



DEPARTEMENT INFORMATIQUE

IUT DE BLAGNAC

UNIVERSITÉ TOULOUSE II

Github G2B-12 / Groupe 2B / Projet 3

Année Universitaire 2024/2025

DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES (D.C.E.)

S3.A.01 - Développement appli

Appel d'offre : Création d'un site e-commerce

Date de dépôt de l'offre : 25 octobre 2024



BUT informatique 2ème année - Semestre 3

BIBLOCQUE Nolhan
Léo GUINVARC'H
JOCKIN Victor
LAGUILLIEZ Mathys
LEKESIZ Mucahit

SOMMAIRE

1. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE ACHETEUSE.....	3
1.1. Nom de l'entreprise.....	3
1.2. Activités.....	3
1.3. Histoire.....	3
1.4. Gouvernance.....	3
1.5. Finances.....	4
2. PROBLÉMATIQUE.....	4
2.1. Contexte.....	4
2.2. Motivations.....	4
2.3. Personae.....	5
3. DESCRIPTION DES BESOINS.....	6
3.1. Objectifs du site e-commerce.....	6
4. CRITÈRES DE SÉLECTION.....	8
4.1. Principaux critères d'évaluation.....	8
4.2. Grille d'évaluation.....	9
5. RÔLES ET ÉCHÉANCES.....	10
5.1. Rôles.....	10
5.2. Échéances.....	10
6. MODALITÉS DE SOUMISSION DES OFFRES.....	11
6.1. Forme de réponse.....	11
6.2. Contact.....	11

1. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE ACHETEUSE

1.1. Nom de l'entreprise

Nautic Horizon

1.2. Activités

Nautic Horizon est une entreprise spécialisée dans la vente de bateaux et d'équipements maritimes divers. Elle est présente sur le territoire français avec des magasins, (notamment sur la Côte d'Azur), mais également en Suisse, et au Luxembourg. L'entreprise souhaite étendre son influence et toucher un public plus large grâce à un site e-commerce. Le siège social de l'entreprise est situé à Singapour, ce qui permet à Nautic Horizon de se positionner stratégiquement sur les marchés internationaux.

Les produits proposés par Nautic Horizon comprennent des yachts de luxe, des bateaux de plaisance, et des cargos. En plus des bateaux, l'entreprise propose également une large gamme d'équipements maritimes, garantissant une offre complète pour les passionnés de navigation et les professionnels du secteur.

1.3. Histoire

L'histoire de Nautic Horizon remonte au XVIIIe siècle, fondée sur l'héritage du célèbre architecte naval William Leboeuf. En tant que pionnier de l'architecture navale, Leboeuf a influencé le design et la construction des navires à son époque, notamment en collaborant avec des armateurs et ingénieurs de renom. Après sa mort, ses descendants ont créé Nautic Horizon, perpétuant l'héritage en combinant tradition et innovation dans la conception de navires. Aujourd'hui, l'entreprise s'appuie sur cet héritage tout en intégrant les dernières technologies dans la conception et la vente de ses produits.

1.4. Gouvernance

Nautic Horizon est dirigée par un groupe de cinq co-actionnaires principaux, chacun apportant son expertise et sa vision stratégique pour assurer la croissance et la réussite de l'entreprise :

- Nolhan Biblocque 35%,
- Mathys Laguilliez 35%,
- Victor Jockin 10%,
- Mucahit Lekesiz 10%,
- Léo Guinvarc'h 10%

1.5. Finances

En 2023, Nautic Horizon a réalisé un chiffre d'affaires de 399 millions d'euros, reflet de la croissance continue de l'entreprise dans une industrie maritime en constante évolution. La diversité du catalogue de ventes permet à l'entreprise de vendre à toute période de l'année. La capitalisation boursière de l'entreprise varie à la hausse et est d'environ 942 millions d'euros, indiquant la confiance de nos investisseurs sur le développement à long terme de notre activité maritime.

2. PROBLÉMATIQUE

2.1. Contexte

Dans un contexte de transformation digitale accrue, l'entreprise souhaite désormais se tourner vers le commerce en ligne pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs et ainsi diversifier ses canaux de vente. Bien que Nautic Horizon ait su prospérer grâce à son réseau de magasins, l'évolution des comportements d'achat, en particulier sur internet, impose la création d'un site e-commerce. La crise du COVID et la fermeture des magasins ont démontré l'importance de maintenir une activité via d'autres canaux de vente. L'entreprise lance ainsi son appel d'offres afin de créer un site e-commerce. Cette plateforme en ligne doit ainsi permettre à l'entreprise d'élargir sa clientèle au-delà de ses frontières actuelles sans passer par l'implantation de magasin physique dans plusieurs pays. Ce site sera aussi l'occasion de capter un marché international tout en offrant le maintien de son activité commerciale en toutes circonstances, d'étendre la portée de l'entreprise, de renforcer son image de marque avec une visibilité accrue, et permettre à l'entreprise de récupérer une part de marché plus importante à l'international dans un secteur naval très concurrentiel.

Comment Nautic Horizon peut-elle donc élargir sa clientèle à l'international tout en offrant une expérience d'achat en ligne fluide, sécurisée, et adaptée aux besoins de divers clients intéressés par l'achat de bateaux et d'équipements maritimes ?

2.2. Motivations

Les motivations qui poussent Nautic Horizon à investir dans la création d'un site e-commerce sont multiples :

- Gagner en visibilité et en notoriété: Étendre l'activité de l'entreprise à l'internationale sans avoir à implanter de multiples magasins en physique dans plusieurs pays.
- Conquérir des parts de marché: Avec ce site de e-commerce, l'objectif est de toucher plus de public dans le monde, pour tous les profils. Avec un catalogue diversifié et

une expertise dans le métier, l'entreprise pourra récupérer une part de marché plus importante.

- Vendre des produits ou des services en ligne: l'activité de Nautic Horizon étant la vente de bateaux et d'équipement maritimes divers, le site de e-commerce doit permettre à l'utilisateur une expérience d'achat fluide et facile d'utilisation.
- Informer nos clients : Le site doit également servir de sources d'informations sur les produits proposés par Nautic Horizon.

Les produits de Nautic Horizon s'adressent à tout type de profils, de l'amateur au professionnel, du loisir au commercial, d'un revenu modeste au revenu très aisé. La diversité du catalogue permet à tous les profils d'expérimenter les gammes proposées par notre entreprise.

2.3. Personae




Intitulé de poste
représentant commerciale

Âge
Entre 18 et 24 ans

Niveau d'études
Inférieur au baccalauréat

Réseaux sociaux





Secteur d'activité
Marketing

Taille de l'entreprise
Travailleur indépendant

Moyen de communication préféré

- Téléphone
- Réseaux sociaux
- E-mail

Outils nécessaires au quotidien

- Logiciel de reporting
- Logiciel de facturation
- Outil d'e-mailing
- Système de gestion de contenu
- Système de gestion et de comptabilité
- Tableaux de bord de données commerciales

Principaux défis

- Communications et relations avec les clients
- Collaboration et créativité
- Développement professionnel

Robert, entrepreneur indépendant, avec des revenus plutôt modestes. Amateur de nautisme. Il peut profiter des offres de Nautic Horizon pour le loisir ou bien même de compétitions grâce à des gammes accessibles à tous types de revenu et d'usage.



Intitulé de poste

PDG




Âge

Entre 55 et 64 ans

Niveau d'études

Doctorat

Réseaux sociaux



Secteur d'activité

Transport de marchandise

Maria Rectangle

Moyen de communication préféré

- Téléphone
- E-mail
- SMS

Outils nécessaires au quotidien

- Tableaux de bord de données commerciales

Responsabilités

Gestion de l'entreprise

Principaux défis

- Motivations des salarié
- Gestion des changement
- Collaboration et créativité
- Résolution des problèmes et prise de décisions
- Communication interne

Maria est à la tête d'une grande entreprise, Avec nos offres, Maria pourrait être intéressée par notre proposition de porte cargo afin de transporter de la marchandise à l'international par voie maritime. Elle peut également faire appel à nos services pour acquérir des bateaux à des fins personnels dans le luxe avec notre catalogue de bateaux prestigieux.

3. DESCRIPTION DES BESOINS

3.1. Objectifs du site e-commerce

Le site e-commerce devra répondre aux besoins suivants :

- Gestion des Produits : le site devra permettre une gestion efficace et intuitive des produits en ligne. Cela inclut :
 - Ajout de produits : L'administrateur doit pouvoir ajouter de nouveaux produits au catalogue, avec toutes les informations nécessaires (titre, description, photos, prix, stock, catégorie, caractéristiques techniques)
 - Modification des produits : La modification des produits doit être simple et permettre de changer les informations à tout moment, notamment pour mettre à jour les stocks, prix ou descriptions
 - Gestion des catégories et sous-catégories : Les produits devront être classés dans des catégories (yachts, bateaux de plaisance, cargos, équipements maritimes) avec des sous-catégories pour affiner la recherche

- Mise en avant des produits : Possibilité de promouvoir certains produits comme "nouveau", "meilleures ventes", ou "en promotion", afin qu'ils apparaissent sur la page d'accueil ou dans des sections spéciales
- Système de Recherche et de Filtrage : le site devra inclure un système de recherche avancé pour permettre aux utilisateurs de trouver facilement les produits qu'ils recherchent :
 - Recherche par mot-clé : Les clients pourront rechercher des produits en tapant des mots-clés dans une barre de recherche
 - Filtres par catégorie : Les utilisateurs pourront filtrer les produits en fonction des catégories et sous-catégories.
 - Filtres avancés : Filtres supplémentaires pour affiner les recherches par prix, marque, caractéristiques techniques (taille, motorisation), notes/avis des utilisateurs, et disponibilité en stock.
- Gestion des Clients(Utilisateurs) : le site devra permettre aux utilisateurs de créer un compte et de gérer leurs informations personnelles :
 - Création de compte client : Les utilisateurs pourront créer un compte avec leurs informations personnelles (nom, adresse email, adresse de livraison, etc.). Ils auront la possibilité de gérer ces informations via leur espace personnel
 - Suivi des commandes : Les clients pourront suivre l'état de leurs commandes (en attente, en cours, expédiée) et accéder à leur historique d'achats.
 - Avis produits : Les utilisateurs pourront laisser des avis et des notes sur les produits achetés, mais seulement après la livraison de leur commande.
- Gestion des Commandes et du Panier : le site devra proposer un processus d'achat fluide et sécurisé :
 - Ajout au panier : Les utilisateurs pourront ajouter des produits à leur panier tout en continuant à naviguer
 - Validation de la commande : Les clients pourront passer commande en validant leur panier, en choisissant un mode de livraison et un mode de paiement (CB, PayPal, etc.).
 - Stock et disponibilité : Les produits en rupture de stock devront être clairement affichés comme tels et ne pourront pas être commandés
 - Gestion des stocks : Le site devra suivre automatiquement les stocks et alerter les administrateurs en cas de seuil de stock bas pour permettre le réapprovisionnement.
- Sécurité et Protection des Données : le site e-commerce devra respecter les normes de sécurité pour garantir la protection des données personnelles et financières des utilisateurs :
 - Protection des données personnelles : Respect des réglementations RGPD concernant la collecte, le traitement, et le stockage des données personnelles des utilisateurs.
 - Sécurisation des paiements : Le site devra intégrer des systèmes de paiement sécurisés (comme Stripe ou PayPal) avec protection contre la fraude.
- Responsive Design et Expérience Utilisateur : le site devra offrir une expérience utilisateur optimale sur tous les types d'appareils :
 - Responsive design : Le site devra être entièrement responsive, c'est-à-dire s'adapter automatiquement à toutes les résolutions d'écran, que ce soit sur ordinateur, tablette ou smartphone.

- Navigation intuitive : Une navigation simple et claire avec un menu bien structuré permettra aux utilisateurs de trouver facilement ce qu'ils cherchent.
- Temps de chargement rapide : Le site devra être optimisé pour offrir un temps de chargement rapide, même avec un grand nombre de produits et d'images haute résolution.
- Plateforme de paiement sécurisé, intégrant différents modes de paiement (carte bancaire, PayPal, ou par contrat)
- Responsive design pour une consultation optimisée sur mobile, tablette et ordinateur

4. CRITÈRES DE SÉLECTION

4.1. Principaux critères d'évaluation

Les principaux critères d'évaluation des propositions des soumissionnaires sont les suivants :

- Qualité technique : Fonctionnalités proposées, qualité du code, respect des normes web, adéquation avec les besoins décrits dans le cahier des charges ;
- Esthétique et ergonomie : Qualité de l'interface utilisateur, design, responsive design ;
- Coût : Budget global de la solution, compétitivité de l'offre ;
- Références : Expériences passées dans des projets similaires ;
- Délais de livraison : Capacité à respecter les échéances.

4.2. Grille d'évaluation

CRITÈRES	POIDS	FOURNISSEUR A		FOURNISSEUR B		FOURNISSEUR C	
		ÉVAL.	ÉVAL. POND.	ÉVAL.	ÉVAL. POND.	ÉVAL.	ÉVAL. POND.
Expérience et références							
• Expérience de l'équipe proposée	3						
• Références de projets similaires	1						
• Avis de clients précédents	3						
Approche et méthodologie							
• Compréhension des besoins	5						
• Méthodologie de gestion de projet	3						
• Proposition d'un plan de projet	2						
Critères de qualité							
• Couverture fonctionnelle site Web	5						
• Couverture fonctionnelle appli. IoT	5						
Capacité d'innovation							
• Proposition d'améliorations	2						
• Proposition de solutions évolutives	3						
Support et maintenance							
• Serv. maintenance après déploiement	3						
• Engagement pour mises à jour	3						
Qualité de service							
• Capacité à tenir le jalon du projet	4						
• Disponibilité / réactivité	4						
Conformité aux normes et standards							
• Respect des standards de dvlpt.	5						
• Respect des réglementations (RGPD...)	5						
Critères de coût							
• Coût d'acquisition	5						
• Coût de maintenance	3						
• Coût global de possession	5						
TOTAL							

Méthode d'évaluation : Un critère est évalué par une note comprise entre 0 et 5. L'évaluation pondérée d'un critère correspond au produit de la note obtenue par le poids associé au critère.

5. RÔLES ET ÉCHÉANCES

5.1. Rôles

- **MOA (Maîtrise d'Ouvrage) :** *Nautic Horizon*
 - Validation des maquettes ;
 - Transmission des codes d'accès FTP et des codes d'accès à la base de données ;
 - Énonciation détaillée des besoins ;
 - Hiérarchisation des fonctionnalités ;
 - Validation du backlog produit ;
 - Validation des sprints et priorisation des users story ;
 - Attention portée au respect des délais.
- **MOE (Maîtrise d'Œuvre) :** Agence de développement Web
 - Réalisation du backlog produit conjointement avec la MOA ;
 - Réalisation du projet selon le framework SCRUM ;
 - Conception d'un site Web conforme au cahier des charges ;
 - Proposition d'améliorations et de solutions évolutives ;
 - Proposition de documentations utilisateur ;
 - Respect des délais et échéances du projet.

5.2. Échéances

- Date limite de réception des offres : **10 novembre 2024**
- Date de prise de décision : **15 novembre 2024**
- Date de commande : **20 novembre 2024**
- Délai de livraison du site : Semaine du **6 au 10 janvier 2025**

6. MODALITÉS DE SOUMISSION DES OFFRES

6.1. Forme de réponse

Les soumissionnaires devront présenter leur offre sous forme de dossier écrit, comprenant :

- Une description détaillée de la solution proposée (arborescence du site, liste des navigateurs compatibles...) ;
- Une proposition budgétaire ;
- Un planning de réalisation avec échéances ;
- Les références des projets similaires.

6.2. Contact

Pour toute question concernant cet appel d'offres, veuillez contacter :

Responsable Projet : Nolhan Biblocque

Email : nolhan.biblocque@univ-tlse2.fr

Téléphone : 05 01 02 03 04