



---

# CAHIER DES CHARGES

Réalisé par : Samlali Nouhaila et  
Bakadir Imane

# Sommaire

---

## Presentation de l'entreprise

1. **Secteur et marche  
d'activité**
2. **cœur de métier**
3. **Ses produit**
4. **Sa vision à court,  
moyen et long terme**

## presentation du projet

1. **Contexte**
2. **Les objectifs**
3. **Cible**
4. **Concurrence**
5. **Spécifications  
fonctionnelle**
6. **Spécifications  
techniques**

# PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

---

Ce site se spécialise dans la vente de différents types de dattes. Il sert également de plateforme de rencontre entre acheteurs et vendeurs, en particulier les producteurs locaux désireux de s'ouvrir au marché virtuel et de digitaliser leurs activités.

## 1. Secteur et marche d'activité

Ce site est enregistré dans le secteur commercial, plus précisément dans le domaine du e-commerce, en se concentrant sur l'agriculture à travers la numérisation de la vente des dattes. Il est destiné aux vendeurs et acheteurs de dattes, ainsi qu'à toute personne intéressée par ce produit.

## 2. cœur de métier

Le cœur de métier de ce site est de faire des dattes un produit puissant et largement vendu sur le marché, en élargissant son bassin d'acheteurs. Il vise à faciliter l'achat de dattes tout en offrant aux vendeurs locaux l'opportunité de se connecter à ce marché virtuel.

## 3. Ses produits

Le site contient les différents types des dattes tels que :

- Dattes Bousthami
- Dattes Medjool
- Dattes Bouhajla
- Dattes Sukkari
- Dattes Deglet Nour
- Dattes Ajwa...

## 4. Sa vision à court, moyen et long terme

### ⇒ A court terme :

La vision du site à court terme est rendre les dattes un produit plus vendu et connu par l'ensemble des acteurs du marché.

### ⇒ A moyen terme :

La vision à moyen terme du site est d'aider les vendeurs locaux à commercialiser leurs dattes en leur offrant une plateforme de rencontre, facilitant ainsi la vente de leurs produits.

### ⇒ A long terme :

La vision à long terme du site est de devenir un moteur économique pour la région de Draa Tafilalt, en étant reconnu et soutenu par l'État dans les secteurs agricoles et économiques.

# PRESENTATION DU PROJET

---

## 1. Contexte :

Afin de digitaliser le secteur agricole, les producteurs locaux cherchent à se connecter à des marchés plus vastes via des canaux numériques. La digitalisation de la vente de dattes permet aux producteurs locaux de contourner les intermédiaires et de mieux atteindre les consommateurs, tant au niveau national qu'international. En garantissant un accès au marché global, même pour les producteurs situés dans des zones reculées, cette digitalisation leur permet de toucher des consommateurs à l'échelle mondiale. Cela ouvre de nouvelles opportunités commerciales pour les agriculteurs locaux et leur permet d'accroître leur visibilité.

## 2. Les objectifs :

- ⇒ Digitaliser la vente des dattes
- ⇒ Aider les producteurs locaux à accéder aux différents marchés
- ⇒ Assurer le profit pour les différents acteurs du marché
- ⇒ Valoriser les produits naturels et locaux (dattes)

## 3. Cible

### ⇒ Les consommateurs individuels:

- **Les personnes ayant des besoins énergétiques élevés** : car les dattes sont une source d'énergie rapide et efficace.
  - Par exemple :  
Nom et prénom : Mohamed Taji  
Age : 27 ans  
Profession : joueur du football  
Situation personnelle : célibataire

### ⇒ Les entreprises:

- **Les restaurants et traiteurs** : ils peuvent utiliser les dattes dans leurs menus ou recettes...
  - Par exemple :  
Nom d'entreprise : Alwaha

Lieu : Errachidia

## 4. Concurrence

⇒ Au niveau du Maroc :

- Le site **“Boujema”** : une plateforme en ligne proposant une variété de dattes, notamment les dattes Bouzekri.
  - **Points forts:**
    - Qualité des produits
    - Disponibilité en ligne: boutique en ligne
  - **Points faibles:**
    - Manque d'informations détaillées sur les différents types de dattes disponibles
    - Absence d'avis clients, témoignages ou d'évaluations de clients précédents

⇒ Au niveau du monde Arabe :

- Le site **“Dattes Ajwa”** :
  - **Points forts :**
    - Qualité et origine
    - Variété de produits
  - **Points faibles:**
    - Informations insuffisantes sur les produits
    - la navigation sur le site peut être difficile, avec une organisation des produits qui peut ne pas être intuitive.

⇒ Ce qui nous caractérise :

- Informations détaillées sur chaque produit
- Opportunité de participation pour les vendeurs locaux dans ce site
- Plateforme simple dans l'utilisation
- Spécialisé dans la vente des différents types de dattes

## 5. Spécifications fonctionnelles

a. Première fonctionnalité : digitalisation de la vente des dattes

- **Objectif :**
  - Transformer l'achat et la vente de dattes en une opération numérique en s'appuyant sur notre site. Dans le but d'élargir la catégorie des consommateurs et des acheteurs.
- **Description :**
  - Cette fonctionnalité permet de partager et d'acheter les différents types de dattes, quel que soit le lieu ou le moment.
- **Cible :**
  - Tous les acheteurs et les vendeurs des dattes

- **Sous-fonctionnalités:**
  - Partage de produit(dattes)
  - Sélection des bons vendeurs
- **Niveau de priorité :**
  - Eleve,car c'est le noyau du site

## **b.deuxième fonctionnalité :espace vendeurs locaux**

- **Objectif :**
  - Donner une opportunité a ces vendeurs d'accéder au marché virtuel et de participer dans l'opération de la vente et d'achat.
- **Description :**
  - En offrant un espace dédié aux vendeurs locaux, ceux-ci peuvent créer leur propre compte et participer à la vente de leurs produits (dattes).
- **Cible :**
  - Tous les vendeurs locaux de la région Draa Tafilalt qui cherche a améliorer leurs ventes sur internet
- **Sous-fonctionnalités:**
  - Création d'un propre compte
  - Protection de la possession du produit par son propriétaire
- **Niveau de priorité:**
  - Eleve,car c'est une valeur ajoute pour le site

## **6.Spécifications techniques :**

- **Base de données :** MySQL
- **Backend:** PHP
- **frontend:** HTML/CSS/JS

