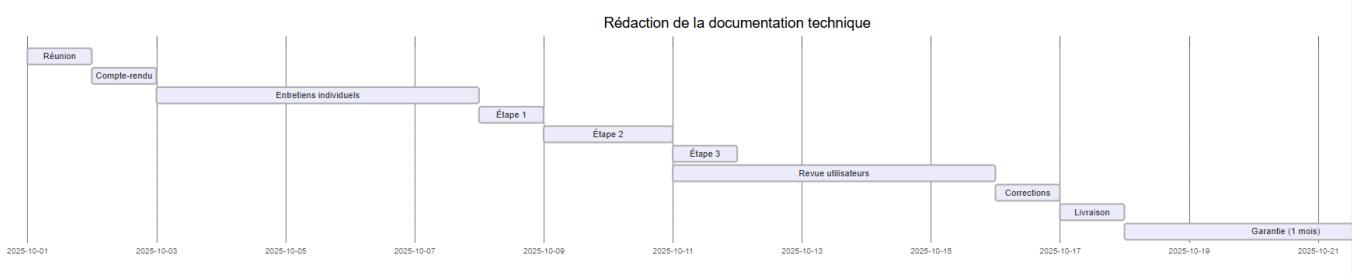
Responsible : Celui qui réalise, qui exécute

Accountable : La personne qui valide

Consulted : Les personnes auxquelles on demande leur avis.

Informed : Les personnes qui sont simplement informées, sans autres actions sur le projet

2. Présentation d'un calendrier type d'intervention.



3. Présentation des principaux livrables liés à l'intervention.

Type de mission	Livrables
Rédaction de documentation technique	- Documentation Office 360 ou Google Doc ou PDF
Suivi de projet et reporting	- Compte-rendu dans Office 360 ou Google Doc - Envoi par mail
Cahier de tests et exécutions	- Cahier de tests dans Office 360 ou Google Doc
	- Cahier de tests renseignés dans Office 360 ou Google Sheet
	- Possibilité d'utiliser un outil interne du client pour renseigner les tests

4. identification des risques associés à mes projets et actions pour les éviter.

Risque	Impact	Actions préventives	Actions correctives
Dépassement de budget	Perte de rentabilité	-Estimation détaillée en amont	- Renégociation du périmètre
		-Suivi hebdomadaire des heures	- Redéfinition des priorités

Retard dans les livrables	Insatisfaction client.	<ul style="list-style-type: none"> - Planning réaliste avec une marge de sécurité 	<ul style="list-style-type: none"> - Priorisation des tâches critiques
		<ul style="list-style-type: none"> - Revues de sprint régulières 	<ul style="list-style-type: none"> - Ajout de ressources si nécessaire
Changement de périmètre	Coûts supplémentaires	<ul style="list-style-type: none"> -Clause de "Change request" dans le contrat 	<ul style="list-style-type: none"> - Facturation des modifications
		<ul style="list-style-type: none"> - Validation écrite des évolutions. 	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion de cadrage supplémentaire
Problèmes techniques	Blocage du projet.	<ul style="list-style-type: none"> - Proof of Concept (PoC, maquette de validation) en amont. 	<ul style="list-style-type: none"> - Escalade vers des experts externes
		<ul style="list-style-type: none"> - Tests unitaires et intégration continue. 	<ul style="list-style-type: none"> - Réallocation des tâches.
Turnover client	Perte de contact.	<ul style="list-style-type: none"> - Désignation d'un interlocuteur unique côté client. 	<ul style="list-style-type: none"> - Relance proactive.
		<ul style="list-style-type: none"> - Points réguliers (hebdomadaires). 	<ul style="list-style-type: none"> - Proposition de solutions alternatives.
Non-paiement	Perte financière.	<ul style="list-style-type: none"> - Acompte de 30% à la signature. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en demeure.
		<ul style="list-style-type: none"> -Facturation échelonnée. 	<ul style="list-style-type: none"> - Recours juridique si nécessaire.

Points d'amélioration

- ♦ Afin de compléter mon profil et mes offres, j'étudie actuellement les différentes possibilités pour suivre une formation certifiante sur Google AppSheet. C'est un outil que je pense très intéressant à proposer à mes clients pour permettre un développement rapide d'applications correspondant à leurs besoins. Bien que maîtrisant déjà cette technologie, une certification me donnera plus de légitimité.
- ♦ Je pense qu'il est également indispensable de se maintenir perpétuellement à niveau en ce qui concerne l'intelligence artificielle et les nombreux outils connexes qui apparaissent chaque jour. Cela me permettra à la fois de proposer des solutions innovantes, mais aussi d'être plus efficace dans l'exécution de mes missions.

Crédits

Les outils suivants ont été utilisés pour la rédaction de ce rapport :

- ♦ Mermaid Chart (Diagramme de Gantt)
- ♦ ChatGPT
- ♦ Mistral (LLM français)
- ♦ Adobe firefly (Illustration et Logo)
- ♦ NoteBookLM (Génération présentation à partir de Google Doc)
- ♦ 1minAI (multi LLM)
- ♦ Perplexity (LLM multi source avec indication des sources)
- ♦ Comet (Navigateur avec IA Perplexity intégrée)
- ♦ Hubspot (CRM)
- ♦ Nuxit (Hébergement web)
- ♦ FormatMagic.ai (Mise en forme Google Doc)
- ♦ Deevid.ai (Génération d'images)
- ♦ Euria (LLM Suisse)