

A dark blue vertical bar runs down the left side of the page. A blue arrow points to the right from this bar, containing the date.

29 juin 2023

Cahier des charges

Pour l'entreprise The Socketterie.

Several thin, curved lines in dark blue and light grey originate from the bottom left corner, extending upwards and to the right.

Baptiste Alberti
CEF.COM

Table des matières

Introduction.	2
1°) Présentation de l'entreprise client.	3
1.1) Présentation de l'entreprise.	3
1.2) Concurrents de l'entreprise client.	3
2°) Le projet de l'entreprise client.	4
2.1) Description du projet.	4
2.2) Les besoins de l'entreprise client.	4
3°) Les objectifs principaux de l'entreprise client.	5
3.1) Les objectifs qualitatifs.	5
3.2) Les objectifs quantitatifs.	5
3.3) Cibles commerciales.	5
4°) Fonctionnalités.	6
4.1) Type de site et fonctions attendues.	6
4.2) Demandes particulières.	6
4.3) Besoins techniques.	7
4.4) Besoins marketing.	7
5°) Les contraintes techniques.	8
5.1) Nos obligations.	8
5.2) Tableau des livrables.	8
6°) Pages et arborescence.	10
7°) Déroulement du projet.	11
Conclusion.	12

Introduction.

L'entreprise CEF.com se propose de réaliser un projet de site web pour l'entreprise client La Socketterie.

Nous sommes une jeune entreprise dynamique de développement de sites web et web mobile spécialisée dans la réalisation de site de e-commerce.

Ce cahier des charges a pour but d'identifier et de présenter les besoins du client et de lui proposer un site e-commerce « responsive ».

Quels besoins et quelles contraintes l'entreprise client nous demande-t-elle ?

1°) Présentation de l'entreprise client.

1.1) Présentation de l'entreprise.

L'entreprise client est The Socketterie qui possède une boutique physique à Nice, en France, ainsi qu'un site en ligne ([TheSocketterie - Etsy France](#)).

Elle est dirigée par Ariadna Dupont, que l'on peut contacter au 06.99.88.77.66 ou au courriel suivant : the.socketterie@gmail.com.

L'entreprise client a été créée en 2019 et compte un nombre d'employé inférieur à cinquante. Son secteur d'activité réside principalement dans l'artisanat, le e-commerce et le marketing.

La société a pour activité de tricoter des chaussettes dépareillées. Elle cible une population jeune, entre vingt et trente-cinq ans.

Elle reverse 1% de son chiffre d'affaires à une association qui aide à l'employabilité des personnes atteintes de trisomie (chaque 21 mars, cette association participe à la journée mondiale de la trisomie).

Le site existant est hébergé sur Etsy. Le langage de programmation actuel est le HTML 5 et le CSS 3. Il s'agit d'un site de e-commerce.

1.2) Concurrents de l'entreprise client.

Les concurrents principaux de l'entreprise client sont pour la majorité des sites en lignes proposant le même type de produit. Parmi ceux-ci, on peut relever :

- **Amazon.fr** ([Amazon.fr : Chaussettes](#))
- **Underamour.fr** ([Chaussettes hautes, basses et sportives pour homme | Under Armour](#))
- **Chaussettesnature.com** ([Chaussettes Nature, vos pieds au naturel.. \(chaussettes-nature.com\)](#))
- **Marques de France** ([Les chaussettes made in France - Marques de France \(marques-de-france.fr\)](#))
- **Arthur.fr** ([ARTHUR | Pyjamas et sous-vêtements – Arthur](#))
- Etc.

On remarque d'emblée que les concurrents de l'entreprise client se situent sur une ligne similaire, c'est-à-dire le savoir-faire et le « made in France ».

Nonobstant, l'entreprise client se démarque sur un point : elle crée des chaussettes dépareillées, ce que ne propose pas les entreprises citées ci-dessus.

2°) Le projet de l'entreprise client.

2.1) Description du projet.

Le projet du site vise à rendre plus visible l'entreprise et à étendre son marché. Il est né d'une idée toute bête : le fait qu'on finisse toujours par perdre une chaussette dans sa machine à laver ! Au fur et à mesure du développement, nous nous sommes rendus compte que des chaussettes dépareillées pouvaient donner à la personne qui les porte un style unique et sans pareil. C'est pourquoi le site se voudra moderne et innovant, à l'image jeune de l'entreprise.

Ainsi, le projet se détermine autour d'un nouveau site plus moderne et plus jeune, afin de mieux répondre aux besoins de la clientèle ciblée. Le client attend une refonte complète de son site web et fait appel à nous pour identifier ses besoins, ce qui est une nécessité pour lui.

Le projet respectera donc les contraintes suivantes : un site web qui permette d'acheter facilement des produits, une zone d'avis sur les produits, une partie « back-office » pour la gestion des stocks, un hébergement chez OVH, le respect de la RGPD ainsi que le paiement via la solution SumUp.

2.2) Les besoins de l'entreprise client.

Les besoins de l'entreprise viennent du succès et de l'idée originale de l'entreprise client. Elle est en effet amenée à s'étendre et à viser d'autres marchés, plus larges. L'objectif est de faire connaître au plus grand nombre la philosophie de l'entreprise client : proposer des chaussettes de haute qualité à des prix raisonnables afin que tout le monde puisse profiter de ces créations. Ainsi, le site se propose d'augmenter les parts de marché de l'entreprise client tout en gagnant en visibilité et en notoriété.

À ce sujet, nous pouvons insister sur la démarche engagée de l'entreprise client puisqu'elle reverse 1% de son chiffre d'affaires à une association qui aide à l'employabilité des personnes atteintes de trisomie. Cela contribue à donner une image positive de l'entreprise client, sur laquelle il faudra insister dans notre projet. Elle participe en outre chaque 21 mars participe à la journée mondiale de la trisomie par le truchement de l'association.

Pour rendre le site dynamique, nous penserons à utiliser le langage JavaScript durant notre développement, en plus des langages HTML 5 et CSS 3 existants.

3°) Les objectifs principaux de l'entreprise client.

3.1) Les objectifs qualitatifs.

L'objectif du nouveau site demandé est de donner une meilleure image de la marque, de l'imposer sur le marché comme marque engagée et « made in France ».

Nous veillerons aussi à améliorer la satisfaction client à travers des transactions payantes plus rapides et efficaces. Il faudra donc travailler sur l'ergonomie de la solution SumUp demandée par le client, ainsi que de son intégration dans le site (ouverture d'une pop-up ou non).

L'entreprise client souhaite en outre avoir un retour sur la satisfaction client de leurs produits et de l'accessibilité du site. C'est pourquoi nous envisagerons un espace commentaire dans la conception du nouveau site (type blog).

3.2) Les objectifs quantitatifs.

L'objectif principal est d'améliorer le taux de conversion actuel. L'entreprise client souhaite aussi élargir son public avec un trafic plus important sur leur boutique en ligne.

Nous devons donc mobiliser au minimum sur ce projet le chef de projet ainsi que deux développeurs, l'un chevronné pour accélérer la création du site, et un autre plus jeune pour répondre à l'esprit créatif et innovant voulu par l'entreprise client. Nous veillerons à leur complémentarité pour le front-end et le back-end (notamment pour la partie « back-office »).

3.3) Cibles commerciales.

L'entreprise client vise actuellement une population jeune entre vingt et trente-cinq ans.

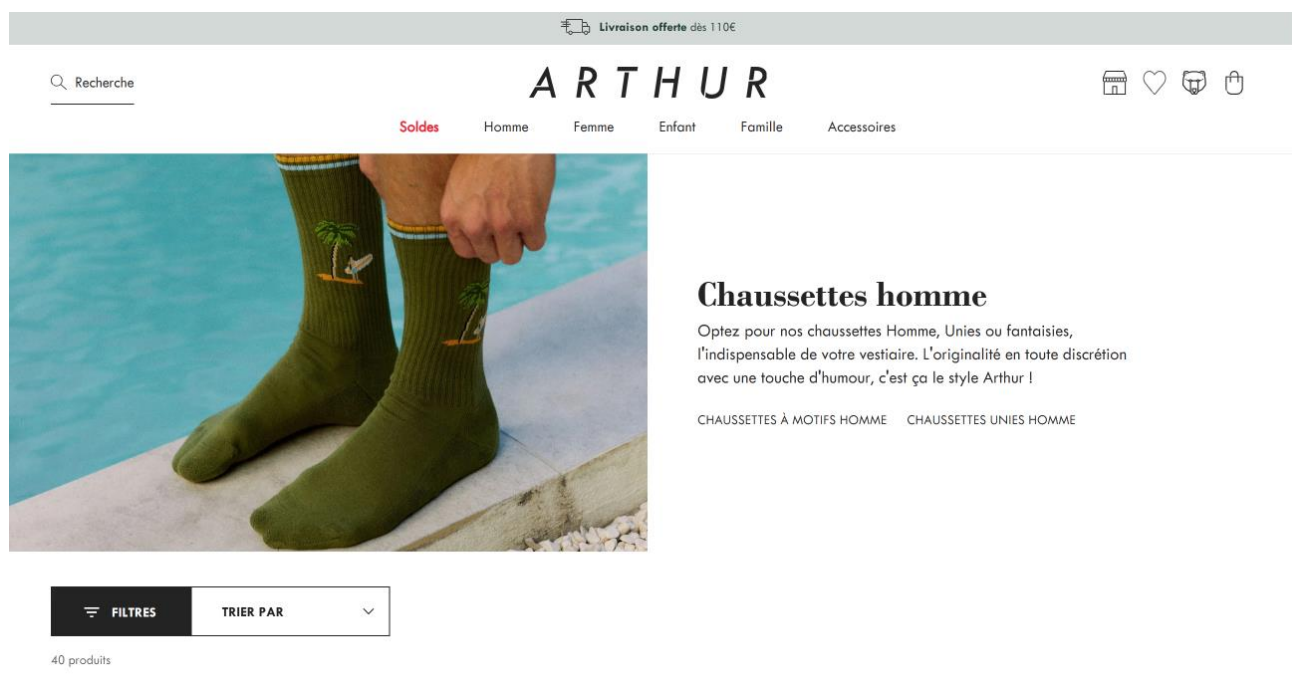
4°) Fonctionnalités.

4.1) Type de site et fonctions attendues.

Le type de site visé est celui d'un site d'e-commerce.

Les fonctions attendues sont nombreuses mais complémentaires : formulaire de contact, espace client ou membre, blog, contenus multimédias (photos principalement), géolocalisation et paiement (via SumUp).

L'entreprise client apprécie particulièrement la mise en page sobre et épurée du site concurrent Arthur.fr :



Nous pouvons proposer parmi nos idées un site similaire avec la charte graphique donnée par l'entreprise client.

4.2) Demandes particulières.

L'entreprise client veut que son site web respecte une charte graphique bien spécifique, avec notamment des couleurs définies et une police particulière (Stadio Now Display), ainsi qu'un nouveau logo.





4.3) Besoins techniques.

Les services techniques complémentaires dont nous aurons besoin lors de la conception du site web sont nombreux : l'hébergement du site sur OVH, une gestion de la maintenance, un service de dépannage (hotline, astreinte, etc.), une formation à l'utilisation du back-office et l'intégration des services tiers (CRM, Marketing automation, etc.).

L'entreprise client aimerait de plus intégrer une version adaptée pour les sites mobiles. Dans l'optique d'engagement de l'entreprise, le site devra s'inscrire dans le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données).

4.4) Besoins marketing.

Pour augmenter la visibilité du site internet sur le web, nous porterons une attention particulière sur la veille concurrentielle, la rédaction de contenus SEO, le référencement naturel et les réseaux sociaux.

Le site web de l'entreprise client devra également permettre d'acheter rapidement les produits ainsi qu'une zone d'avis sur ces derniers. Nous rappelons que le client veut une partie « back-office » pour gérer son stock et que le paiement devra s'effectuer par la solution SumUp.

5°) Les contraintes techniques.

5.1) Nos obligations.

Nous veillerons à respecter la charte graphique voulue par le client (logo, couleurs, police, etc.). Nous respecterons également les fonctions attendues du nouveau site (hébergement sur OVH, paiement facilité, etc.).

Nous nous attacherons à rendre plus jeune et plus moderne le nouveau site web, afin d'être en accord avec la clientèle principale visée par le client. Le design du site sera « responsive » afin de s'adapter à tout type d'écran.

Nous développerons et personnalisons la console d'administration du gestionnaire de contenu permettant la modification et l'ajout de contenu très simplement (utilisation de JavaScript).

Nous nous occuperons de la sécurisation du site web et du moyen de paiement, ainsi que de celle de la licence produit en gardant en mémoire les règles du RGPD.

Nous nous appliquerons à faciliter le référencement du site ainsi que le SEO.

Nous effectuerons le découpage des tâches selon un tarif homme par jour suivant : 3 hommes (le chef de projet et deux développeurs) pour trois cents euros.

Nous utiliserons le CMS Shopify pour faciliter la création de fiche de produit avec stock, du système de commande/paiement et de gestion de compte utilisateur.

5.2) Tableau des livrables.

Le planning de livrables est conçu comme suit : le premier livrable sera disponible sous une quinzaine de jours (il présentera l'architecture globale du nouveau site) ; le livrable complet sera, quant à lui, présenté au bout d'un mois de travail de développement.

C'est à ce moment-là que nous nous entretiendrons avec le client pour vérifier si le produit fini correspond bien à ses attentes.

CRÉER UN SITE WEB DE E-COMMERCE		
Besoin	Livrable	Date estimée de livraison
Site e-commerce	Site en ligne avec nom de domaine particulier hébergé sur OVH.	Quinze jours.
Vente en ligne	Nouvelle page de vente en ligne avec Shopify.	Quinze jours.
Une zone d'avis sur les produits.	Nouvelle section sur la page produit.	Quinze jours.

Une partie « back-office » pour la gestion des stocks.	Nouvelles pages en ligne	Quinze jours.
Paieement	Solution SumUp, création du lien et estimation du coût.	Vingt jours.
Développement d'une version mobile.	Adaptation du code de la page existante.	Vingt jours.
Référencement pour les moteurs de recherche.	Choix de mots-clés.	Deux jours.
Gestion des emails.	Gmail.	Trois jours.
Gestion des comptes utilisateurs.	Shopify	Cinq jours.

5.3) Limites du projet souhaité.

Le projet souhaité par l'entreprise client vise une clientèle jeune. Cependant, pour élargir les parts de marchés, il faudra veiller à une ergonomie simple du site en terme d'accessibilité, aussi bien sur un ordinateur que sur un autre support (tablette ou smartphone) pour les personnes plus âgées.

Le site voulu par l'entreprise client semble également se concentrer uniquement sur la France et ne pense pas à un élargissement européen, voire mondial.

Nous ne connaissons pas non plus la somme que l'entreprise client souhaite investir sur le développement de son nouveau site de e-commerce.

L'hébergement du site du Shopify revient à un euro par mois pendant trois mois puis l'entreprise client devra choisir un forfait proposé par la plateforme. C'est une somme qu'il faudra compter dans le budget total. De surcroît, Shopify utilise le Cloud (comme OVH), ce qui laisse une certaine marge de manœuvre (pas de soucis de mise à jour ou de maintenance d'un logiciel, accès facile de n'importe où, etc.). Il faudra voir avec l'entreprise client si cela lui convient.

De même, le logiciel de paiement SumUp souhaité par le client semble convenir davantage à des entreprises de restauration et d'hébergement plutôt qu'un site de e-commerce. Nous pourrions réfléchir avec le client à d'autres moyens de paiement, comme par exemple PayPal, Incwo ou encore Lightspeed.

6°) Pages et arborescence.

Le site s'ouvre directement sur la page d'accueil du site, qui comporte le nouveau logo et la présentation de l'entreprise La Socketterie.

Dans l'écran principal commence déjà à défiler des modèles de chaussettes (sans les prix, pour s'attacher davantage sur le design et inciter la clientèle à cliquer).

Dans un menu à gauche, on retrouvera les différentes catégories de chaussettes vendues (pour femmes, pour hommes, pour enfants).

Nous estimons de fait le nombre de page selon le schéma suivant :

- Une page d'accueil innovante et moderne ;
- Deux pages clients (page de visite et page de compte) ;
- Dix pages produits (avec ouverture dans un onglet différent) ;
- Une page de paiement ;
- Deux pages « back-office » (pour la gestion des stocks).

Soit un total de seize pages web, pour un budget compris entre huit cents et mille six-cents euros.

En terme de design, le logo, la charte graphique, la maquette (wireframe) et les typographies seront transmises avec le cahier des charges. Le style graphique attendu s'inscrit dans le flat design, et sera interactif et moderne.

L'entreprise client attend deux à trois propositions de sites web différents pour juger du design. Nous ferons bien attention à modifier le logo.

7°) Déroulement du projet.

L'équipe de développement web gère le projet en lien avec l'entreprise client, qui souhaite être informé au moins une fois par semaine de l'avancement du projet.

Les canaux de communication à privilégier sont les réunions, les visioconférences et les appels téléphoniques ainsi que l'échange par courriel.

Une réunion d'informations par semaine est envisagée pour vérifier et contrôler le bon avancement du projet par rapport au souhait du client.

L'entreprise client aura le chef de projet comme interlocuteur privilégié.

Le délai estimé à ce jour est d'un mois. Le budget prévisionnel total est compris entre mille et cinq mille euros.

Conclusion.

En conclusion, nous avons présenté à l'entreprise client La Socketterie un livrable en respectant les contraintes et les besoins suivants : un site web qui permette d'acheter facilement les produits ; une zone d'avis sur les produits ; une partie « back-office » pour la gestion des stocks, un hébergement chez OVH, le respect de la RGPD et un paiement via la solution SumUp.

Le 29 juin 2023.