

Cahier des charges

pour la création du site marchand

*Insérer le nom du site*

# Comment utiliser ce modèle de cahier des charges ?

1/ Lisez une première fois l’ensemble du document (pour vous faire une idée des questions et évaluer le temps dont vous aurez besoin).

Vous remarquerez que certaines questions se répètent : c’est pour vous aider à aborder le sujet sous un angle différent.

2/ Complétez chaque rubrique de votre mieux en vous aidant des questions en gris. Ne vous laissez pas influencer par la taille des espaces de réponse sous chaque question : indiquez tout ce qui vous semble pertinent.

3/ Une fois terminé, n’oubliez pas de mettre votre logo sur la couverture et d’effacer les éléments en gris (les questions dans chaque rubrique, sur cette page et sur la page finale).

\*\*\*

Un dernier conseil : prenez le temps de compléter soigneusement ce document.

Votre temps est précieux, et vous trouverez probablement que nous posons trop de questions ici, mais chaque paragraphe est important : plus vous serez précis à ce stade, plus les réponses que vous obtiendrez des prestataires que vous consulterez seront rapides et détaillées.

**A vous de jouer !**

# Sommaire

# 

[1. Commanditaire du projet](#_tt6x6fam92ot)

[2. Le projet](#_wshyg9yutuji)

[3. Périmètre du projet](#_8whd9nvoz8pi)

[Arborescence](#_mct2q4j2itaj)

[Fonctionnalités](#_tzex9xn7w0id)

[Intégration](#_rzc4e3a8f44o)

[­‌Animation marketing et commerciale](#_gfky11tfub7v)

[Cadre technique](#_eemkd6ligqt2)

[Hébergement](#_sa8hxyu33vtn)

[Maintenance, suivi et évolutions](#_kldfqrbr87c)

[Brief créatif](#_vne9345j7kwq)

[Stratégie](#_43knuz1dxbu6)

[Documentation et formation](#_wzd128enj8dq)

[4. Déroulement du projet](#_qps4uehbzxyg)

[5. Ressources](#_a85gk5ov2qt8)

[6. Format attendu pour la réponse du prestataire](#_t2umh2yuxol6)

# 1. *Cordon Bleu 2.0*

*Objectif : E connectik 2.0*

*Comment présenteriez-vous votre marque, votre entreprise et le site marchand ?*

*Imaginez que vous êtes dans un ascenseur, avec moins d’une ou deux minutes pour décrire votre projet à un investisseur ou un partenaire potentiel. Quelles informations allez-vous lui transmettre ?*

*Indiquez toutes les informations qui vous paraissent pertinentes pour qu’un partenaire travaille avec vous. Par exemple :*

* *Votre offre, vos produits, vos fournisseurs, le nombre de références*
* *Votre marché et vos clients types (existant ou potentiel)*
* *Vos canaux de vente (online, distributeurs, magasins, etc.)*
* *Vos principaux concurrents*
* *Etc.*

# 2. Le projet

*Objectif : Expliquer le pourquoi du projet, donner au prestataire une idée des dimensions du projet et les résultats que vous attendez du nouveau site*

*1/ En quelques mots, en quoi consiste le projet ?*

*C’est un site E-Commerce de produit électronique reconditionner pour les remettres sur le marché.*

*2/ Quels sont les objectifs et les priorités ? Quels résultats concrets et mesurables attendez-vous ? Par exemple “X commandes par mois avec un panier d’achat moyen de Y d’ici Z temps”.*

*C’est de faire un site E-commerce fonctionnel pour nous aider par la suite.*

# 3. Périmètre du projet

*Objectif : Décrire le périmètre du nouveau site et de l’intervention du ou des prestataire(s).*

## Arborescence

*Il s’agit de définir la structure du site : le catalogue, mais aussi les autres pages complémentaires qui l’accompagneront (garanties, services, qui sommes-nous, etc.).*

*Astuce : pour mettre en forme votre arborescence, vous pouvez utiliser une simple liste à puces (ajoutez une indentation lorsque vous descendez dans uen sous-catégorie) ou un service gratuit comme* [*https://writemaps.com/*](https://writemaps.com/)*.*

*1/ Commençons par le catalogue. Combien de références allez-vous proposer au lancement ? D’ici 12 mois ?*

*Quelles sont les catégories et sous-catégories ? Les pages catégories seront-elles toutes construites sur le même modèles ? Ou le catalogue contiendra-t-il des pages catégories au gabarit particulier ?*

*Attention, la structure d’un catalogue ecommerce est un sujet complexe, ne serait-ce que du point de vue de l’ergonomie, de la performance de conversion et du référencement. Si vous ne vous sentez pas en confiance sur l’un de ces points, mentionnez-le dans votre cahier des charges et recherchez un prestataire qui sera capable de vous accompagner sur le sujet.*

*2/ En plus du catalogue, quelles pages seront présentes sur le site ? Quelques exemples :*

* *Page d’accueil*
* *Page smartphones*
* *Page tablettes*
* *Page Ordinateur*
* *Page accessoires*
* *Nos garanties (footer)*
* *Nos services (footer)*
* *Une page descriptif d’un produit*
* *Modes de paiement (footer)*
* *Options de livraisons (footer + page 5)*
* *SAV (footer)*
* *Mentions légales (footer + page 6)*
* *Conditions générales de vente (footer + page 5)*
* *Conditions générales d’utilisation (footer)*
* *Newsletter (footer)*
* *Mon compte (page user)*
* *Qui sommes-nous (page 7)*

## 

## Fonctionnalités

*Soyez vigilant et prenez le temps de détailler les fonctionnements particuliers de votre site : il est fort possible que vous ayez une idée en tête et que votre prestataire s’en fasse une autre en lisant votre cahier des charges.*

*Quelques exemples :*

* *Le fonctionnement des filtres : 7 ? Types :Barre de prix, Marque, Modèle, Dispo, Grade(comme neuf etc…), Opérateur, Couleur . Moteur de recherche global sur tout le site?*
* *Modes de paiement : MasterCard, Visa*
* *Options de livraison A partir de 100€ Gratuit en France.*
* *Particularités de l’espace client (Suivi de livraison, factures imprimables, etc.)*
* *Commande en invité (sans création de compte), Non.*
* *Gestion des images sur la fiche produit (zoom avancé, plusieurs mini-images, vidéos de démonstration du produit, etc.) Oui.*
* *Avis et notes sur les produits*
* *Consultation des stocks*

## Intégration

*Vous aurez probablement besoin que le site ecommerce soit connecté à et puisse échanger avec d’autres services ou logiciels.*

* *les produits du catalogue sont appelés depuis une autre base de données ou depuis un flux de données gérés par vos équipes*
* *Stock et inventaire (les informations concernant les stocks des produits)*
* *Analytics (une solution de trafic et d’analyse des visites sur le site)*
* *Customer Relationship Management system (base de données contenant les informations sur vos clients)*
* *Accounting ou Business Analytics (les transactions sur le site sont enregistrées sur un service tiers qui génèrera des rapports sur les ventes)*
* *Service de newsletter*

## ­‌Animation marketing et commerciale

*Quels blocs de contenus sur quelles pages souhaitez-vous pouvoir éditer vous-même­ ? Création de compte avec des droits différent pour pouvoir ajouter du nouveau contenu sur le site.*

*Quels contenus éphémères souhaitez-vous pouvoir ajouter vous-même ? bandeau de promotion, etc.*

## 

## Cadre technique

*Avez-vous des attentes ou des besoins particuliers pour le cadre technique du futur site ?*

*Le site doit-il être développé dans un langage ou sur un framework particulier ?*

Bootstrap, php, javascrit, Jquery.

*Le site doit-il être optimisé pour prendre en compte la lecture sur mobile et tablette ?*

Mobile first.

*Le site doit-il obéir à des standards de sécurité particuliers ?*

Oui

## Hébergement

*Avez-vous des attentes spécifiques quant à l’hébergement du nouveau site ?*

*Un hébergeur réactif en cas de problème.*

## Maintenance, suivi et évolutions

*Nos attentes en termes de maintenance du site sont de garantir les mises à jour de sécurité, etc.), de suivi réparation des bugs révélés après la mise en ligne et d’évolutions nouvelles fonctionnalités, ajustements, etc…*

## Brief créatif

*Il s’agit d’aider le prestataire à comprendre votre niveau d’attente par rapport au travail du ou des designers.*

*Malheureusement les termes en français (Design, Ergonomie, User eXperience, etc.) sont confusants et vous n’êtes pas certain de savoir comment exprimer vos attentes. Pas de panique, il existe des moyens simples de résumer vos besoins.*

*1/ Votre marque dispose peut-être déja d’une identité visuelle formalisée (un logo, une palette de couleur, des polices de caractères, etc.)*

* *Oui, mais cette identité doit être améliorée et affinée*

*3/ Sur une échelle de 1 à 5 (avec 1 comme minimum et 5 comme maximum), quel investissement doit prévoir selon vous le prestataire pour la composante “Design” du projet ?*

*3*

Pas besoin de stratégie, vu que nous faisons une refonte d’un site déjà bien implanté dans la toile.

## Documentation et formation

*Souhaitez-vous recevoir une formation ou une documentation (fonctionnelle ou technique) sur le nouveau site ?*

*Pour les employés.*

# 

# 4. Déroulement du projet

*Objectif : Préciser vos attentes quant au pilotage, à la méthodologie ou à l’organisation du projet.*

*Methode Scrum, To do list, méthode pomodoro.*

# 5. Ressources

*Objectif : Examiner les ressources à votre disposition et les missions qui seront réalisées en interne.*

*Indiquez toutes les informations qui pourraient avoir un impact sur le coût du nouveau site ou sur le calendrier. Par exemple votre souhait de gérer en interne l’hébergement, la stratégie, la conception des maquettes, la rédaction des contenus, etc.*

*Quels sont vos impératifs ou vos disponibilités en termes de calendrier ? Par exemple, les décideurs clés du projet seront-ils indisponibles pendant une période donnée ?*

*Quelle fourchette de budget prévoyez-vous pour le nouveau site ?*

*Cette information est vitale. Les solutions techniques sont nombreuses : Shopify, WooCommerce, Prestashop, Magento, développement sur mesure en Ruby, etc. Chaque solution requiert un investissement différent pour être mis en place et s’accompagne généralement de limites correspondantes.*

*Certaines solutions s’installent avec plusieurs fonctionnalités clés pré-développées, ce qui réduit le budget et le temps nécessaires pour les déployer. En revanche, si vous souhaitez sortir du cadre prévu, le budget va augmenter ou vous aurez besoin de vous tourner vers des développements sur mesure.*

# 

# 6. Format attendu pour la réponse du prestataire

*Objectif : Préciser vos attentes quand à la réponse du prestataire.*

*Indiquez vos attentes par rapport à la réponse du prestataire :*

* *La date limite de réponse*
* *Le contexte s’il s’agit d’un appel d’offre*
* *Le contact auquel le prestataire peut transmettre sa réponse*
* *Les coordonnées de la personne à contacter pour plus de renseignements sur le projet*
* *Etc.*

*Précisez éventuellement les critères sur lesquels vous opérerez votre sélection parmi les prestataires contactés. Si vous avez des questions particulières, c’est le moment de les indiquer.*