DOSSIER DE RÉALISATION PROFESSIONNELLE

Concevoir une alternative métier à un outil coûteux

Transformer une contrainte économique en solution opérationnelle structurée.

Mickaël Melka — Portfolio de réalisations professionnelles

RÉALISATION N°6 — LE PROBLÈME CONFIÉ

Partir d'un enjeu économique concret

Lors d'une réunion, le gérant soumet à Mickaël une question directe : est-il possible de conserver la capacité métier nécessaire à la recherche de références et de préconisations vitrage, sans supporter le coût d'un outil spécialisé du marché ?

L'outil identifié — **Sidexa** — représentait un coût annoncé d'environ **80 000 € HT par an** pour le périmètre concerné.

L'enjeu n'était pas de supprimer la fonction, mais de trouver une alternative crédible, opérationnelle et documentable — à un coût radicalement différent.

La demande

Trouver une alternative à un outil coûteux sans perdre la capacité métier essentielle.

Le cadre

Périmètre : recherche de références et préconisations dans le secteur du vitrage automobile.

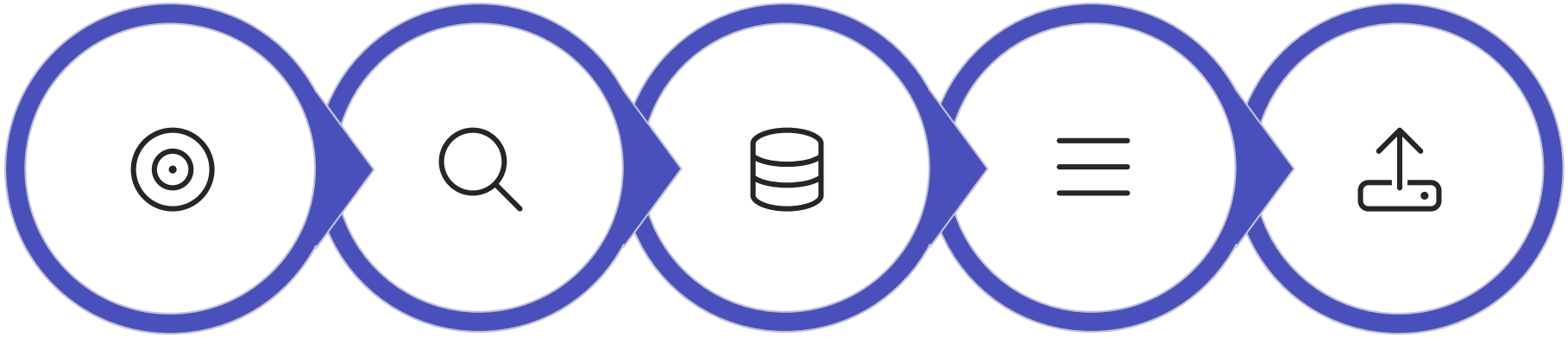
Le niveau d'enjeu

Environ **80 000 € HT/an** — coût Sidexa annoncé pour le périmètre concerné.

RÉALISATION N°6 — CONSTRUCTION DE L'ALTERNATIVE

Recomposer la fonction métier

Mickaël analyse les étapes constitutives du besoin, puis identifie et combine des outils et sources existants pour reconstituer, pas à pas, la chaîne de valeur de l'outil de référence.



Les ressources mobilisées — **X-Glass, Service Box, Partsouq, PartsLink24** et des bases constructeurs — sont des outils existants, utilisés et combinés de manière méthodique. Mickaël en a conçu l'articulation, pas les plateformes elles-mêmes.

RÉALISATION N°6 — FORMALISATION

Transformer une méthode personnelle en processus transmissible

Une méthode qui reste uniquement dans la tête de celui qui l'a conçue reste difficile à transmettre et à reproduire. Mickaël franchit l'étape suivante : **formaliser pour transmettre**.

Pour chaque source utilisée, un guide PDF illustré de captures d'écran est produit — décrivant les étapes, les points de contrôle et les cas particuliers. L'objectif : qu'un collaborateur puisse reproduire la démarche de façon autonome.

1

Service Box

Identification des références d'origine via VIN et vues éclatées — Peugeot, Citroën, DS.

2

Partsouq

Recherche OEM multi-marques par VIN, catégories et vues éclatées ; report dans X-Glass.

3

PartsLink24

Navigation par VIN, sous-groupes, identification du vitrage et sélection de la référence.

4

Honda & autres

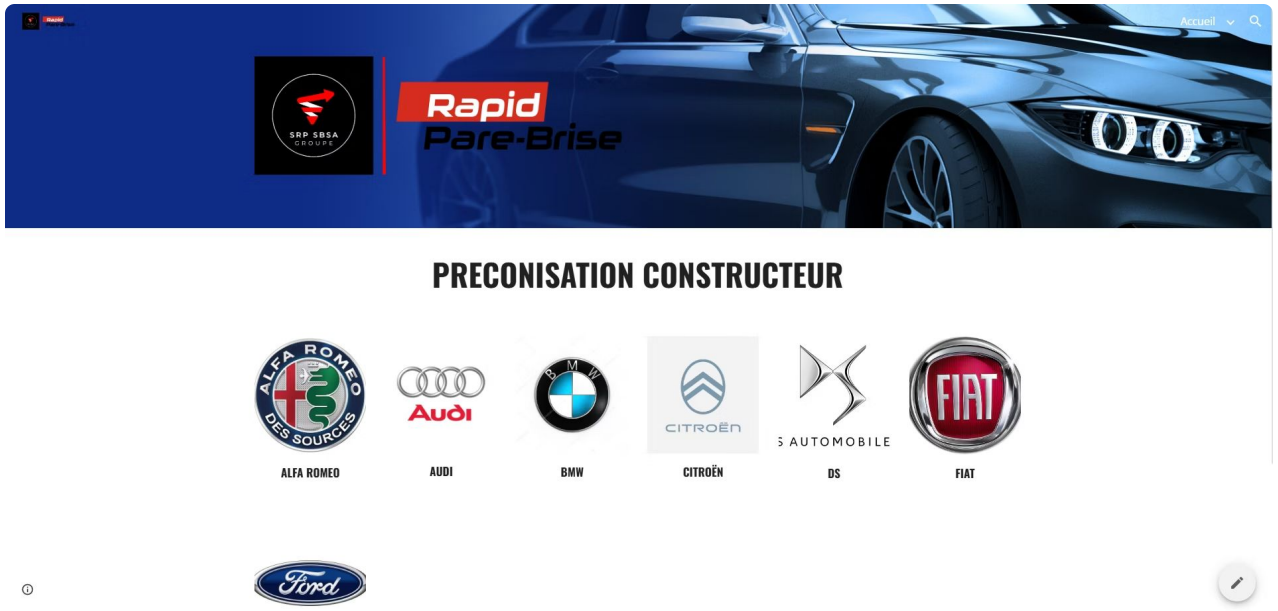
Guide dédié avec recherche constructeur et croisement Partsouq si nécessaire.

Chaque guide intègre captures d'écran, étapes numérotées et points de vérification — pour faciliter la prise en main et permettre à d'autres collaborateurs de reproduire la démarche.

RÉALISATION N°6 — CENTRALISATION

Rendre la méthode accessible dans un support interne

Pour aller au-delà des guides PDF, Mickaël conçoit une **interface interne** — un site structuré permettant d'accéder directement aux préconisations par constructeur et par modèle, sans avoir à naviguer dans plusieurs sources simultanément.

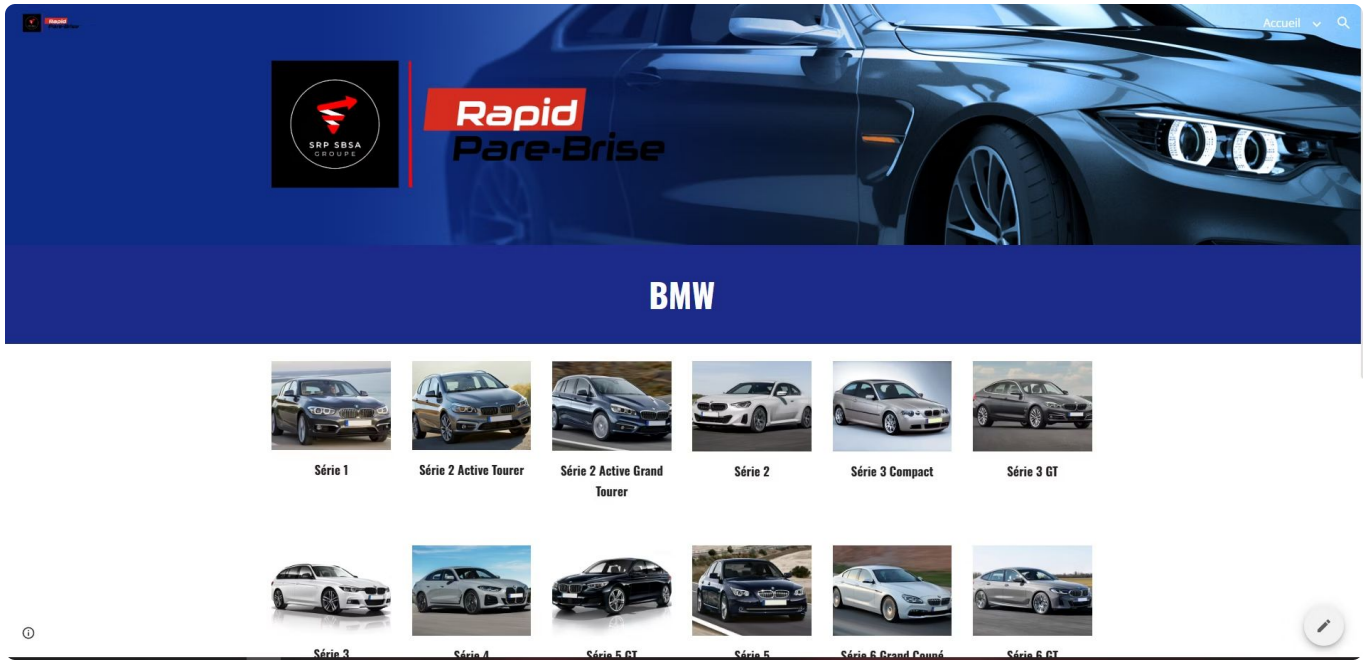


Préconisation constructeur — accès organisé par marque

Un point d'entrée unique organise l'accès aux informations par constructeur et centralise la navigation vers les différents véhicules.

RÉALISATION N°6 — CENTRALISATION

Organiser l'accès par constructeur et par modèle



BMW — navigation par gamme et modèle

Après sélection du constructeur, l'interface permet d'accéder au véhicule concerné par gamme et par modèle afin de retrouver directement les informations correspondantes.

RÉALISATION N°6 — CENTRALISATION

Accéder directement aux références nécessaires



BMW Série 1 — préconisation et références associées

La sélection du véhicule conduit à une fiche regroupant le schéma et les références nécessaires, afin de rendre la méthode directement exploitable depuis le support interne.

RÉALISATION N°6 — IMPACT

Un écart de coût qui change l'équation

Écart théorique : ≈ 79 676 € HT/an. Il s'agit d'un différentiel de coût potentiel entre les deux options, et non d'une économie comptablement certifiée.

Effet fournisseur

La mise en place de cette alternative a également constitué un **élément du contexte de renégociation de la proposition tarifaire de Sidexa**, qui a repris contact avec l'agence après avoir pris connaissance de l'existence de la solution développée.

Ce que cela démontre

Disposer d'une alternative opérationnelle renforce également la capacité de l'entreprise à réévaluer les conditions proposées par un fournisseur.

Sidexa

Coût annoncé pour le périmètre concerné

≈ 80 000 €

HT / an

Solution alternative

Coût de la solution mise en place

27 €

HT / mois — soit **324 € HT / an**

RÉALISATION N°6 — COMPÉTENCES DÉMONTRÉES

Résoudre, structurer, transmettre



Analyse du besoin

Comprendre la fonction métier derrière l'outil, avant de chercher comment la reconstruire.



Conception de processus

Articuler plusieurs sources et outils existants en une méthode cohérente et opérationnelle.



Création d'un support interne

Concevoir une interface centralisée pour rendre la méthode directement utilisable.



Optimisation des coûts

Identifier et démontrer un levier économique majeur par la construction d'une alternative.



Structuration documentaire

Produire des guides illustrés reproductibles, accessibles à des collaborateurs non initiés.



Transmission

Transformer un savoir-faire individuel en ressource collective pérenne.

« Une contrainte de coût transformée en méthode opérationnelle, documentée et transmissible. »