

DOSSIER DE CONSULTATIONS DES ENTREPRISES

r e v i v e



r e v i v e	1
1. La présentation de l'entreprise acheteuse	2
Son activité :	2
Son histoire :	2
Ses Dirigeants :	2
2. La problématique	3
3. Description des besoins	3
4. Les critères de sélection	4
5. Les rôles de chacun et les dates limites	5
Rôles de la MOA :	5
Rôles de la MOE :	5

1. La présentation de l'entreprise acheteuse

Son activité :

Fondée en 2014, [Revive](#) est une place de marché sur laquelle sont vendus des produits électroniques reconditionnés : téléphones, ordinateurs, consoles de jeux, téléviseurs, produits électroménagers...

Son histoire :

Balmes Bastien, Cédric-Alexandre Pascal, Christopher Marie-Angélique et Ruben Longèque, quatre entrepreneurs français, fondent [Revive](#) en 2014. Leur objectif est de démocratiser la consommation de produits remis à neuf et lutter contre l'obsolescence programmée dans une démarche davantage écologique que le recyclage. À long terme, il s'agit également de participer à la diminution de la fabrication d'appareils.

En 2014, la start-up réalise une levée de fonds de 300 000 euros auprès d'investisseurs privés.

En 2016, une deuxième levée de fonds de 7 millions d'euros est réalisée. À cette époque, 30 % de l'activité s'effectue en Espagne, Allemagne, Belgique, Italie et l'entreprise dit réaliser 96 millions d'euros de volume d'affaires.

En 2019, une troisième levée de fonds de 41 millions d'euros auprès de Daphni, du groupe Arnault, de Thierry Grand, et d'Eurazeo a lieu.

En 2020, le confinement dû à la pandémie de Covid-19 permet à l'entreprise de doubler ses ventes par rapport à la période précédente. Elle revendique alors 1200 partenaires reconditionneurs. Une quatrième levée de fonds permet de récolter 110 millions d'euros auprès des partenaires précédents et de Goldman Sachs Growth.

En mai 2021, la startup annonce une levée de fonds de 275 millions d'euros qui la fait entrer dans la catégorie des « licornes » françaises.

Ses Dirigeants :

- *Christopher Marie-Angélique*
- *Ruben Longeque*
- *Bastien Balmes*
- *Cédric-Alexandre PASCAL*

2. La problématique

En France ces dernières années, les équipements électroniques représentaient 12 à 24 kilogrammes de déchets par personne et par an. Cette quantité de déchets augmente de 3 à 5% par an. Notre Start-up : [Revive](#) luttant contre ce phénomène à mis en place une solution permettant de limiter ce problème. Implanté à Toulouse, nous proposons aux particuliers de nous revendre leurs équipements plutôt que de les jeter afin de leur donner une seconde vie tout en préservant notre planète..

Pour notre entreprise, la problématique supplémentaire de ce site web et de participer à une refonte de notre communication et de l'accessibilité de nos produits avec nos clients.

Quels sont les objectifs recherchés ?

- Redonner une seconde vie aux équipements électroniques inutilisés.
- Participer à la réduction des déchets électroniques en France ainsi que dans le monde, en lien avec les idées de notre Start-up.
- Vendre des produits reconditionnés en ligne permettant d'étendre nos services à l'ensemble de la France et à l'étranger.
- L'industrie de la tech produit chaque année des milliards de produits électriques et électroniques, avec des conséquences désastreuses sur l'environnement. Notre objectif : allonger la durée de vie des appareils déjà en circulation, pour lutter contre cette surproduction et ses effets néfastes.

3. Description des besoins

Le besoin de notre entreprise est un site de e-commerce.

(Cf: *Cahier des charges fonctionnel et Cahier des charges technique*)

4. Les critères de sélection

Critères (notation sur 5)
Critères Qualité
Réponses aux fonctions demandés
Eco-responsabilité du site
Durabilité du site
Sécurité du site
Respect de la RGPD
User Experience
Critères des coûts
Coûts d'acquisition
Coûts de maintenance
Coût global de possession
Critères Fournisseur
Localisation
Aptitude à travailler en équipe
Niveau de service
Qualité de service
Capacité à tenir le jalon du projet
Réactivité

5. Les rôles de chacun et les dates limites

Rôles de la MOA :

- Valider les maquettes du site web
- Valider les sprints
- Veiller au respect des délais de livraison
- Vérification du respect des users story
- Transmission des codes d'accès FTP, Base de données,...

Rôles de la MOE :

- Concevoir et réaliser la refonte du site Internet conformément au cahier des charges
- Respecter les délais définis dans un échéancier validé conjointement
- Proposer une documentation utilisateur clair, compréhensible par tout type de lecteur et facile d'accès par n'importe lequel des utilisateurs
- Communiquer régulièrement auprès du client de l'avancée du projet

Principales échéances du projet :

- Date limite de réception de l'offre : Vendredi 02/12/2022
- Date de prise de décision : Samedi 03/12/2022
- Date de la commande : Samedi 03/12/2022
- Délai de livraison : 7 semaines