Product Brief: bmad

Nom de l'application : Suivi FTI EMGI (FTI = suivi ventes / facturation, EMGI = Ecloserie marine Gravelines)

Executive Summary

Le client (Ecloserie marine Gravelines / EMGI) gère aujourd'hui tout son suivi commercial dans Excel : facturation, paiements, échéanciers, encours clients, trésorerie. L'outil atteint ses limites : formules cassées, actualisation impossible, multiplication des feuilles. L'équipe commerciale ne s'y retrouve plus, les décisions s'appuient sur des données peu fiables et il est difficile d'expliquer un encours à un client. Une seule personne maîtrise le classeur. L'objectif est de remplacer cette partie par une application dédiée au **suivi** (sans gérer la création des factures) : suivi factures, paiements et échéanciers par client, avec les données métier (quantités, n° facture, indicateurs type encours, couverture, etc.) que les ERP du marché ne gèrent pas bien. L'application doit être **simple**, **facile à utiliser**, permettre de suivre clients, échéanciers et paiements sans effort, et de faire du **reporting rapidement**. Elle reste à coût maîtrisé (~20 k€), donc volontairement sobre et ciblée.

Core Vision

Problem Statement

L'équipe commerciale d'EMGI s'appuie sur des classeurs Excel partagés (SharePoint/Teams) pour le suivi des factures, des paiements et des échéanciers par client. Le système est devenu fragile (liens cassés, formules en erreur, message « impossible d'actualiser »), difficile à maintenir et concentré entre les mains d'une seule personne. Les utilisateurs ne s'y retrouvent plus.

Problem Impact

- **Erreurs de suivi** : données incohérentes ou obsolètes.
- **Temps perdu** : navigation entre onglets et feuilles, vérifications manuelles.
- **Décisions sur des données fausses** : risque pour la trésorerie et la relation client.
- **Difficulté à expliquer un encours à un client** : pas de vue fiable et partagée par toute l'équipe commerciale.

Why Existing Solutions Fall Short

Les ERP standards ne couvrent pas les spécificités métier du suivi tel qu'EMGI le pratique (indicateurs type échéance contrat, encours, couverture, écarts cumulés, suivi par type de produit / cycle, etc.). L'adaptation serait lourde ou inadaptée. Le besoin est ciblé : un **suivi** facturation / échéancier / paiement, pas un ERP complet.

Proposed Solution

Une application dédiée au **suivi facturation et échéancier de paiement** :

- Suivi des factures, paiements et échéanciers **par client**.

- Données essentielles : quantités, numéros de facture et de vente, montants, et indicateurs métier (encours, couverture, etc.) que les ERP ne gèrent pas « proprement ».
- Pas de gestion de la facture en tant que document (création/édition) : la facturation provient de **Pennylane** ; l'appli consolide et affiche le suivi de ce qui est déjà facturé et payé. Objectif : une seule source de vérité, utilisable par toute l'équipe commerciale.

Key Differentiators

- **Simplicité et facilité d'utilisation** : plus besoin qu'une seule personne sache « faire tourner le système ».
- **Suivi client, échéancier et paiement** : consultation et mise à jour faciles, sans se perdre dans des feuilles Excel.
- **Reporting rapide** : tableaux de bord et exports pour le commercial et la direction.
- **Métier-first** : modélisation des notions (encours, échéances, couverture, etc.) telles qu'EMGI les utilise, au lieu d'un ERP générique.
- **Coût maîtrisé / simplicité** : l'application ne coûte pas cher ; elle reste volontairement simple pour répondre au besoin sans sur-dimensionnement.

Target Users

Primary Users

Équipe commerciale — Utilisateurs principaux au quotidien. Ils consultent et mettent à jour le suivi des factures, des échéanciers et des paiements par client. L'objectif est qu'ils puissent le faire sans dépendre d'une seule personne maîtrisant un classeur Excel complexe : application simple, compréhensible par tous les commerciaux.

Secondary Users

Trésorerie et **Direction** — Bénéficiaires indirects. Ils profitent de données plus fiables et d'un reporting plus clair ; si le suivi commercial est mal fait, ils sont fortement impactés. Pas de conflit avec le commercial : le besoin est de simplifier le travail du commercial pour que trésorerie et direction aient une base de données fiable. Dans le cadre d'une application ciblée (~20 k€), aucun parcours ni persona dédié complexe pour ces rôles — un seul groupe utilisateur principal (commercial) est privilégié.

User Journey

Non détaillé dans ce brief ; l'accent est mis sur un usage simple et répétitif (consultation et mise à jour du suivi par client, reporting rapide) sans scénarios multiples.

Success Metrics

Succès utilisateur : 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. **Contrainte de coût** : l'application reste peu chère et donc volontairement simple — le succès inclut de livrer une solution efficace dans ce cadre.

Succès business : 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.

Business Objectives

Adoption par l'équipe commerciale ; abandon du classeur Excel pour le suivi concerné ; données fiables pour la trésorerie et la direction.

Key Performance Indicators

- 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).

MVP Scope

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. Possibilité d'ajouter un **écheancier de paiement** à une facture : facture associée, nombre d'échéances, date de début d'écheancier.
- **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.
- **Une seule source de vérité** : données centralisées, plus de classeur Excel pour ce périmètre.

Out of Scope for MVP

- Création / édition des factures (document facture) — 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.

Future Vision

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