**Comment faire un cahier des charges ?**

Voici le **plan du cahier des charges** que, dans notre situation, nous avons décidé de suivre et que nous vous conseillons :

**Définir le contexte ainsi que vos cibles**

Dans cette partie, nous avons décrit notre projet dans son ensemble ainsi que les apports que celui-ci apporterait aux internautes (ainsi qu’aux restaurateurs référencés au sein de notre site internet).

Cette étape permet de bien identifier les points sur lesquels vous devriez vous attarder pour, premièrement, accroître la « satisfaction du visiteur » et, deuxièmement, apporter une plus-value au restaurateur.

**Réaliser une analyse concurrentielle et définir les avantages de notre offre**

Cette analyse est essentielle, comme vous vous en doutez. Vous aurez ici pour tâche de **comparer ce que les autres proposent** par rapport à ce que, vous, vous souhaitez proposer. Vous aurez alors la possibilité d’apprécier les points innovants de votre idée et ceux qui ne le sont pas du tout.

Je ne vous le cache pas, cette étape peut faire très mal au moral. D’ailleurs, nous n’avons pas échappé à la règle. Bien que nous ayons d’ores et déjà effectué cette étape auparavant, de manière moins formelle, nous avons trouvé de nouveaux « concurrents ». Par ailleurs, de très bons concurrents. Cela-dit, nous avons aussi pu dégager les points forts et les points faibles de notre projet… Il ne faut pas avoir honte de s’inspirer de la concurrence. L’important, c’est d’essayer de faire mieux et de ne pas se laisser décourager.

**Intégrer le référencement**

Je réaliserai un article à ce sujet dans un futur proche. Autant vous le dire tout de suite, **le référencement c’est la vie**. J’exagère, bien évidemment, mais il ne faut absolument pas le négliger.

Vous devez, sans aucun doute, inclure le référencement en amont de votre projet. Il est nécessaire d’en tenir compte dès le début, d’autant plus si vous vous lancez dans un projet de type commerce électronique. **Un site magnifique, ergonomique et avec un concept de dingue ne sert à rien sans visibilité**.

Si vous développez votre site proprement dès le début, le coût du référencement sera alors dilué au sein du reste. Dans le cas contraire, il vous sera nécessaire d’engager une agence spécialisée dont les honoraires sont… élevés.

Que vous sous-traitiez le développement ou non, il vous sera nécessaire d’**effectuer une veille régulière** sur le sujet. Dans le cas d’un projet interne, évidemment, vous devrez construire votre site vous-même pour l’optimiser en vue d’un référencement efficace. Dans le second cas, vous devrez alors contrôler les actions réalisées par votre agence Web… Faites bien attention, et j’insiste sur ce point, il n’existe que peu d’agences Web qui incluent le référencement dans leurs démarches.

Dans l’attente de mon article sur le sujet, je ne saurais que vous conseiller d’aller lire des blogs comme celui de l’agence [AxeNet](http://blog.axe-net.fr/" \t "_blank) et de le suivre régulièrement. Il en existe d’autres de très bonne qualité ([pink-seo](http://www.pink-seo.com/blog/" \t "_blank), [seomix](http://www.seomix.fr/" \t "_blank)…).

**Définir le contenu du site et dessiner les maquettes**

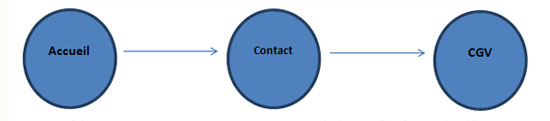
Bien-évidemment, vous devez définir le contenu de votre site. « *Mais attend, on sait bien ce que l’on veut y mettre* », me direz-vous ? Détrompez-vous, vous vous rendrez vite compte que vous ne partagez pas les mêmes opinions que vos collègues…

**Tout mettre à plat** s’avérera être une étape bien plus utile que vous ne l’aviez imaginé. Ce que nous vous conseillons, c’est de prendre un feutre et d’écrire ce que vous imaginez sur un tableau.

Le plus courageux d’entre vous (ou vous-même, si vous êtes tout seul), se chargera alors de tout remettre au propre. Dans notre cas, nous avons réalisé deux types de schémas :

* Pour commencer, un schéma que nous appellerons « **le linking interne** ». Le principe est très simple : vous partez de l’accueil (vous faites un joli rond) et puis, vous descendez dans l’arborescence de votre site.

Pour prendre un exemple, si votre accueil pointe vers une page de contact qui pointe elle-même vers vos CGV, vous auriez alors comme schéma :

[](http://blog.restomaniak.com/le-cahier-des-charges/schema-lien-2/)

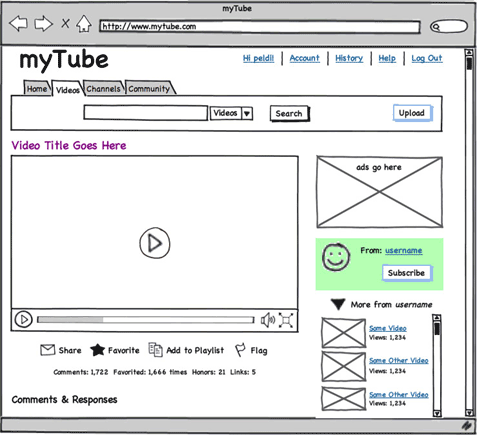
Ce schéma décrit l'arborescence de votre site

* Ensuite, nous vous conseillons de **réaliser des maquettes de vos futures interfaces**. Ce que l’on appelle dans le monde du Web : **un WireFrame**(c’est beau, n’est-ce pas ?). Cela vous permettra alors de définir :
  + La structure de votre site (emplacement des boutons, taille approximative des éléments, premier plan, second plan…),
  + Le contenu de vos pages,
  + L’ergonomie de chaque page.

Vous pourrez alors analyser chaque page et vous poser un maximum de questions : « *est-ce mieux comme ceci ou comme cela ?* ». Ce document vous suivra tout au long de votre projet.

Celui-ci permettra au graphiste de réaliser un travail en accord avec vos idées (sans ce document, gare aux déceptions liées à l’incompréhension) et au développeur de commencer le positionnement approximatif des éléments sans pour autant posséder le design finalisé.

En ce qui nous concerne, nous avons choisi de réaliser notre WireFrame à l’aide du logiciel[Balsamiq](http://www.balsamiq.com/products/mockups) qui, d’ailleurs, nous a totalement convaincus. Voici à quoi peut ressembler un WireFrame :

[](http://blog.restomaniak.com/le-cahier-des-charges/mockup/)

Non, ce n’est pas celui de RestoManiak :)

Comme pour le référencement, il existe quelques blogs de grande qualité que je ne saurais que vous conseiller de lire :

* + Le blog de Ludovic Passamonti que je lis depuis plusieurs années et qui a écrit un article sur les [WireFrame](http://www.ludovicpassamonti.com/conception-site-web-ecommerce.html" \t "_blank).
  + Le blog de [capitaine-commerce](http://www.capitaine-commerce.com/) est aussi un must en son genre. Ce sont mes deux références en matière d’ergonomie, pilotage de projet…

**Décrire les résultats attendus**

Même si cette étape peut paraître redondante avec celle définissant les cibles et le contenu, n’hésitez pas à passer quelques moments sur les objectifs que vous souhaitez atteindre et, de plus, définir quand vous souhaitez les atteindre. Cela donnera à votre prestataire, ou à vous-même, **une meilleure vision d’ensemble du travail à effectuer**.

**Les autres points à appréhender**

J’ai abordé précédemment des points sur lesquels je pensais pouvoir vous apporter des connaissances intéressantes.

Cela-dit, il existe d’autres points qu’il faudrait aborder dans votre cahier des charges :

* **Le budget** : eh oui, il faut parler argent à un moment ou à un autre. Cela permettra à votre prestataire de vous proposer un projet en adéquation avec vos moyens. Si vous faites votre site en interne, cela vous permettra tout de même de connaître le montant que vous souhaitez allouer à chaque point du projet (référencement, conseils, marketing…).
* **Les contraintes** : qu’elles soient techniques, organisationnelles ou fonctionnelles, listez toutes les contraintes qui vous passent par la tête. Cela permettra d’éviter la livraison d’un projet qui n’est alors malheureusement pas viable.
* **Les critères de choix du prestataire** : dans le cas où vous souhaitez faire réaliser votre projet par un prestataire externe, il est évident que votre cahier des charges sera alors utile à votre appel d’offre. Nous vous conseillons alors d’inclure certaines informations pour le prestataire : date de retour attendue, documents attendus…
* **Les réseaux sociaux** : si vous souhaitez mettre en place un site qui, comme le nôtre, dispose d’un caractère social, il sera alors nécessaire de définir la façon dont vous allez intégrer les réseaux sociaux à votre stratégie. A la manière d’un blog, les réseaux sociaux ne doivent pas être intégrés par défaut mais bien dans le cadre d’une stratégie à long terme. N’oubliez pas que cela prend énormément de temps, une page non maintenue étant plus négative qu’autre chose pour votre image de marque.

« *Mais c’est hyper long d’écrire un pu… un pur cahier des charges !* ». Et je ne vous dis même pas pour écrire un article dessus :P

Autant dire que, si vous avez suivi les étapes ci-dessus, vous avez d’ores et déjà réalisé une bonne partie de votre cahier des charges. En tout cas, vous êtes bien courageux d’avoir tout lu. Cela-dit, nous en avons pourtant probablement omises un certain nombre. N’hésitez pas à nous le faire remarquer dans vos commentaires.

**Conclusion**

Très clairement, le cahier des charges constitue un excellent socle sur lequel baser le développement de votre projet. Ne pas le faire revient à s’exposer à de nombreuses incertitudes.

Pour compléter cet article, je vous propose ci-dessous quelques liens utiles qui permettront de compléter/étoffer le nôtre.

Merci pour votre attention,  
Simon !