

# MIASA

## Niharison Dyco

### L3 MIT/MISA

---

## Analyse des existants et des besoins

### 1. Introduction

#### Contexte du projet

Le secteur du e-commerce connaît une croissance exponentielle, notamment dans le domaine des produits technologiques comme les consoles de jeux, ordinateurs, et accessoires électroniques. Face à la généralisation des places de marché généralistes, il devient essentiel de proposer une plateforme spécialisée, intuitive et sécurisée. **Tech-Varotra** a pour vocation de répondre à ce besoin en offrant une boutique en ligne exclusivement dédiée à la technologie.

#### Objectifs du projet

- Proposer une plateforme spécialisée dans la vente de produits technologiques.
- Assurer une navigation simple, rapide et sécurisée pour tous les utilisateurs.
- Permettre la gestion complète du parcours client, de la consultation à la livraison.
- Intégrer un espace d'administration pour la gestion des produits, des stocks et des commandes.

#### Cibles

Les clients ciblés par Tech-Varotra sont principalement :

- Les passionnés de technologie et gamers
- Les étudiants et professionnels en informatique
- Les entreprises à la recherche de matériel informatique
- Les revendeurs et techniciens informatiques

#### Objectifs de l'analyse

- Étudier les plateformes existantes dans le domaine du e-commerce technologique
- Identifier leurs points forts et leurs faiblesses
- Déterminer les besoins fonctionnels, non fonctionnels et techniques de Tech-Varotra

- Anticiper les contraintes légales, budgétaires et techniques pour garantir la réussite du projet

## 2. Analyse de l'existant

### 2.1. Solutions actuelles

Parmi les plateformes populaires de création de sites e-commerce, on retrouve Shopify, Mora-market et BonMarche.mg . Ces outils offrent des fonctionnalités intéressantes telles que la gestion des produits, des commandes et des paiements. Shopify est apprécié pour sa simplicité, tandis que Mora-market est robuste mais un peu complexe, et BonMarche.mg est puissant mais pas adapté aux grandes structures.

### 3.1. Forces des solutions existantes

Les plateformes actuelles permettent une mise en place rapide d'une boutique en ligne, la gestion des stocks, des paiements sécurisés, et disposent souvent de nombreux plugins.

### 3.1. Limites des solutions actuelles

Elles peuvent être coûteuses (licences, modules payants), complexes à personnaliser, et peu optimisées pour un secteur technologique spécialisé. De plus, la personnalisation poussée nécessite des compétences techniques importantes.

### 3.1. Contraintes actuelles observées

Certaines plateformes manquent d'ergonomie pour les administrateurs, d'intégration native avec des outils de gestion logistique, ou de modules de support client efficaces. Le manque de spécialisation dans les produits technologiques rend aussi l'expérience utilisateur moins ciblée.

---

## 3. Identification des besoins

Suite à cette analyse, plusieurs besoins clés ont été identifiés pour concevoir une solution adaptée et performante.

### 3.1. Besoins fonctionnels

- **Gestion utilisateurs:** Inscription, connexion, profils, gestion des adresses
- **Catalogue produits :** Fiches produits détaillées, tri par catégorie, filtres dynamiques
- **Panier et commande :** Ajout/suppression articles, calcul automatique des frais, suivi des commandes bord interactifs.
- **Paielement :** Api Mvola
- **Interface admin :** Gestion des catalogues,catégories,produits,stock etc

### 3.2. Besoins non fonctionnels

- Interface responsive pour tous types d'appareils
- Rapidité de chargement (temps < 2s par page)
- Expérience utilisateur fluide (navigation intuitive, recherche efficace)
- Sécurité
- Multilangue

### 3.3. Besoins techniques

- **Front-end** : HTML,JS,CSS,Blade
  - **Back-end** : Laravel 11
  - **Base de données**: MySQL
  - **Hébergement** : Service d'hébergement
  - **Sécurité** : Protection DDOS etc
- 

## 4. Contraintes et Risque

### 4.1 Contraintes légales

- Respect du RGPD (protection des données).
- Gestion des cookies et consentement utilisateur.
- Conditions générales de vente claires et visibles.

### 4.2 Contraintes budgétaires

- Coût de développement initial.
- Abonnements à des services externes (hébergement, modules).
- Marketing et publicité.

### 4.3 Contraintes techniques

- Besoin d'un personnel technique pour la maintenance.
- Intégration avec des API externes (paiement, transporteurs).
- Scalabilité du site à prévoir.

### 4.4 Risques du projet

- Mauvaise adoption par les utilisateurs.
- Sécurité insuffisante en cas de mauvaise configuration.
- Problèmes de compatibilité avec les navigateurs ou appareils.

## 5. Conclusion

Tech-Varotra s'inscrit dans une démarche innovante en créant une plateforme e-commerce spécialisée, performante et axée sur la satisfaction client. En intégrant les bonnes pratiques techniques et ergonomiques, tout en anticipant les contraintes, le projet vise à devenir une référence dans le domaine de la vente technologique en ligne.