

# LE CAHIER DES CHARGES !

## 1/ POURQUOI DEVEZ-VOUS RÉDIGER UN CAHIER DES CHARGES?

Pour pouvoir comparer et choisir le meilleur prestataire.

Imaginez que vous vouliez faire construire votre maison et que vous posiez cette question à deux constructeurs différents :

« Combien coûte une maison ? »

Le premier vous répond : 1 million d'euros et le second 100 000 €.

Donc vous aurez une superbe maison à 1 million et une pauvre cabane à 100 000 €. Pourtant ce sont bien toutes les deux des maisons et aucun des deux constructeurs ne vous a menti.

Le problème c'est que vous n'avez pas donné assez d'informations et les constructeurs ont dû extrapoler pour définir à votre place quelle type de maison vous attendiez.

Avec un projet quel qu'il soit, c'est la même chose !

Plus vous laissez de zones d'ombres dans votre projet, plus les prestataires devront extrapoler, ce qui rendra les différentes propositions que vous recevrez impossibles à comparer.

Pour ne rien oublier et éviter les mauvaises surprises.

Votre projet vous semble peut-être très clair dans votre tête, mais croyez-moi, tant que vous ne l'avez pas posé sur papier, il restera encore des zones d'ombres.

Prendre le temps de détailler chaque partie de votre projet vous permettra de mieux comprendre comment s'enchaîne et s'imbrique chaque fonction.

Le cahier des charges est le meilleur moyen d'éviter les mauvaises surprises, pour vous protéger en cas de litige, il peut arriver que votre client ne soit pas d'accord avec vous.

Si votre client n'est pas capable de faire l'effort de rédiger un cahier des

charges, alors je considère qu'il ne s'investira pas suffisamment et qu'il me fera perdre mon temps (et il perdra le sien).

## 2/ QUEL EST LE RÔLE DU CAHIER DES CHARGES ?

Le cahier des charges permet de définir les besoins ET les contraintes de votre projet.

## 3/ CE QUE VOTRE CAHIER DES CHARGES DOIT CONTENIR ON PRENDRA COMME EXEMPLE LA RÉALISATION D'UN SITE INTERNET

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Voici ce qu'on peut inclure dans cette partie :

- Activité(s) de l'entreprise
- Histoire résumée de l'entreprise
- Coordonnées
- Objectifs à court et long terme de l'entreprise pas du site
- Produit(s) ou service(s) proposé(s).
- Particularité de votre entreprise par rapport à la concurrence
- Personnes à contacter pour avoir des informations

Utilisez cette partie pour lister les personnes liées au projet et leur rôle.

- Personne en charge du projet
- Technicien
- Rédacteur
- Photographe, etc..

Indiquez leur numéro de téléphone, leur email et les horaires pour les joindre.

### PLANNING

Sur beaucoup de cahiers des charges, le planning est placé à la fin et je trouve ça dommage !

Car si votre projet doit être terminé pour mars et que votre prestataire n'est pas libre avant juin autant qu'il ait cette information tout de suite et qu'il puisse refuser le projet immédiatement.

Vous gagnerez tout les deux du temps :)

Voici quelques éléments à préciser dans cette partie :

- Date maximale autorisée pour l'envoi des propositions des prestataires
- Date à laquelle vous désirez choisir votre prestataire
- Date de livraison du projet
- Date de mise en service (ouverture du site au public)
- Si nécessaire précisez également les dates de fermeture de l'entreprise pour que votre prestataire sache qu'il ne pourra pas vous contacter à cette période

## OBJECTIFS

Indiquez ici les objectifs à court et long terme du site.

- Pourquoi voulez-vous créer ce site internet ?
- Est-ce pour obtenir des contacts de prospects et les rappeler ensuite pour leur proposer vos services ?
- Est-ce pour vendre vos produits directement en ligne ?

## CIBLES VISÉES

C'est important que votre prestataire sache à qui s'adresse votre site.

Si vous vendez des formations pour des avocats, l'aspect du site et les textes qui le composent seront bien différents d'un site qui vend des cartes Pokemons.

Soyez précis lorsque vous définissez votre cible.

Voici quelques informations que vous pouvez intégrer dans la description de votre prospect :

- Age moyen
- Niveau de compétence sur internet
- Habitudes et comportement
- Besoins et attentes
- Contraintes imposées par la cible
- Que va apporter le site à la cible ?

## CONCURRENCE

Si par chance vous n'avez pas de concurrence, précisez-le ici, sinon il faudra utiliser cette partie pour lister vos principaux concurrents.

Pour chacun vous pouvez préciser

- Son importance (leader, outsider) ou sa part de marché
- L'adresse de son site internet
- Ses points forts et ses faiblesses par rapport à votre entreprise

### CONTENU DE L'APPLICATION

Ici vous allez définir quelles sont les pages (et leur contenu) dont vous avez besoin. Si vous le désirez, vous pouvez déjà créer vous-même la structure des pages qui vous semble idéale pour vos visiteurs.

Ensuite, vous devez détailler le contenu des pages en précisant le rôle de chaque page et les contraintes.