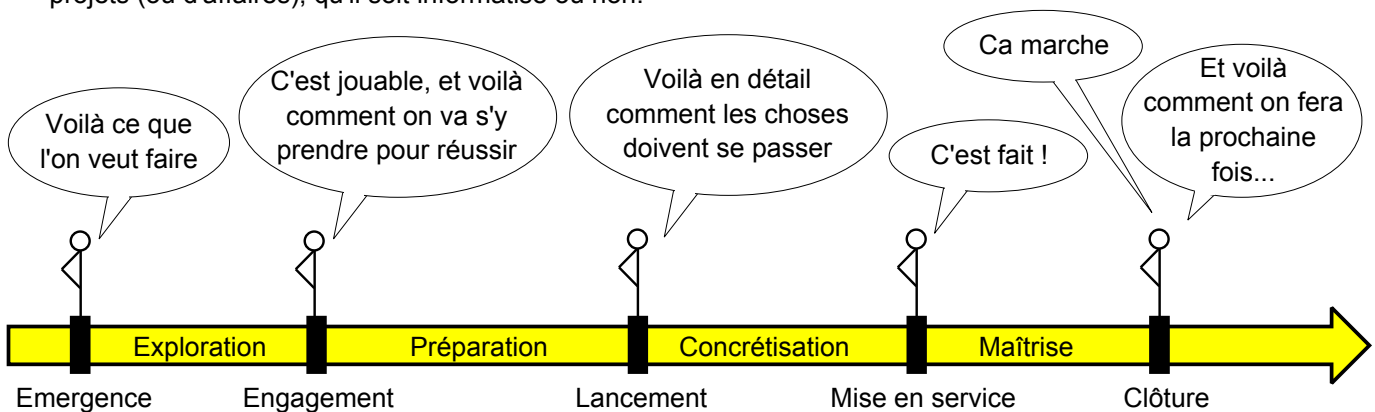


Le cycle de vie du projet

Bien qu'il existe une extraordinaire variété de projets (quoi de commun entre la construction du viaduc de Millau, le lancement de l'Airbus A 380 et la conception d'un site internet) il est rassurant d'observer que leur déroulement répond à une même logique et se décompose d'une façon analogue.

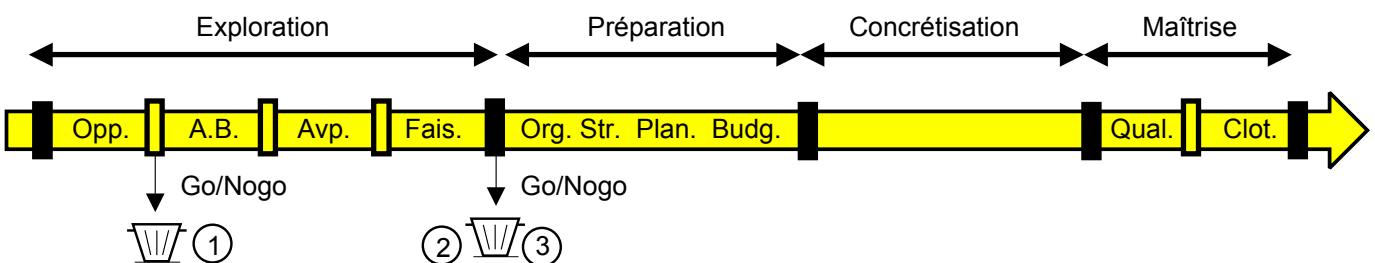
Premier niveau d'analyse

Classiquement, tout projet se décompose en quatre temps successifs, comme décrit par le schéma ci-dessous. A ce niveau encore assez général, la succession linéaire de phases "standardisées" constitue le cycle de vie du projet. Cette notion, intéressante sur le plan pédagogique, permet, dans l'entreprise, de standardiser le vocabulaire et les pratiques. Elle trouve un intérêt très concret lorsqu'il s'agit de bâtir un système de gestion de projets (ou d'affaires), qu'il soit informatisé ou non.



Deuxième niveau d'analyse

A y regarder de plus près, les quatre temps du projets se subdivisent eux-même en phases successives.



Code	Phase	Contenu et finalité de la phase
Opp.	Opportunité	Analyser la cohérence du projet avec les objectifs stratégiques
A.B.	Analyse du besoin	Rédiger le référentiel du besoin (STB ou CDCF)
Avp.	Avant-projet	Imaginer le produit apportant la meilleure réponse au besoin
Fais.	Faisabilité	Estimer les chances de succès aux plans technique, économique et calendaire
Org.	Organisation	Définir les rôles et responsabilités au sein de l'équipe projet
Str.	Structuration	Analyser le produit, identifier les travaux, définir les besoins
Plan.	Planification	Modéliser le déroulement des activités
Budg.	Budgetisation	Etablir le référentiel des coûts
Qual.	Qualification	Vérifier la conformité du résultat aux cahier des charges. Transférer la propriété
Clot.	Cloture	Faire le bilan. Enrichir les bases d'expérience. Libérer l'équipe projet.

L'abandon du projet :

L'abandon du projet (ou sa redéfinition) est impératif si (1) Son opportunité n'est pas démontrée (2) Sa faisabilité n'est pas établie. Si le délai d'attente s'éternise (3), on demande au décideur interne ou au client de confirmer son intérêt pour le projet ou sa décision d'abandonner.