

DOSSIER RECUEIL DE BESOINS

SAE 1.05

IUT Blagnac, Université Toulouse Jean Jaurès
DEPARTEMENT INFORMATIQUE | BUT INFORMATIQUE 1^{ER} ANNÉE PROMO 2022

1.SOMMAIRE

1.	SOMMAIRE	2
2.	INTRODUCTION ET ORGANISATION	3
1.	Introduction.....	3
2.	Organisation du groupe.....	3
3.	PRÉSENTATION DU CLIENT	3
3.	Caractéristiques de l'entreprise	3
4.	Présentation du contexte.....	4
5.	Délimitation du périmètre du projet.....	4
4.	PROBLÉMATIQUE DU PROJET.....	4
5.	PRÉSENTATION DES BESOINS ET SOLUTIONS.....	4
1.	Présentation des besoins.....	4
2.	Proposition de solution.....	4
3.	Définition des utilisateurs.....	5
6.	DESCRIPTION DES FONCTIONNALITÉS.....	5
1.	User Story	5
1)	User Story Recruteur	5
2)	User Story Entrepreneur	6
2.	Use Case	6
1)	Use Case Recruteur	6
2)	Use Case Entrepreneur.....	7
3.	Description des cas d'utilisations.....	7
1)	Cas d'utilisation recruteur	7
2)	Cas d'utilisation entrepreneur.....	8
4.	Hiérarchisation des fonctionnalités.....	8
7.	PRÉSENTATION DE LA MAQUETTE	8
1.	L'entête.....	8
2.	Les compétences et expériences.....	9
3.	Galerie et commentaires	10
4.	Le formulaire de contact et fin de page	11

2. INTRODUCTION ET ORGANISATION

1. Introduction

Dans le cadre de notre formation de Bachelor Universitaire et Technologique en Informatique nous avons dû à travers une Situation d'Apprentissage et d'Évaluation (SAE) contacter une entreprise afin de réaliser un recueil de besoin.

2. Organisation du groupe

Organisation prise avec tous les membres du groupe c'est-à-dire nous n'avons pas désigner de leader, nous avons mis en commun l'avis de chacun sur une façon de faire afin de se coordonner. La répartition du travail a principalement été faite par prise d'initiatives individuelles, chacun prenant la responsabilité d'une partie du travail et l'annonçait aux autres pour ne pas travailler en doublon.

Illan Gabarra s'est occupé de prendre rendez-vous avec le client, de créer la structure de la maquette, il a participé à la création de use case et à hiérarchiser les fonctionnalités mais aussi à la réalisation du diaporama. Il s'est aussi occupé de la rédaction et la mise en forme du dossier de recueil de besoins.

Mathis Maury à participer à structurer et remplir la maquette, il a fait la présentation client en définissant les caractéristiques de l'entreprise et il a aidé à la réalisation du diaporama

Damien Laboute a fait la structure du diaporama et il a aidé à sa réalisation. Il a rédigé la problématique et les besoins du client. Il a aussi participé à la création de use case et de user story ainsi qu'à hiérarchiser les fonctionnalités.

3. PRÉSENTATION DU CLIENT

3. Caractéristiques de l'entreprise

Cette organisation est une micro-entreprise dans le secteur de l'événementiel, elle n'a pas de nom commercial, ni de bâtiments. C'est une organisation à but lucratif donc une entreprise privée et commerciale, dans le secteur tertiaire. L'entreprise vend son service dans plusieurs pays d'Europe orientale. Son chiffre d'affaire n'est pas actuellement déterminable car l'entreprise est récente.

4. Présentation du contexte

Le marché du service de cascade pour le cinéma est saturé en France, c'est-à-dire qu'il y a peu de contrat pour le nombre élevé de cascadeur, ce qui a réarticulé la recherche de contrat vers l'étranger pour le cinéma notamment vers les pays de l'Europe Orientale.

Le client a aussi une autre source de revenu qu'est un service de cascade pour des spectacles mais ce service est moins bien rémunéré.

La recherche de contrat s'oriente donc plus vers le marché du cinéma dans des pays étrangers

5. Délimitation du périmètre du projet

Les personnes concernées par le projet sont les recruteurs qui recherchent un profil de cascadeur. Le projet doit avoir pour objectif de concerner les recruteurs étrangers malgré une langue différente.

4. PROBLÉMATIQUE DU PROJET

La problématique principale de l'entreprise est de populariser son activité. Elle ne possède actuellement aucun moyen de se faire connaître, seulement les réseaux sociaux ce qui ne lui permet pas d'avoir une assez bonne visibilité.

5. PRÉSENTATION DES BESOINS ET SOLUTIONS

1. Présentation des besoins

Le besoin de l'entreprise est de trouver plus de contrats, donc augmenter son chiffre d'affaires. Le niveau interne de l'entreprise en informatique étant limité, l'entrepreneur a besoin d'une aide extérieure.

Pour arriver à obtenir plus de contrats, l'objectif du projet devra être de faire connaître auprès d'un maximum de recruteurs le client.
L'entrepreneur a aussi besoin de présenter son CV avec des vidéos/images de ses prestations/compétences.

2. Proposition de solution

La création d'un site web est la solution optimale car cela lui permettra de faire connaître son profil auprès des recruteurs et ensuite potentiellement d'être contacté pour un contrat.

Pour cela, le site web doit être capable de présenter l'entreprise de manière optimale, il doit être facile d'accès pour que n'importe quel recruteur puisse prendre connaissance de son profil, le site doit aussi permettre aux recruteurs de contacter directement l'entreprise via le site.

La solution que nous proposons est donc un site web public qui permettrait de se faire connaître, qui contiendrait son CV, une présentation de son profil et des vidéos de démonstration de ses compétences ainsi qu'un moyen de le contacter. Une traduction en Anglais sera disponible afin de faciliter la compréhension des recruteurs étrangers.

Avec cela, les objectifs en termes de chiffres seraient de décrocher une vingtaine de contrats annuels et de faire aux alentours de 40 000 euros de chiffre d'affaires.

Ce qui peut freiner le développement de ce projet est son coût alors que la certitude qu'il fonctionne n'est pas évidente.

Il n'y a pas d'échéance mais le plus rapidement possible serait le mieux afin de se faire connaître au plus vite et par la suite de démarrer des contrats le plus vite possible.

L'impact de ce projet peut donner un élan à cette entreprise naissante pour se faire connaître dans le monde du cinéma et de la cascade.

3. Définition des utilisateurs

Les utilisateurs externes à l'entreprise seraient donc les potentiels recruteurs éventuellement étrangers qui s'adresseraient donc directement à l'auto-entrepreneur.

L'utilisateur interne à l'entreprise serait l'auto-entrepreneur lui-même.

6. DESCRIPTION DES FONCTIONNALITÉS

1. User Story

1) User Story Recruteur

En tant que recruteur, je souhaite avoir un accès facile au site afin de pouvoir le comprendre même si je ne suis pas à l'aise avec internet.

En tant que recruteur, je souhaite pouvoir changer la langue du site afin de mieux comprendre même si je ne parle pas français.

En tant que recruteur, je souhaite pouvoir voir les précédents contrats réalisés par l'entreprise afin de me renseigner sur le vécu de l'entreprise.

En tant que recruteur, je souhaite avoir la possibilité de laisser un avis sur la prestation afin de guider les futurs recruteurs sur les qualités de l'entreprise.

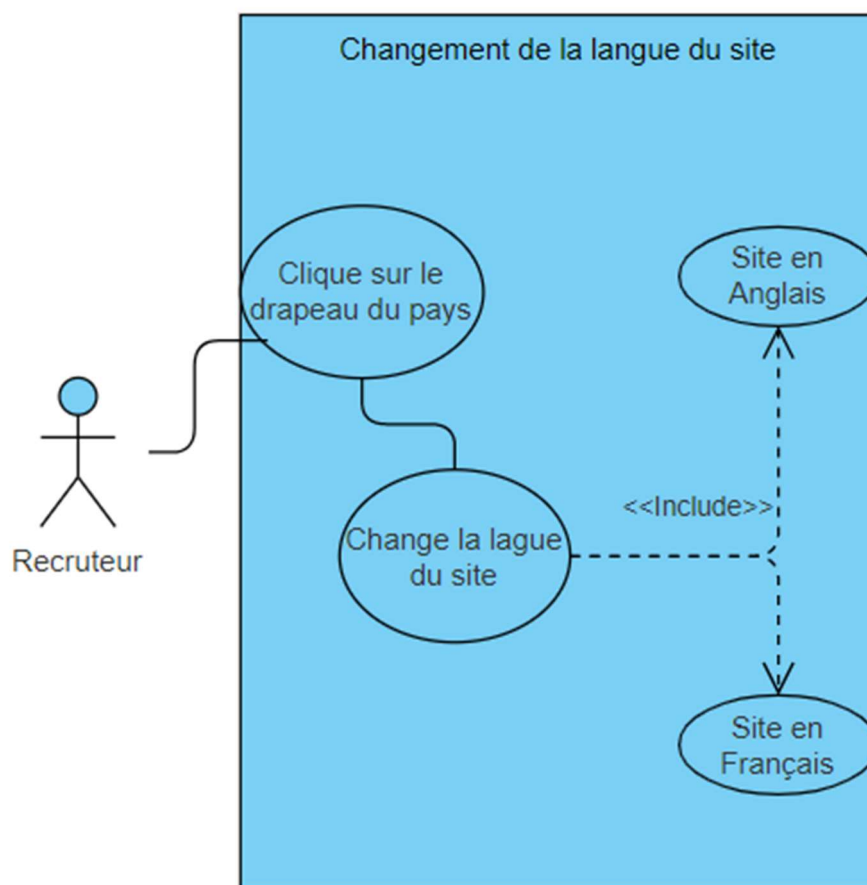
2) User Story Entrepreneur

En tant qu'entrepreneur, je souhaite pouvoir modifier le site afin de proposer mes nouvelles compétences acquises ou ajouter de nouvelles vidéos.

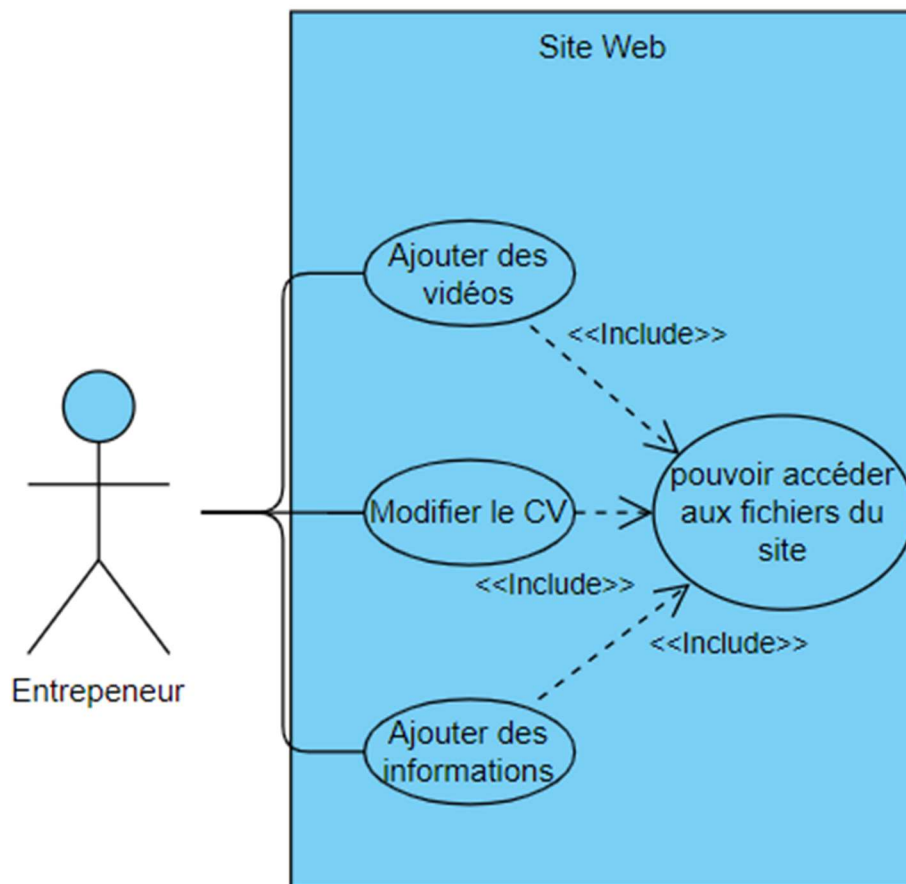
En tant qu'entrepreneur, je souhaite avoir accès aux anciens contrats afin de pouvoir en ajouter ou les modifier.

2. Use Case

1) Use Case Recruteur



2) Use Case Entrepreneur



3. Description des cas d'utilisations

1) Cas d'utilisation recruteur

En tant que recruteur, je souhaite pouvoir changer la langue du site afin de mieux comprendre même si je ne parle pas français.

1. Le recruteur se rend sur le site web
2. Il clique sur le drapeau situé dans le coin en haut à droite sur la page d'accueil.
3. Le site est donc traduit pour que le recruteur puisse comprendre.

Il faut donc qu'une version anglaise du site soit développée.

2) Cas d'utilisation entrepreneur

En tant qu'entrepreneur, je souhaite pouvoir modifier le site afin de proposer mes nouvelles compétences acquises ou ajouter de nouvelles vidéos.

1. L'entrepreneur se connecte via un compte sur l'hébergeur du site web
2. Il se rend sur le dossier du site web et peut glisser des vidéos afin qu'elle soit rajoutée sur le site
3. Il clique sur un fichier qui lui permettra de changer le texte de son CV pour rajouter ses nouvelles compétences
4. Le site est ensuite actualisé après sa modification.

4. Hiérarchisation des fonctionnalités

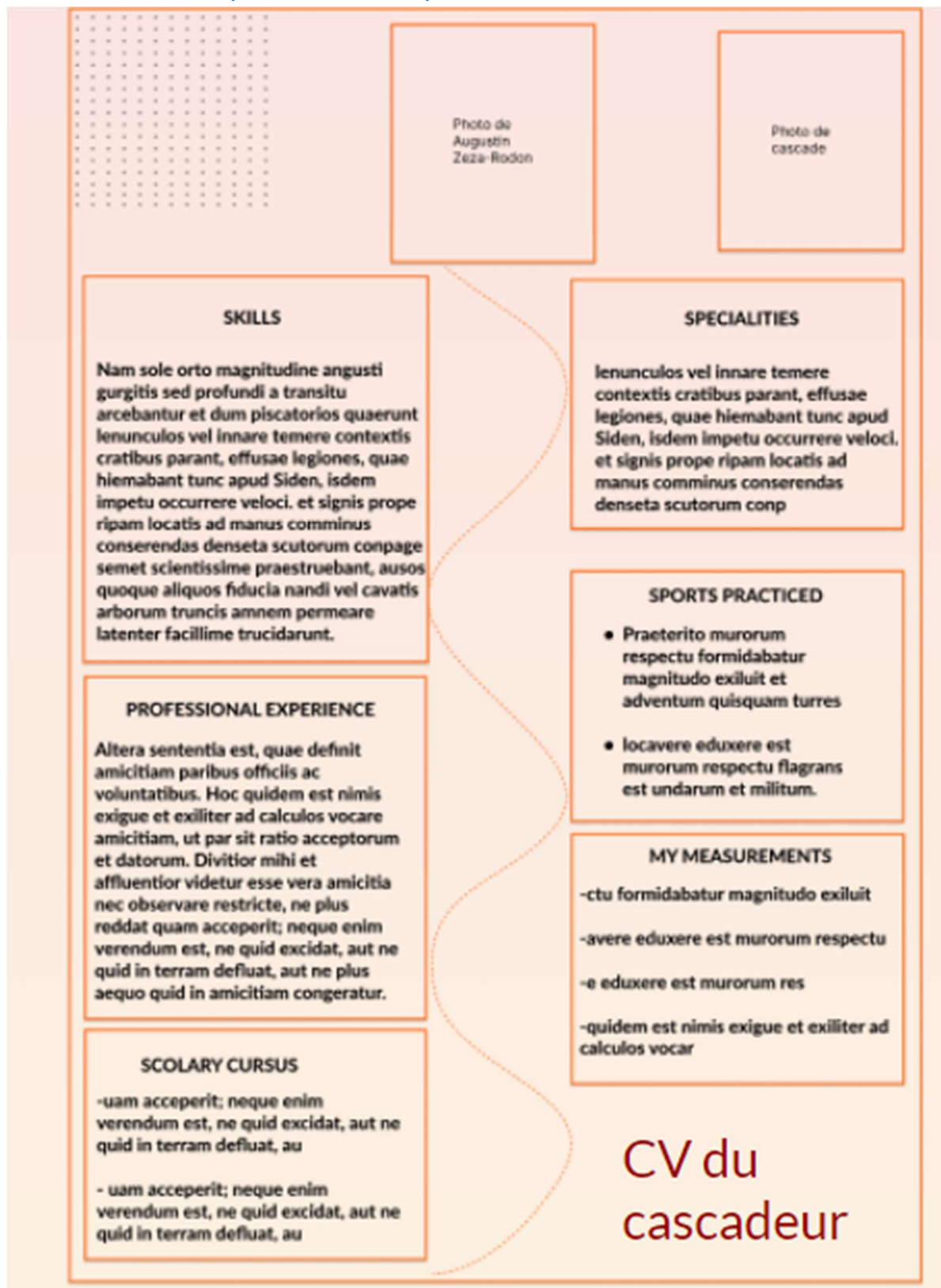
- 1) Contacter l'entrepreneur via le site web.
- 2) Traduire le site web suite à un clic sur le drapeau correspondant à la langue.
- 3) Rajout de photo à tout moment sur le site par l'entrepreneur.
- 4) Historique des anciens contrats.
- 5) Possibilité pour le recruteur de commenter suite à un contrat directement sur le site web.
- 6) Affichage des commentaires.

7. PRÉSENTATION DE LA MAQUETTE

1. L'entête



2. Les compétences et expériences



3. Galerie et commentaires



4. Le formulaire de contact et fin de page

Formulaire pour le contacter

Coordonnées du cascadeur

About

My Work

Contact

Augustin Zeza-Rodon

 augu_stunt

My profesional phone number
07 69 96 36 48

Contact Me.

What is your name? *

What is your email? *

Write your message here*

SEND MESSAGE