



# Chitine Glow

## Rapport Gestion de Projet

2025/2026  
L3 Métiers de la Chimie

Sara Moumneh  
Faezeh Moghadam  
Elena Malanici  
Fomentsoa Eneryllen Herinjanahary

# Sommaire

A. Description du projet	3
1. Présentation de Chitine glow	3
2. Notre rôle-porteur de projet	3
3. Ver et Compagnie- client et fournisseur de matière première	3
4. Partenariat Stratégique	3
B. Livrable spécifique au projet	4
1. Dossier de cadrage du projet	4
2. Analyse des besoins du client et des parties prenantes	4
3. Définition du concept produit	4
4. Fiche descriptive du produit cosmétique	4
5. Étude de positionnement marché	4
6. Proposition de stratégie de prix et de distribution	5
7. Note de conformité réglementaire	6
8. Analyse des risques et propositions de solutions	6
9. Élaboration d'une feuille de route de développement	6
10. Modèle économique prévisionnel	7
10.1 Coûts de production et phase de pré-commercialisation	7
10.2 Structure de financement initiale	7
10.3 Hypothèses de commercialisation et chiffre d'affaires	7
10.4 Répartition prévisionnelle de la valeur	8
10.5 Approvisionnement en chitine et coûts associés	8
C. Choix de la gestion de projet	8
1. Analyse de la méthode employée	8
a) Choix de la méthode de gestion de projet	9
b) Identification des angles morts et solutions envisagées	9
d) Analyse critique	9
2. Règles et rôles de l'équipe	10
a) Attributions des règles et des rôles du cadre équipe	10
b) Organisation générale de l'équipe	10
c) Définition des rôles au sein d'une équipe	10
d) Règles de fonctionnement de l'équipe	10
e) Contribution des règles d'équipe à la réussite du projet	11
3. Choix d'outils d'organisation de travail	11
a) Sélection des outils d'organisation du travail	11
b) Outils utilisés	11
c) Justification du choix	12
D. Conclusion	12
Annexe	13
Lien du Google Drive	13
Tableau Kanban sur Trello	13
Lien du Canva	13
Photos	13

## A. Description du projet

### 1. Présentation de Chitine glow

L'industrie cosmétique est de plus en plus poussée à réduire son impact environnemental dans un contexte de transition écologique et de recherche de solutions durables, tout en restant performante et sécuritaire pour le consommateur. C'est pourquoi, le développement du green beauty et de l'économie circulaire ont devenu une stratégie globale pour les grandes marques cosmétiques.

Chitine Glow est un projet de concept cosmétique innovant, développé autour de la valorisation de la chitine, polymère naturel pouvant être transformé en chitosane, un produit largement connu pour ses propriétés cosmétiques, issue de sources alternatives durables, notamment les insectes. Le projet s'inscrit dans une démarche de recherche et développement en cosmétique, combinant innovation scientifique, performance fonctionnelle et responsabilité environnementale.

“Dans un monde où le temps n'attend personne, la peau est le premier endroit où notre histoire s'écrit... et parfois, les premières rides apparaissent avant que nous y soyons prêts. Un jour, sans prévenir, le miroir devient un peu plus honnête. C'est ce moment-là que nous avons choisi de changer.”

Le cœur du projet repose sur l'utilisation du chitosane comme actif cosmétique multifonctionnel. Ce biopolymère naturel est reconnu pour ses propriétés filmogènes, hydratantes, protectrices et réparatrices, ce qui en fait un candidat particulièrement intéressant pour des applications anti-âge et pour les peaux sensibles. Grâce à sa capacité à former un film protecteur à la surface de la peau, le chitosane permet de limiter la déshydratation cutanée, d'améliorer le confort et de contribuer à une meilleure apparence de la peau dans le temps.

### 2. Notre rôle-porteur de projet

Notre équipe assure : l'analyse des besoins du client, la conception du produit, la sélection des matières premières, la formulation cosmétique, l'étude réglementaire, l'étude de marché

Nous agissons comme un intermédiaire entre le fournisseur de matière première innovante et un partenaire industriel capable d'assurer la mise sur le marché à grande échelle.

### 3. Ver et Compagnie- client et fournisseur de matière première

Ver et Compagnie intervient comme fournisseur de déchets d'insectes, valorisés dans le cadre du projet. Ces déchets constituent la source de chitine, transformée ensuite en chitosane utilisable en cosmétique. Leur rôle s'inscrit pleinement dans une logique d'économie circulaire et de réduction des pertes de matière.

### 4. Partenariat Stratégique

Dans une perspective de développement industriel et de crédibilité scientifique, le projet Chitine Glow s'appuie sur un partenariat stratégique avec L'Oréal, leader mondial de l'industrie cosmétique.

The logo for L'Oréal, featuring the brand name in a bold, black, sans-serif font. The 'L' and 'O' are significantly larger than the other letters, and the 'É' has a diacritical accent.

*Figure 1: le logo de l'entreprise L'Oréal*

Ce partenariat constitue un levier majeur pour le projet, tant sur le plan de la recherche et développement que sur l'industrialisation et l'accès au marché. L'expertise de L'Oréal en formulation, en évaluation de l'efficacité des actifs, en tests de sécurité et en conformité réglementaire permettrait d'accompagner Chitine Glow dans toutes les étapes clés menant à la commercialisation.

En tant que référence mondiale du secteur de la beauté, L'Oréal apporte également une forte valeur ajoutée en termes d'innovation, de maîtrise des procédés industriels et de compréhension des attentes des consommateurs. Ce soutien renforce la faisabilité du projet et contribue à sécuriser l'objectif de mise sur le marché prévu à l'horizon janvier 2028.

## **B. Livrable spécifique au projet**

Dans le cadre du projet Chitine Glow, plusieurs livrables spécifiques ont été réalisés afin de structurer le développement du produit cosmétique, d'en garantir la cohérence scientifique et stratégique, et d'évaluer sa faisabilité sur les plans technique, réglementaire et économique.

### **1. Dossier de cadrage du projet**

Un dossier de cadrage global a été élaboré afin de définir le contexte du projet, ses enjeux environnementaux et scientifiques, ainsi que ses objectifs principaux et secondaires. Ce document permet de situer Chitine Glow dans le cadre de la cosmétique durable et de l'économie circulaire, en mettant en évidence l'intérêt de la valorisation de la chitine issue de déchets d'insectes.

### **2. Analyse des besoins du client et des parties prenantes**

Une analyse des besoins du client Ver et Compagnie a été menée grâce à différentes réunions avec les clients afin d'identifier les attentes liées à la valorisation des déchets d'insectes et à leur transformation en ingrédient cosmétique à forte valeur ajoutée. Cette analyse a également permis de clarifier le rôle des différents acteurs du projet (équipe porteuse, fournisseur de matière première, partenaire industriel) et de définir un cadre de collaboration cohérent.

### **3. Définition du concept produit**

Le concept d'un soin cosmétique anti-âge durable a été formalisé. Ce livrable inclut la définition du type de produit (crème visage), de sa fonction principale (hydratation, protection et prévention du vieillissement cutané), ainsi que de son positionnement dermocosmétique. L'utilisation du chitosane comme actif multifonctionnel constitue le cœur de l'innovation du projet.

La crème possède une gamme de propriétés complémentaires : hydratation, protection contre les agressions extérieures, apaisement des peaux sensibles, régénération cellulaire et stimulation du collagène, amélioration de la fermeté et de l'élasticité de la peau. Certaines de ces propriétés font de la crème un produit anti-âge.

### **4. Fiche descriptive du produit cosmétique**

Une fiche descriptive du produit a été rédigée, précisant :

- La nature du soin développé,
- Les bénéfices cosmétiques attendus,
- Les propriétés fonctionnelles de l'actif,
- Les formats envisagés (30 mL et 15 mL),
- La cible consommateurs.

Cette fiche permet de présenter le produit de manière synthétique et structurée, en lien avec les attentes du marché et les tendances actuelles de la cosmétique durable.

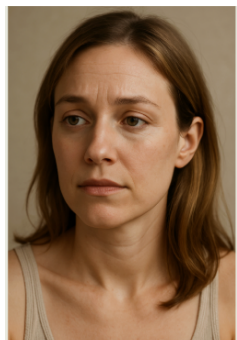
### **5. Étude de positionnement marché**

Le projet Chitine Glow s'adresse principalement à plusieurs catégories de clients :

Le premier segment concerne les 25–35 ans (*Figure 2*), dans une logique de prévention. À cet âge, les premiers signes du vieillissement commencent à apparaître, notamment une légère perte d'éclat ou de souplesse. Les attentes principales de cette cible sont l'hydratation, la protection de la barrière cutanée et la prévention précoce des rides. Chitine Glow répond à ces besoins grâce aux propriétés filmogènes et hydratantes du chitosane, qui contribue à préserver la qualité de la peau sur le long terme.



*Figure 2 : Peau d'une femme âgée entre 25-35 ans*



Le deuxième segment regroupe les 35–50 ans (*Figure 3*), correspondant à une phase d'anti-âge actif. Cette tranche d'âge est marquée par une perte progressive de fermeté et l'apparition de rides fines plus visibles. Les consommateurs recherchent des produits à l'efficacité perceptible, capables d'améliorer la texture de la peau et son confort. Le positionnement scientifique et la performance fonctionnelle du chitosane permettent à Chitine Glow de s'inscrire comme un soin ciblé répondant à ces attentes.

*Figure 3 : Peau d'une femme âgée entre 35-50 ans*

Enfin, le troisième segment concerne les 50 ans et plus (*Figure 4*), caractérisés par des peaux matures. Les besoins principaux sont liés à la diminution de l'élasticité cutanée et à un manque de nutrition profonde. Cette clientèle recherche des soins riches, protecteurs et bien tolérés. Grâce à ses propriétés protectrices et réparatrices, Chitine Glow se positionne comme un soin adapté à l'accompagnement du vieillissement cutané avancé.



*Figure 4: Peau d'une femme âgée de plus de 50 ans*

Ainsi, Chitine Glow propose une approche transversale de l'anti-âge, capable de répondre aux besoins évolutifs de la peau tout au long de la vie adulte, tout en conservant une identité scientifique et durable. Ce projet illustre une approche intégrée de la formulation cosmétique, depuis le choix de l'actif jusqu'au positionnement produit, en lien direct avec les compétences acquises en chimie, en formulation et en recherche appliquée.

## **6. Proposition de stratégie de prix et de distribution**

Le produit Chitine Glow sera proposé à un positionnement de prix intermédiaire, cohérent avec un soin cosmétique innovant à base d'actifs biotechnologiques. Deux formats seront commercialisés afin de répondre aux différents usages des consommateurs (*Figure 5*):

- o 29,99 € pour un flacon de 30 mL, destiné à un usage régulier.
- o 14,99 € pour un format de 15 mL, permettant une première découverte du produit ou un format nomade.

Concernant la distribution, Chitine Glow sera commercialisé à travers plusieurs canaux afin d'assurer une visibilité optimale et une accessibilité adaptée aux habitudes d'achat des consommateurs. Le produit sera notamment proposé dans des enseignes spécialisées en cosmétique, telles que Sephora, ainsi que dans les pharmacies et parapharmacies, en cohérence avec son positionnement dermocosmétique.

En parallèle, une vente en ligne via un site internet dédié est prévue,



*Figure 5: Prototype du packaging de Chitine Glow*

permettant un accès direct au produit, une communication approfondie sur la composition et les bénéfices, ainsi qu'un lien renforcé avec les consommateurs.

Cette stratégie de prix et de distribution vise à positionner Chitine Glow comme un produit accessible mais à forte valeur ajoutée, alliant innovation scientifique, efficacité et crédibilité sur le marché cosmétique.

### **7. Note de conformité réglementaire**

Une note de conformité réglementaire a été rédigée en s'appuyant sur le Règlement (CE) n°1223/2009 relatif aux produits cosmétiques. Ce livrable identifie les exigences réglementaires applicables au produit, les contraintes liées à la sécurité et à la tolérance cutanée, ainsi que les étapes nécessaires à une future mise sur le marché.

### **8. Analyse des risques et propositions de solutions**

Une analyse des risques potentiels du projet a été menée, incluant les risques techniques, réglementaires, industriels et économiques. Parmi ces risques, la disponibilité et la variabilité de l'approvisionnement en chitine, issue de déchets d'insectes, constitue un enjeu majeur pour la continuité du développement et de la commercialisation du produit.

En cas de tension sur l'approvisionnement en chitine ou de diminution temporaire des volumes disponibles, plusieurs solutions stratégiques ont été envisagées. L'une d'elles consiste à adapter temporairement le positionnement du produit, en augmentant son prix afin de le faire évoluer vers un segment plus premium ou luxe. Cette stratégie permettrait de maintenir la rentabilité du produit malgré une production plus limitée, tout en conservant son image d'innovation et de qualité.

Cette phase de repositionnement serait envisagée comme transitoire, le temps d'identifier et de sécuriser de nouvelles sources d'approvisionnement en chitine, ou d'optimiser les procédés de valorisation existants. Parallèlement, une diversification des fournisseurs et une anticipation des besoins en matière première seraient étudiées afin de limiter l'impact de ce risque à long terme.

Cette approche permet de transformer une contrainte industrielle en levier stratégique, en assurant la continuité du projet tout en préservant la cohérence économique et l'image de marque de Chitine Glow.

### **9. Élaboration d'une feuille de route de développement**

La voie future du projet Chitine Glow s'inscrit dans une stratégie de développement progressive, structurée autour de plusieurs phases clés allant de la recherche à la mise sur le marché, puis au suivi post-lancement.

À partir de janvier 2026, le projet entre dans une phase de recherche et développement (R&D). Cette étape comprend l'optimisation de la formulation à base de chitosane, le choix des excipients, ainsi que les premières évaluations de stabilité physico-chimique et de compatibilité cutanée. L'objectif de cette phase est de valider la faisabilité scientifique du produit et d'obtenir une formulation stable et performante.

La phase suivante, prévue autour de juin 2027, correspond à une étape de tests. Elle inclut les tests de stabilité à long terme, les essais de tolérance cutanée, ainsi que l'évaluation de l'efficacité cosmétique. Ces essais sont indispensables pour garantir la sécurité du produit et répondre aux exigences réglementaires du secteur cosmétique.

Le lancement du produit est envisagé pour janvier 2028. Cette étape marque la mise sur le marché de Chitine Glow, après validation des résultats scientifiques, techniques et réglementaires. Elle s'accompagne de la préparation industrielle, du conditionnement et de la stratégie de distribution.

Enfin, à partir de 2029, une phase de contrôle et de suivi post-commercialisation est prévue. Elle vise à assurer le maintien de la qualité du produit, à surveiller la satisfaction des consommateurs et à intégrer d'éventuelles améliorations continues, tant sur la formulation que sur le procédé de fabrication.

Cette voie future illustre une vision à long terme du projet Chitine Glow, fondée sur une démarche rigoureuse, progressive et conforme aux standards de l'industrie cosmétique.

## **10. Modèle économique prévisionnel**

Dans le cadre du projet Chitine Glow, une réflexion approfondie a été menée sur le modèle économique prévisionnel, afin d'évaluer la faisabilité financière du projet et la logique de partage de la valeur entre les différentes parties prenantes. Les éléments présentés ci-dessous correspondent à un scénario hypothétique, établi à des fins pédagogiques et prospectives, et ne constituent en aucun cas un engagement contractuel.

### **10.1 Coûts de production et phase de pré-commercialisation**

Les coûts fixes et variables liés au développement et à la mise en production du produit sont estimés à 564 k€ par an.

Sur une période de deux années de production sans génération de chiffre d'affaires, correspondant aux phases de R&D, de tests, de validation réglementaire et de préparation industrielle, le projet génère ainsi un besoin de financement total de 1 128 k€, considéré comme une dette de démarrage.

### **10.2 Structure de financement initiale**

Afin de couvrir une partie de ce besoin financier, un investissement direct est sollicité auprès de Ver et Compagnie, à hauteur de 200 k€ par an, soit 400 k€ sur deux ans. Cet investissement s'inscrit dans une logique de partenariat stratégique, Ver et Compagnie étant à la fois fournisseur de matière première et acteur clé de la chaîne de valeur.

Après cet apport, le reste du financement à couvrir s'élève à 728 k€, réparti de la manière suivante :

- 200 k€ apportés par des investisseurs externes,
- 100 k€ d'investissement du partenaire industriel L'Oréal,
- 3 k€ sous forme de financement bancaire,
- 25 k€ d'investissement personnel apporté par les membres de l'équipe porteuse du projet.

Il reste 400k€ à rembourser.

Cette répartition permet de limiter le risque financier individuel tout en impliquant l'ensemble des parties prenantes dans la réussite du projet.

### **10.3 Hypothèses de commercialisation et chiffre d'affaires**

La stratégie de commercialisation repose sur une distribution du produit au sein des circuits de vente de L'Oréal, en cohérence avec le positionnement dermocosmétique et premium de Chitine Glow.

Pour la première année de mise sur le marché, l'hypothèse retenue est une vente de 100 000 unités.

Cette hypothèse conduit à un chiffre d'affaires estimé à 1 829 k€ pour la première année de commercialisation après taxes.

Après remboursement du solde de la dette restante, estimé à 400 k€, le résultat disponible pour répartition s'élève à 1 429 k€.

#### **10.4 Répartition prévisionnelle de la valeur**

À titre purement illustratif, une clé de répartition de la valeur a été envisagée afin de refléter l'implication et les risques supportés par chaque partie prenante :

- 50 % pour l'équipe porteuse du projet, soit 714 500 €, dont 20% pour nous en tant qu'équipe et 30% pour réinvestir dans le développement scientifique, stratégique et opérationnel du projet,
- 35 % pour le partenaire industriel L'Oréal, soit 500 150 €, en raison de son rôle dans l'industrialisation, la distribution et la crédibilité du produit sur le marché,
- 8 % pour Ver et Compagnie, soit 114 320 €, en tant que fournisseur stratégique de la matière première et investisseur initial,
- 5 % pour les investisseurs externes, soit 71 450 €, en rémunération du capital apporté,
- 2 % dédiés à un Employee Stock Pool, soit 28 580 €, afin de valoriser l'implication des collaborateurs et renforcer l'attractivité du projet.

Cette répartition vise à assurer un équilibre entre innovation, investissement, partenariat industriel et engagement humain.

#### **10.5 Approvisionnement en chitine et coûts associés**

La formulation du produit repose sur une concentration de 0,4 % de chitine par unité. Pour une production de 100 000 produits, la quantité totale de chitine nécessaire est estimée à 12 kg.

Le coût de la chitine est évalué à 300 € par kilogramme, soit 7 200 € pour 12 kg. À ce montant s'ajoutent des frais logistiques et de transport estimés à 2 000 €, conduisant à un coût total d'approvisionnement de 9 200 €.

Ce coût est pris en charge par Ver et Compagnie, dans le cadre de son rôle de fournisseur de matière première et de partenaire du projet.

### **C. Choix de la gestion de projet**

#### **1. Analyse de la méthode employée**

Dans le cadre de ce projet conceptuel visant à transformer un déchet issu de l'industrie alimentaire en une source de valeur ajoutée pour l'industrie cosmétique, la mise en place d'une organisation méthodique était nécessaire afin de structurer la réflexion et d'assurer la cohérence globale du travail. Bien que le produit développé soit fictif, la gestion du projet devait s'inscrire dans une logique réaliste, en tenant compte des contraintes temporelles, humaines et économiques qui s'appliqueraient à un projet réel.

Cette partie du rapport a pour objectif d'analyser de manière critique les méthodes et outils de gestion de projet mobilisés, non pas dans une optique opérationnelle, mais comme un cadre de réflexion permettant d'évaluer la faisabilité et la pertinence du concept proposé.

Le projet s'est structuré autour de plusieurs étapes théoriques : une recherche bibliographique et documentaire, des échanges avec le client afin de préciser les attentes, une étude de marché destinée à évaluer le potentiel commercial du produit,

ainsi qu'une identification des risques et limites susceptibles d'apparaître dans un contexte réel. Une analyse économique prévisionnelle a également été réalisée afin d'estimer la viabilité du projet.

#### **a) Choix de la méthode de gestion de projet**

Deux approches de gestion de projet ont été envisagées : une méthode traditionnelle, fondée sur une planification séquentielle, et une méthode plus flexible, axée sur l'adaptation progressive. La gestion de projet classique offre un cadre structurant, permettant de définir clairement les étapes, les objectifs et les délais.

Cependant, dans le cadre d'un projet innovant et prospectif, inscrit dans une démarche d'économie circulaire et de cosmétique durable, une approche exclusivement rigide aurait limité la capacité à faire évoluer le concept en fonction des contraintes identifiées au cours de l'analyse. Une démarche plus flexible a donc été privilégiée afin de permettre l'ajustement progressif des choix techniques, économiques et marketing, dans une logique de simulation d'un projet réel.

#### **b) Identification des angles morts et solutions envisagées**

Même dans le cadre d'un projet fictif, plusieurs difficultés potentielles ont été identifiées. Parmi celles-ci figurent un risque de manque de coordination au sein de l'équipe, des contraintes budgétaires théoriques, une complexité accrue lors du passage d'un concept à une application industrielle réelle, ainsi qu'un positionnement délicat sur un marché cosmétique fortement concurrentiel.

Afin de répondre à ces enjeux, une répartition claire des rôles a été définie. L'organisation de l'équipe reposait sur un chef de projet chargé de la coordination, un membre responsable de l'analyse scientifique et technique, un responsable marketing en charge du positionnement du produit, et un responsable financier assurant la cohérence économique du projet. Cette structuration a permis de mener une réflexion collective tout en valorisant les compétences spécifiques de chaque membre.

#### **c) Utilisation des outils de suivi et de traçabilité**

Dans une optique de gestion réaliste du projet, des outils simples de suivi et de traçabilité ont été utilisés afin de structurer le travail collaboratif. Ces outils ont permis de centraliser les informations, d'assurer la cohérence des décisions prises et de maintenir une vision globale de l'avancement du projet.

Un rétroplanning théorique, associé à des jalons, a également été élaboré. Bien qu'il ne corresponde pas à une production réelle, cet outil a permis de visualiser l'enchaînement logique des différentes étapes d'un projet industriel, d'anticiper les délais et d'identifier les phases critiques nécessitant une attention particulière.

#### **d) Analyse critique**

La gestion de ce projet repose sur une approche méthodologique hybride, combinant les apports structurants de la gestion de projet traditionnelle avec la souplesse d'une démarche plus adaptative. Cette approche s'est révélée pertinente pour un projet conceptuel, car elle permet de structurer la réflexion tout en laissant une marge d'évolution au concept proposé.

Cette analyse met en évidence l'importance de l'organisation, de la communication et de l'anticipation des contraintes, même dans le cadre d'un projet fictif. La méthodologie adoptée constitue ainsi un exercice pertinent de mise en situation professionnelle, préparant à la conduite de projets réels intégrant innovation, contraintes économiques et collaboration interdisciplinaire.

## 2. Règles et rôles de l'équipe

### a) Attributions des règles et des rôles du cadre équipe

L'existence d'une réussite pour le projet Chitine est très liée à une structuration claire dans le groupe travaillant et à une définition nette des règles de fonctionnement. Sur un projet de pluridisciplinarité, par exemple, et dans la mesure où il existe des objectifs scientifiques, réglementaires et commerciaux à mélanger, il existait une nécessité contraignante, une nécessité pour une structure étanche dans le groupe de travail.

### b) Organisation générale de l'équipe

Le projet compte une équipe projet avec des membres ayant des compétences complémentaires, de cette façon, en ayant une équipe projet, il est possible de répondre à tous les besoins du projet, en commençant par les recherche et développement en passant par la mise sur le marché du produit.

La manière dont l'équipe était constituée avait été étudiée afin de répondre à ses besoins fonctionnels et avait défini la manière dont se répartissaient les tâches chez chacun des membres que l'équipe possédait avec ses compétences respectives.

### c) Définition des rôles au sein d'une équipe

Chaque membre du groupe avait un rôle spécifique, ayant des responsabilités aussi spécifiques :

#### **Chef de projet : Sara Moumneh**

Le chef de projet est chargé de l'aspect de coordination mondiale. Il concourt lui-même au planning d'activités, au temps de suivi, gestion des risques et à la communication interpôles. Cependant, il lui revient une grande tâche quant au temps de la décision et à la communication scellant pôles et partenaires externes.

#### **Technicienne de laboratoire : Faezeh Moghadam**

La mission du technicien de laboratoire concerne le développement des formules cosmétiques à base de chitine. Il a l'obligation d'entreprendre : des études d'essai, des études d'essaimage et d'établissement, ainsi que d'apporter sa contribution au processus d'établissement et de diffusion des informations scientifiques. Il assiste également dans la promotion du processus de formulation.

#### **Responsable marketing et commercial : Elena Malanici**

A titre de projet, ce rôle s'attache à l'analyse du marché, à la position où on placera notre produit et à la politique de marketing. Le responsable du marketing et du commerce possède également pour tout projet du rôle de communication du projet, de définition des cibles du client, des supports de présentation pour les investisseurs et partenaires du projet.

#### **Responsable financier (Trésorière) : Eneyllen Fomentso Heinjanahaey**

La trésorière est responsable du projet du point de vue financier. Elle est donc à la charge du budget à préparer, du suivi des dépenses, d'analyse de la rentabilité du projet, et la gestion finale des fonds. Elle est considérée comme l'une des personnes les plus importantes d'une décision économique et la recherche d'investissements.

### d) Règles de fonctionnement de l'équipe

Pour favoriser une collaboration efficace et harmonieuse, une série de règles de fonctionnement a donc été établie dès l'engagement du projet :

- Fréquence de communication : des réunions hebdomadaires sont organisées pour faire le point sur l'avancement des tâches et aussi d'harmoniser la planification dans le cas où certaines difficultés sont rencontrées.

- La transparence : c'est la communication efficace par chacun des membres sur le niveau d'avancement dans la réalisation des missions.
- Respect de la responsabilité : chaque rôle possède des missions bien définies, et chaque membre possède une responsabilité en matière de qualité et de délai de réalisation de sa tâche.
- Prise de décision collective : les décisions stratégiques majeures sont prises collectivement, après débat et examen des différentes options.
- Gérer les conflits : Une discussion constructive est privilégiée en cas de désaccord, et elle est facilitée par la médiation du chef de projet, dans le but de s'entendre sur une solution consensuelle.

#### **e) Contribution des règles d'équipe à la réussite du projet**

Le fait d'avoir des règles du jeu bien identifiées et partagées a renforcé la cohésion du groupe et amélioré l'efficacité du travail collectif. Ils favorisent une ambiance de travail proactive et prévisionnelle. À travers cette organisation, le projet Chitine a réussi à progresser dans un cadre structuré en respectant les objectifs initiaux tout en étant également flexible pour répondre à des contraintes.

### **3. Choix d'outils d'organisation de travail**

#### **a) Sélection des outils d'organisation du travail**

La gestion efficace du projet Chitine a nécessité l'emploi d'outils numériques appropriés qui permettent d'assurer l'organisation structurée, le suivi serré et la communication flexible dans une équipe. La sélection des outils d'organisation des tâches délibérées dans les besoins spécifiques, les tâches collaboratives et les contraintes liées au budget et au temps.

#### **b) Outils utilisés**

Plusieurs outils complémentaires ont été utilisés tout au long du projet :

- **Trello**

L'outil principal utilisé pour la gestion des tâches a été Trello. Il permet de voir l'acheminement du projet dans des dizaines de cartes, de répartir des missions pour les membres de l'équipe, et de voir l'acheminement des missions effectuées (à faire, en cours de traitement, effectué). Cet outil a favorisé l'organisation des missions et leur respect des délais.

- **Google Drive**

Google Drive fonctionne également en tant que plateforme centrale pour le stockage et le partage des documents. Cela a permis une collaboration en temps réel pour la rédaction des rapports, des tableaux des finances et des diapositives, et en même temps, une sauvegarde sécurisée des données.

- **Canva**

Canva a servi à créer les supports visuels tels que le pitch deck et les présentations avec des investisseurs et des partenaires. La solution a facilité la création des supports adaptés et conformes à la gamme visuelle identitaire du projet.

### **c) Justification du choix**

Les outils sélectionnés ont été sélectionnés d'après plusieurs critères essentiels :

- **Accessibilité** : les outils sont tous accessibles via internet et utilisables sur plusieurs supports.
- **Facilité d'utilisation** : cela a permis à chacun d'entre eux de se concentrer seul sur le thème du projet et de ne pas préoccuper les techniciens.
- **Compatibilité avec le travail d'ensemble** : Ces outils améliorent le processus d'obtention des informations et d'élaboration du document. Dans la mesure où la compatibilité
- **Coût réduit** : La plupart des outils sont gratuits ou offrent un paiement gratuit afin de répondre à un besoin de projet.

Le mélange des outils parvenait à garantir que la coordination des activités était efficace, ce qui était bénéfique pour toute bonne avancée du projet. Le mélange dont disposait le projet était relativement avancé.

### **D. Conclusion**

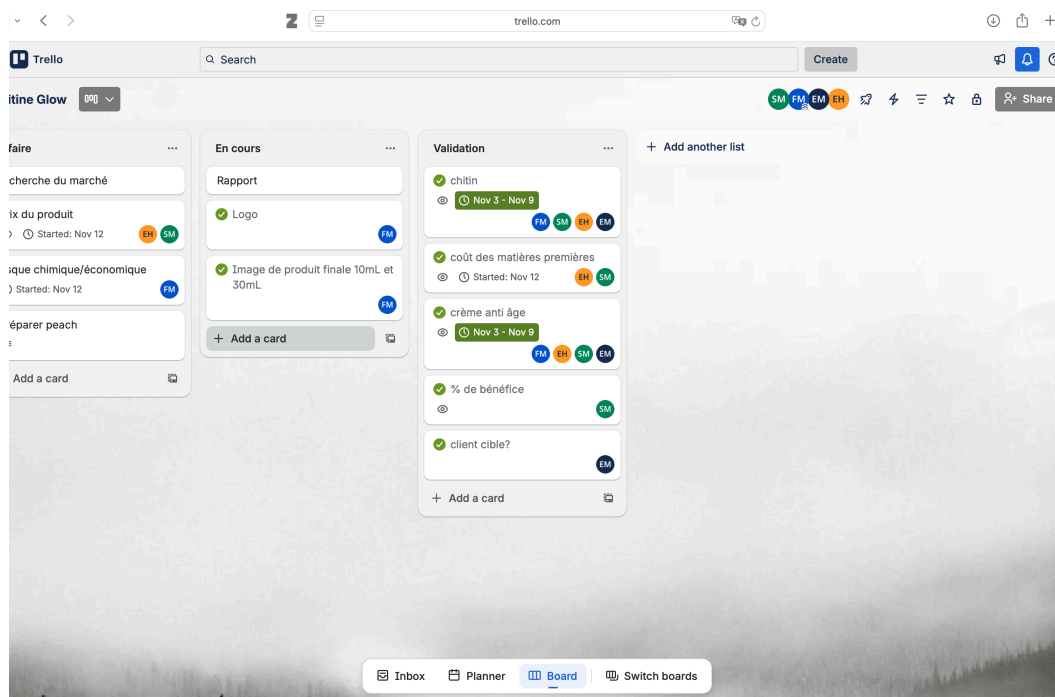
Le projet Chitine décrit une démarche innovante et responsable en cosmétologie moderne en valorisant un déchet biologique pour transformer des actifs à grand potentiel. Il répond à des défis environnementaux, économiques et sociaux majeurs. La structure rigoureuse du projet, les rôles bien définis dans le cadre de l'équipe et l'équipement d'organisation approprié sont des éléments essentiels de réussite. De plus, la gestion rigoureuse dans le cadre du projet a permis le passage d'une idée nouvelle et innovante à un projet, prouvant par la même occasion l'importance de l'organisation dans le cadre de projets innovants.

# Annexe

## Lien du Google Drive

[https://drive.google.com/drive/folders/1SWFWaMdNY0mfILxGRSOgMzql\\_qrYdaGz?usp=share\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1SWFWaMdNY0mfILxGRSOgMzql_qrYdaGz?usp=share_link)

## Tableau Kanban sur Trello



## Lien du Canva

[https://www.canva.com/design/DAG49c9ify8/DrpPwsRDQyHii7I7lt48Q/edit?utm\\_content=DAG49c9ify8&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=share\\_button](https://www.canva.com/design/DAG49c9ify8/DrpPwsRDQyHii7I7lt48Q/edit?utm_content=DAG49c9ify8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=share_button)

## Photos

Figure 2 - 3 - 4 - 5: Photo créées par l'intelligence artificielle

Figure 1 : Fichier:L'Oréal logo.svg — Wikipédia [Internet]. [cité 5 janv 2026]. Disponible sur: [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:L%27Or%C3%A9al\\_logo.svg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:L%27Or%C3%A9al_logo.svg)