
SAE 1.05 « Recueils des besoins clients »

COMPETENCE : « Identifier les besoins métiers des clients et des utilisateurs »

Enseignants responsables et participants : G. KERBELLEC et E. LEMAITRE

Heures de formations : 6h → 3h TP par groupe

Heure de projets tutorés : 12h

Préconisation : Binômes

CONTEXTE :

Une startup souhaite mettre en place un réseau social basé sur le retrofit électrique. Elle doit permettre de rassembler les passionnés autour de publications d'actualités, de divers espaces d'échanges entre utilisateurs ainsi que de vidéos.

La startup souhaite mettre en vente différents produits (moteurs, batteries, ...) et prestations (formations, interventions, ...).

Elle prévoit de lancer l'activité au 1er septembre 2023.

Cette entreprise recherche donc un prestataire, et souhaite passer par un développeur en free-lance.

Votre mission, si vous l'acceptez (vous avez intérêt à accepter, parce que c'est un devoir noté ...), sera de dénicher la perle rare !

ATTENTION : Vous allez rechercher des informaticiens/développeurs existants. Ces sont de vrais humains sur lesquels vous allez réaliser votre recherche de la perle rare.

⇒ **NE PAS CONTACTER CES PROFESSIONNELS.** Vous baserez uniquement vos informations récoltées sur des ressources disponibles sur internet.

Vous devrez ainsi lui transmettre un rapport/présentation sur le candidat idéal pour réaliser la prestation demandée.

TRAVAIL A REALISER POUR LE 04 NOVEMBRE MAXIMUM:

Le travail se fera en binôme et sera rendu sur moodle en PDF sous le nom suivant : « SAE105-NOM Prénom NOM Prénom »

- 1) Ecrire un cahier des charges succinct de la mission demandée par la startup
 - a. Une demi-page de présentation de la demande (n'hésitez pas à inventer les coordonnées, à illustrer par des exemples d'outils existants)
 - b. Une demi-page de présentation des principales fonctionnalités demandées, sous forme d'un tableau avec des dates échelons
- 2) Présenter le candidat idéal que vous aurez trouvé en parcourant différents sites de freelance, sous forme d'un dossier qui permettra de convaincre de le contacter pour effectuer la prestation

- a. Une petite introduction sur ce candidat
- b. Pourquoi ce candidat ?
Quelles sont ses compétences qui correspondent à la prestation demandée
- c. Son parcours, ses expériences qui font de lui le candidat idéal recherché
- d. La solidité de sa société s'il en a créé une. Recherches d'informations sur cette société (Chiffre d'affaire, année de création etc)
- e. Une liste des ressources que vous avez explorées pour trouver le candidat
- f. Une liste de candidats que vous aviez retenus et qui serait à utiliser si le premier refusait