

Dossier de consultation des entreprises

1. Présentation de l'entreprise acheteuse

Nous sommes Magic Alfombra, une société par actions simplifiée spécialisée dans la vente et la production de tapis et balais volants. Lors de l'année 2022, notre chiffre d'affaires s'est élevé à 430.90 €, et nous estimons un chiffre d'affaires d'environ 550.60€ pour fin 2023. Notre capital social monte à 20€. Le fondateur de l'entreprise, Igor Carpeto, est aujourd'hui encore le dirigeant de l'entreprise.

Né en 1987 à Voladora, petit village du sud de l'Espagne, Igor Carpeto est l'inventeur du tapis volant original. Il décide de lancer la multinationale Magic Alfombra : spécialisée dans la confection de tapis volant de différentes matières (coton, synthé, mais aussi carbone etc...), de différentes formes et tailles. Mais également le premier vendeur d'accessoires d'entretiens pour les tapis : tape-tapis/brosses/kit de couture pour réparation. L'entreprise compte près de 3 employés (La mère de Igor, son voisin et la femme de ménage).

En Octobre 2007, Magic Alfombra a racheté la compagnie rivale "Henry Podbeur", ce qui leur a permis de produire des balais volants et ainsi augmenter sa gamme de produits.



Photo de Igor, se déplaçant en plein Barcelone, avec son tapis de la gamme DeLuxe, 2001 Photo La Dépêche du Midi

2. La problématique

Le PDG de la multinationale souhaite vendre ses tapis sur le continent américain, et augmenter ses ventes au niveau Européen. Un site E-Commerce permettrait à l'entreprise d'avoir plus de visibilité et de notoriété à l'international.

- Être simplement présent pour appuyer votre force commerciale,
- Vendre des produits ou des services en ligne, Tapis agréables et doux, compatibilité bluetooth, offre confort, anti-stress, 20km/h, non polluant
- Informez vos clients, partenaires, fournisseurs. Nouveau mode de transport innovant

Concurrencer le secteur de la vente d'avions, et passer sur un nouveau type de transport pour rattraper la concurrence en proposant une solution novatrice et attractive.

Il est donc important pour nous (Alfombra Voladora) de promouvoir nos nouveaux produits à l'international afin de devenir le futur N°1 du déplacement aérien et attirer de nouveaux fournisseurs et partenaires afin de proposer des produits qualitatifs et agréables d'utilisation à nos clients.

Ce secteur de vente encore trop peu connu du déplacement aérien, ne possède pas encore beaucoup de points de vente pour notre entreprise, c'est pour cela qu'il nous est nécessaire aujourd'hui de développer un site marchand qui permettrait à tout client potentiel intéressé de pouvoir se renseigner sur les produits que nous mettons en vente. (Livraison en moins de 15h, GPS intégré au tapis et balais qui se rendront de manière autonome à votre domicile).

3. Description des besoins

Afin de mener à bien la production de Grille d'évaluation candidature d'appel d'offre.xlsx notre site, nous vous conseillons de consulter le Cahier des charges fonctionnel, ainsi que le Cahier des charges technique que nous mettons à votre disposition.

Cf. [CDCF/CDCT](#)

4. Les critères de sélection

Pour rendre ce projet fructueux, il est nécessaire pour nous de choisir les équipes correspondant à nos critères de sélection.

Décrire ici les critères de sélection des entreprises répondant à l'appel d'offres. (faire une grille d'évaluation)

Expérience du soumissionnaire

Cf. [Grille d'évaluation candidature d'appel d'offre](#)

5. Les rôles de chacun et les dates limites

rôles de la MOA et de la MOE pour le projet E-commerce (ex : MOA valide les maquettes, MOE les réalise)

MOA :

- Validation des maquettes
- Définir une date limite
- Définir les dates de fin de sprint
- Vérification de la sécurité du site

MOE :

- Réalisation du site en fonction des maquettes
- Compte rendu du sprint
- Respecter les deadlines
- Rendre le site sécurisé