

S3.01 Conception et Développement d'application

Dossier de consultation des entreprises

1. Présentation de l'entreprise	1
2. Problématique	1
3. Description des besoins	2
4. Critères de sélection	2
5. Rôles de chacun et dates limites	3

1.Présentation de l'entreprise

Royal Bio est une petite entreprise commerciale d'épicerie biologique locale, comportant 36 employés, son but est de rendre accessible facilement les produits de la région pour soutenir les producteurs locaux. Royal Bio possède déjà 4 sites en Haute-Garonne, 5 dans le Tarn et 3 dans le Gers. Leur chiffre d'affaires de 2021 est 170 000 €.

Le premier site a été créé en 2012 à Blagnac, pour répondre aux besoins de nombreux agriculteurs qui souhaitaient plus de visibilité et un point de vente centralisé. Après le succès de cette épicerie, en 2015 l'entreprise décide de s'étendre à d'autres départements et ouvre plusieurs sites en Occitanie.

L'entreprise est actuellement dirigée par Harry Keau, qui a lui-même créé Royal Bio, et Clément Hine, qui est community manager dans l'entreprise depuis 2 ans. Ils travaillent ensemble dans le but d'attirer de nouveaux clients, ayant pour objectif de s'étendre à d'autres régions. C'est dans cette volonté d'attirer une nouvelle clientèle et de concurrencer les supermarchés que l'entreprise a décidé de créer un site de e-commerce.

2.Problématique

Royal Bio souhaite s'étendre sur internet en ouvrant un site web d'e-commerce. Cette demande est liée avec un changement des mentalités d'un grand nombre de personnes, qui veulent prioriser les aliments bio issus de circuits courts. Une autre raison pousse l'entreprise à se développer sur internet. Des grandes surfaces dans plusieurs villes menacent certaines épicerie de l'entreprise, comme celle de Blagnac et son Leclerc. L'entreprise souhaite donc gagner en visibilité et augmenter son volume de ventes pour répondre aux besoins des utilisateurs mais aussi pallier les problèmes des hypermarchés.

Personnages:

Marie est une retraitée de 76 ans qui souhaite obtenir des aliments bios et locaux, mais habite en centre-ville de Toulouse et ne peut pas se déplacer trop loin en raison de son âge. Ayant un ordinateur à la maison, mais une expertise limitée, elle souhaite acheter des produits sur le site web.

Laurent est l'administrateur système de la plateforme. Il souhaite grâce à ses identifiants modifier la disponibilité et le catalogue des produits, mais aussi gérer les comptes des utilisateurs.

3. Description des besoins

Royal Bio a besoin d'un site web d'e-commerce sécurisé, avec le catalogue des produits et leur stock, la possibilité d'acheter directement les produits sur le site (panier et paiement). Le site doit être ergonomique et accessible, avec une identité visuelle liée aux produits biologiques.

Il y aura deux types d'utilisateurs : les consommateurs qui ont accès à leur compte et peuvent commander les produits, et les administrateurs, qui s'occuperont de remettre les stocks et d'ajouter ou de supprimer des produits.

4. Critères de sélection

Pour ce projet, l'entreprise cherche un prestataire respectant différents critères. Plus précisément, une entreprise spécialisée en développement web de site e-commerce, c'est-à-dire habituée à traiter ce type de demande. Mais aussi une entreprise qui soit créative proposant des maquettes originales et adaptées au thème du site. L'entreprise doit assurer une sécurité dans l'utilisation du site pour les utilisateurs et pour l'entreprise. Enfin en accord avec ses valeurs et sa politique actuelle, une entreprise qui soit certifiée dans l'éco-conception de site web est préférée.

Critère de sélections	Oui	Non
Spécialisé développement web site e-commerce		
Proposer maquettes adaptées au thème du site		
Mettre en place un site sécurisé		
Eco-conception du site		

Le Product Owner de ce projet est Walaedine Sekoub.

La forme de la réponse se fera sous forme d'un speed dating.

Les conditions générales d'achat de l'entreprise :

1. Que le site respecte la demande passée.
2. Que le site soit livré en temps et en heure.
3. Que le site soit livré via un échange sécurisé.
4. Que le site soit livré fini (sans problème technique).
5. Que le site respecte les lois numériques en vigueur.
6. Que le produit respecte le budget qui avait été conclu.
7. Que le site soit de notre propriété et qu'il ne soit pas réutilisé par d'autres tiers.

5. Rôles de chacun et dates limites

En tant que MOA:

Le MOA est la partie de projet où l'équipe fait l'appel d'offres sur le marché. Entre toutes les équipes, on aurait pour but de choisir une équipe autonome qui répondrait à nos demandes et notre cahier des charges. Celui-ci évoluera lors de notre coopération, afin que tous les acteurs soient satisfaits du travail produit. La communication sera un staple de ce travail, et sera basé en majorité sur cela. Il faut veiller au respect des maquettes le plus rapidement possible (avant la semaine 48). Dès que l'on trouve notre MOE, il faut valider leurs sprints toutes les semaines, de préférence le même jour qu'on a le retour.

En tant que MOE:

En tant que MOE, il faut d'abord répondre à un appel d'offre d'une MOA. Il faut se mettre d'accord sur le cahier de charges, la maquette, et les différents outils utilisés par nous. On devra mettre en forme leurs idées, leurs cahier de charges et leurs contraintes. On devra mettre en forme le site web, le serveur et la base de données, sachant que notre client n'a aucune version précédente, ni de base de données déjà mise en place. Toutes les semaines on devrait finir nos sprints, en respectant les contraintes de la semaine, en évitant de prendre du retard sur l'intégralité du projet. Il faudra aussi s'assurer que toutes les structures de données soient proprement documentées.