HARBOR TOOLS · PLAN DE PROJET

Site web de l'entreprise refonte

BUDGET	$64,000
PÉRIMÈTRE	~60 pages
LANCEMENT	2e semaine de mai
AGENCE	Bluebird Studio

Un site vieux de neuf ans, conçu pour l'ordinateur, qui touche aujourd'hui une audience dont 68% utilisent un mobile — voici le plan sur six mois pour y remédier.

PRÉSENTÉ PAR
Responsable marketing, Harbor Tools

OCCASION
Lancement avec les parties prenantes

DATE
16 novembre 2026

01 **Le site de 2017 nous fait perdre des clients**

Trafic mobile, expérience mobile, douze demandes par mois.

02 **Trois chiffres définissent le succès**

Demandes, taux de rebond mobile, candidatures — six mois après le lancement.

03 **Quatre sections, environ 60 pages**

Ce qui est inclus — et la seule chose volontairement exclue.

04 **Qui fait quoi**

Propriétaire, gestion de projet, agence, trois relecteurs.

05 **De décembre à mai, cinq phases**

Cahier des charges, conception, développement, tests, lancement.

06 **64 000 $, et où va cet argent**

Quatre postes, dont trois mois de corrections après le lancement.

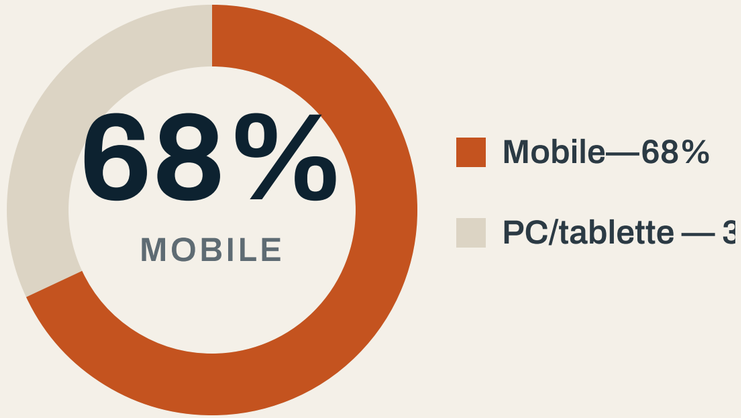
07 **Deux risques, deux règles permanentes**

Contenus livrés en retard et demandes de modification qui s'accumulent.

08 **Ce dont nous avons besoin de votre part**

Les trois engagements qui garantissent le respect du calendrier de décembre.

La plupart de nos visiteurs arrivent via un mobile, et le site n'a jamais été conçu pour cela.



2017

L'année de lancement du site actuel. Neuf ans de correctifs, sans refonte.

72%

Des visiteurs mobiles quittent le site sans aller plus loin. Le site fonctionne mal sur mobile.

12

Demandes par mois — tout le résultat commercial du site en l'état.

Le succès se mesure à l'évolution de trois chiffres dans les six mois suivant le lancement.

DEMANDES / MOIS

12 → 40

Plus de trois fois le volume actuel. Le test le plus clair pour savoir si le nouveau site vend.

TAUX DE REBOND MOBILE

72% → 50%

Vingt-deux points de moins sur le taux de sortie mobile. C'est la refonte mobile qui fait ses preuves.

CANDIDATURES / MOIS

5 → 15

Depuis la page carrières. Les RH obtiennent un canal de recrutement, pas un simple panneau d'affichage.

Les trois sont mesurés six mois après le lancement de mai — le bilan a donc lieu en novembre, pas la semaine du lancement.

Nous refondons quatre sections et environ 60 pages — et nous reportons une deuxième langue à plus tard.

harbortools.com — nouveau site une version responsive unique, pensée mobile d'abord

À propos

Qui est Harbor Tools, où nous travaillons, comment nous sommes organisés.

Produits

Le catalogue — la majeure partie des 60 pages et la voie vers les demandes.

Carrières

Postes et candidatures — le canal que les RH veulent tripler.

Contact

Le formulaire de demande lui-même — repensé pour fonctionner avec un seul pouce.

~60 pages en tout sur les quatre sections. Chaque page doit avoir un responsable de contenu avant le début du développement.

HORS PÉRIMÈTRE

Une deuxième langue

Pas cette fois. Un site traduit double le contenu à écrire, relire et maintenir, et aucun de nos trois objectifs n'en dépend.

Le développement ne l'empêchera pas plus tard — mais cela ne fait pas partie de ce budget ni de ce calendrier.



Un propriétaire décide, deux personnes pilotent, une agence développe, trois relecteurs vérifient.

PROPRIÉTAIRE · DÉCIDE

Responsable marketing

GESTION DE PROJET · PILOTE

Marketing — 2 personnes

Calendrier, relance des contenus, réunion mensuelle des demandes de modification, seul canal avec l'agence.

AGENCE · DÉVELOPPE

Bluebird Studio

Conception et développement des quatre sections, plus trois mois de corrections après le lancement.

RELECTEUR · 1 PERSONNE

Ventes

Produits et formulaire de demande — génère-t-il les bons prospects ?

RELECTEUR · 1 PERSONNE

RH

Carrières — postes, ton et étape de candidature.

RELECTEUR · 1 PERSONNE

Ingénierie

Exactitude des produits et tout contenu technique publié.

Six mois, cinq phases, une date fixe : lancement la deuxième semaine de mai.

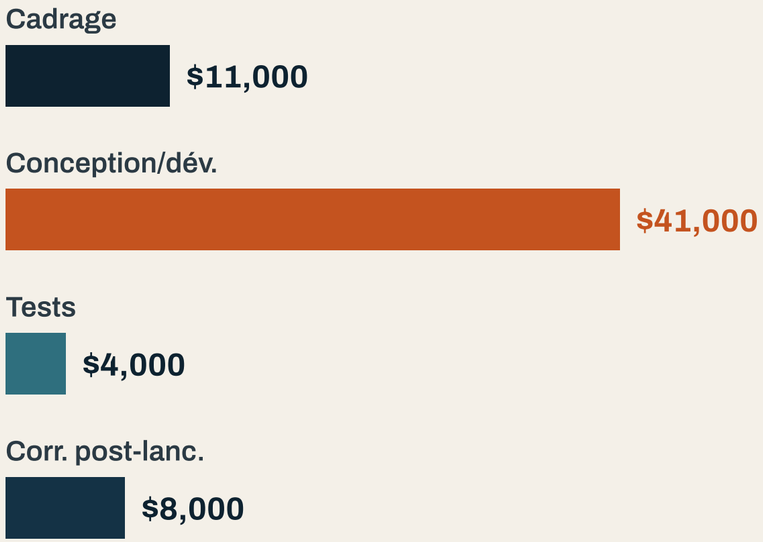


Le développement est la phase la plus longue — deux mois complets, février et mars, couvrant les quatre sections.

Les tests sont protégés — avril reste réservé aux tests. Ce n'est pas une phase sur laquelle grappiller du temps.

Les deux tiers des 64 000 $ sont consacrés à la conception et au développement — et 8 000 $ sont réservés pour l'après-lancement.

POSTE	PHASE	MONTANT
Cadrage	Décembre	$11,000
Conception/dév.	Janvier – mars	$41,000
Tests	Avril	$4,000
Corrections post-lancement — 3 mois	Mai – juillet	$8,000
Total		$64,000



La conception et le développement représentent **64%** du budget, à l'image des deux mois qui portent le plus de travail.

Les **$8,000** pour les corrections sont déjà alloués — la semaine de lancement ne marque pas la fin des dépenses.

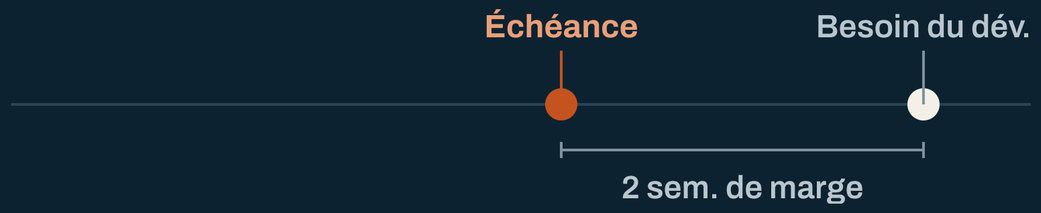
Les deux principales menaces pour ce plan sont de notre responsabilité, pas de celle de l'agence.

Les contenus arrivent en retard depuis les services

Soixante pages de contenu proviennent de personnes dont ce n'est pas le métier principal. Une section en retard bloque tout le mois de développement.

RÉPONSE

Chaque échéance de contenu est fixée deux semaines à l'avance.

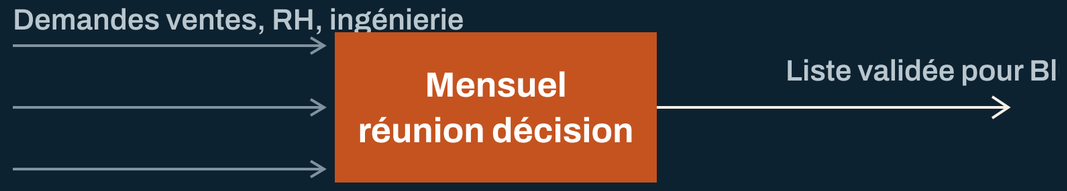


Les demandes de modification ne cessent de croître

De petites demandes qui arrivent une à une, de plusieurs directions, c'est ainsi qu'un projet de six mois en devient un de neuf.

RÉPONSE

Tous les changements sont décidés ensemble, lors d'une réunion mensuelle unique.



Une refonte de 64 000 $ sur six mois qui transforme le trafic mobile en demandes et en candidatures.

POURQUOI MAINTENANT

Un site de 2017, 68% des visites sur mobile, 72% de rebond, 12 demandes par mois.

CE QU'EST LE SUCCÈS

Six mois après le lancement : 40 demandes, 50% de rebond mobile, 15 candidatures par mois.

CE QUE NOUS CONSTRUISONS

Quatre sections, environ 60 pages, mobile d'abord. Une deuxième langue est hors périmètre.

COMMENT C'EST PILOTÉ

Un propriétaire, 2 chefs de projet, Bluebird Studio, 3 relecteurs, une réunion mensuelle des changements.

Déc.

Cahier des charges · 11 000 $

Janv.

Conception validée

Fév.–mars

Développement · 41 000 $ avec conception

Avr.

Tests · 4 000 $

Mai → juil.

Lancement semaine 2, puis 8 000 $ de corrections

3.3× les demandes, 22 points de moins sur le taux de rebond mobile, 3× les candidatures — voilà tout l'argumentaire des 64 000 $.

CE DONT NOUS AVONS BESOIN DE VOUS AUJOURD'HUI

Trois engagements, et décembre démarre à l'heure.

01

Nommez votre relecteur

Une personne des ventes, une des RH, une de l'ingénierie — nommées avant décembre, pas pendant.

02

Acceptez les échéances anticipées

Les dates de remise des contenus sont publiées deux semaines avant que le développement en ait besoin. Cette marge fait partie du plan, ce n'est pas du confort superflu.

03

Apportez les changements à la réunion mensuelle

Une réunion par mois décide de toutes les demandes de modification. Rien ne passe par Bluebird Studio en dehors de ce cadre.

PROCHAINE ÉTAPE

Atelier cahier des charges — décembre

QUESTIONS À ADRESSER À

Marketing — gestion de projet (2)