Product Requirements Document - bmad

Application : Suivi FTI EMGI (FTI = suivi ventes / facturation, EMGI = Ecloserie marine Gravelines)
Author: Livinweb
Date: 2026-02-09

Success Criteria

User Success

L'équipe commerciale utilise l'application pour le suivi facturation / échéancier / paiement sans dépendre d'une seule personne ; consultation et reporting en quelques clics ; plus d'usage d'Excel pour ce périmètre. Application simple et efficace (~20 k€).

Business Success

Une seule source de vérité pour trésorerie et direction ; moins d'erreurs de suivi et de décisions sur des données fausses ; temps gagné et possibilité d'expliquer un encours à un client de façon fiable.

Technical Success

Application web simple, stable, facile à maintenir.

Measurable Outcomes

- Utilisation effective par les commerciaux (suivi et reporting faits dans l'appli).
- Fin de la dépendance à une seule personne pour « faire tourner » le suivi.
- Réduction des erreurs / incohérences constatées par trésorerie et direction (qualitatif ou via feedback).

Product Scope

MVP - Minimum Viable Product

Core Features:

- Suivi des factures : liste par client, n° facture, n° vente, date, quantités, montants (ex. CA HT).
- Suivi des paiements / échéancier : ce qui est payé, ce qui reste dû (encours), échéances.
- Vue par client : synthèse par client (factures, paiements, encours).
- Données métier spécifiques : au minimum encours, échéances ; couverture / indicateurs type Excel si possible dans la limite du budget.
- Reporting simple : exports ou vues synthétiques (tableaux de bord basiques) pour commercial, trésorerie, direction.
- Données centralisées, remplacement du classeur Excel pour ce périmètre.

In Scope (clarification):

- **Ajout manuel de factures pour le suivi** : la facturation (document facture, PDF, édition) provient de **Pennylane** ; dans l'appli, le commercial **ajoute à la main** les factures pour en assurer le suivi (n°

facture, n° vente, date, type produit, cycle, quantités, quantité livrée, montant HT).

- **Type de produit et cycle** : alevins, larves ; cycles (ex. 24-25, 25-26) pour le reporting.
- **Quantité livrée** : suivi de la quantité déjà livrée par facture (QTE FACT / QTE LIVREE).
- **Top clients par catégorie** : vues « Top clients alevins », « Top clients larves » (quantités + CA), filtrable par cycle.
- **Quantités vendues par client** : synthèse par client des quantités facturées et livrées (avec répartition par type si besoin).
- **Écheancier de paiement** : pour une facture, le commercial peut ajouter un écheancier avec facture associée, nombre d'échéances et date de début d'écheancier.
- **Clients** : les libellés « client » désignent les **noms de clients** (ex. AQUANARIA, PHILOSOFISH, AQN). EMGI est un **lieu de départ**, pas un nom de client (cf. référentiel Excel EMGI_FTI_Suivi des Ventes).
- **Tableau de bord** : encours par client (tri croissant), synthèse (encours total en k€, délai moyen de paiement en jours), colonnes optionnelles accord / j out / situation (à alimenter si les données existent). Export encours CSV et **export de l'ensemble des factures en pièce jointe** (fichier téléchargeable).

Out of Scope for MVP:

- Génération ou édition du **document** facture (PDF, impression) — gérée par **Pennylane**.
- Gestion complète trésorerie (bancaire, prévisionnel détaillé).
- Parcours dédiés complexes pour trésorerie / direction (priorité au besoin commercial).
- Fonctionnalités « nice to have » qui feraient dépasser le cadre coût / simplicité.

MVP Success Criteria:

- L'équipe commerciale utilise l'appli pour ce suivi et n'utilise plus Excel pour ce périmètre.
- Plus de dépendance à une seule personne ; trésorerie et direction s'appuient sur les mêmes données.

Growth Features (Post-MVP)

Non défini à ce stade — focus sur l'adoption du MVP d'abord.

Vision (Future)

Évolutions possibles après adoption : indicateurs métier supplémentaires, intégrations (ERP, compta), extensions vers d'autres processus — sans engagement dans le MVP.

User Journeys

Journey 1: Commercial consulte le suivi d'un client

Opening Scene : Marie, commerciale, reçoit un appel client demandant l'état des factures et ce qui reste à payer. Actuellement, elle doit ouvrir Excel, naviguer entre plusieurs onglets, chercher le client, vérifier manuellement les paiements et calculer l'encours — avec risque d'erreur ou de données obsolètes.

Rising Action : Avec la nouvelle application, Marie ouvre l'appli, tape le nom du client, et voit immédiatement : liste des factures (n°, date, montant, quantités), état des paiements, encours calculé

automatiquement, échéances à venir.

Climax : Pendant l'appel, Marie peut expliquer précisément l'état, confirmer les paiements, donner l'encours exact, et rassurer le client avec des données fiables partagées par toute l'équipe.

Resolution : Plus besoin d'Excel pour ce suivi, plus de dépendance à une seule personne, données fiables et à jour, confiance restaurée avec le client.

Journey 2: Commercial met à jour un paiement

Opening Scene : Thomas apprend qu'un client a effectué un paiement. Actuellement, il doit ouvrir Excel, trouver la bonne feuille et ligne, mettre à jour manuellement avec risque de casser une formule.

Rising Action : Thomas ouvre l'appli, sélectionne le client, voit les factures en attente, clique sur "Enregistrer un paiement", saisit le montant et la date. L'encours se met à jour automatiquement.

Climax : En quelques clics, le paiement est enregistré et visible par toute l'équipe. Plus besoin de modifier Excel ou de dépendre d'une seule personne.

Resolution : Mise à jour rapide et simple, données à jour pour toute l'équipe, plus d'erreurs de formules Excel.

Journey 3: Commercial génère un reporting rapide

Opening Scene : Sophie doit préparer un rapport pour la direction sur les encours clients. Actuellement, elle doit ouvrir plusieurs onglets Excel, copier-coller des données, faire des calculs manuels avec risque d'erreurs.

Rising Action : Sophie ouvre l'appli, va dans "Reporting" ou "Tableaux de bord", voit une vue synthétique : encours par client, factures en attente, échéances à venir. Elle peut exporter ou faire une capture d'écran.

Climax : En quelques clics, elle a une vue claire et à jour pour la direction, sans manipulation Excel.

Resolution : Reporting rapide et fiable, données cohérentes avec trésorerie/direction, gain de temps.

Web App Specific Requirements

Project-Type Overview

Application web classique (Multi-Page Application) pour usage interne de l'équipe commerciale.

Technical Architecture Considerations

Architecture : Multi-Page Application (MPA) - approche traditionnelle adaptée à une application interne.

Browser Support : Navigateurs modernes (Chrome, Firefox, Edge) - pas de support nécessaire pour navigateurs anciens.

SEO Strategy : Non applicable - application interne, pas d'indexation par les moteurs de recherche nécessaire.

Real-time Updates : Non requis - rafraîchissement manuel suffit pour les besoins de suivi facturation/paiement.

Accessibility Level : Basique - conformité WCAG niveau A suffisante pour usage interne.

Browser Matrix

- Chrome (dernières 2 versions) : Support complet
- Firefox (dernières 2 versions) : Support complet
- Edge (dernières 2 versions) : Support complet
- Safari : Support basique si nécessaire
- Navigateurs anciens : Non supportés

Responsive Design

Interface responsive pour usage sur desktop principalement, avec support basique tablette si nécessaire. Pas de priorité mobile-first.

Performance Targets

- Temps de chargement initial : < 3 secondes
- Temps de réponse aux interactions : < 1 seconde

Implementation Considerations

- Stack technique simple et maintenable
- Architecture permettant évolution future si besoin

Functional Requirements

Client Management

- FR1: Commercial peut rechercher un client par nom
- FR2: Commercial peut voir la vue détaillée d'un client (factures, paiements, encours sur une seule page)
- FR2b: Commercial peut ajouter un client (depuis la liste clients)
- FR2c: Commercial peut supprimer un client (avec confirmation ; cascade factures, paiements, écheanciers)

Invoice Tracking

- FR3: Commercial peut voir la liste des factures d'un client avec détails (n° facture, n° vente, date, type produit, cycle, quantités, quantité livrée, montants CA HT, état payé/en attente)
- FR3b: Commercial peut ajouter manuellement une facture pour le suivi (saisie des données de suivi ; la facturation provient de Pennylane)
- FR3c: Commercial peut modifier une facture existante (correction de saisie)
- FR3d: Commercial peut supprimer une facture (avec confirmation ; cascade paiements et écheancier)

Payment Management

- FR4: Commercial peut enregistrer un paiement (montant, date) pour une facture
- FR4b: Commercial peut ajouter un écheancier de paiement à une facture (facture associée, nombre d’échéances, date de début d’écheancier)

- FR5: Commercial peut voir l'historique des paiements d'un client
- FR5b: Commercial peut voir l’écheancier associé à une facture (nombre d’échéances, date de début)
- FR5c: Commercial peut supprimer un paiement (avec confirmation)
- FR5d: Commercial peut supprimer un écheancier (avec confirmation)

Financial Calculations

- FR6: Le système calcule automatiquement l'encours (montant restant dû) par client
- FR7: Le système calcule automatiquement l'encours total
- FR8: Le système affiche les échéances à venir (dates ≥ aujourd’hui) : pour les factures avec écheancier, dates et montants sont calculés à partir de l’écheancier (date début + N mois, montant par échéance) ; pour les factures sans écheancier, date de facture et encours
- FR9: Le système met à jour automatiquement les calculs après enregistrement d'un paiement

Reporting & Analytics

- FR10: Commercial peut voir un tableau de bord synthétique (encours par client, factures en attente, échéances)
- FR10b: Commercial peut voir les top clients par type de produit (alevins, larves) avec quantités et CA, filtrable par cycle
- FR10c: Commercial peut voir la synthèse des quantités vendues par client (quantités facturées, quantités livrées), avec répartition par type si pertinent
- FR11: Commercial peut exporter les données

Data Management

- FR12: Le système maintient une seule source de vérité centralisée pour toutes les données de suivi
- FR13: Les données sont accessibles par toute l'équipe commerciale

Non-Functional Requirements

Security

- NFR1: Accès restreint à l'équipe commerciale autorisée uniquement