

[IM2AG] PROJET E-COMMERCE

CAHIER DES CHARGES

Documentation

Déménagements & échanges entre particuliers.
Groupe 3

Rédaction	Amine D. – Paul F. – Medar T.
	Décembre 2017

Présentation & contexte du projet :

On est partis d'un problème où nos utilisateurs postent des annonces sur les réseaux sociaux, les plateformes de commerces comme leboncoin... Mais souvent à bas prix et tout en se focalisant sur le déménagement.

De ce fait, nous nous plaçons dans un contexte de développement d'une plateforme web e-commerce pour répondre à ce problème. Pour notre part, nous nous sommes particulièrement intéressés aux ventes et échanges de particuliers lors d'un déménagement d'un individu. Un utilisateur peut être à la fois vendeur et acheteur, une session utilisateur est pourvu à cet effet et lui permet de superviser ses ventes et achats. Il peut également faire partie du public et juste consulter les offres poster sur le site.

Les valeurs ajoutées étant qu'un individu peut vendre ses produits selon une fourchette de prix. Il peut également mettre un produit en Don, mais également acheter d'autres produits à petit prix.

Description détaillée :

Lorsqu'on décide de déménager, la première démarche à faire c'est de trier ce dont on a besoin & ce dont on ne trouve plus l'utilité. De ce fait, on met en vente ces objets. Mais, d'un autre côté, on recherche des objets à acheter pour notre futur logement.

Le vendeur émet une fourchette de prix sur l'objet à vendre, l'acheteur émet une proposition et par la suite, le vendeur sélectionne la meilleure proposition qui l'arrange. S'il ne reçoit pas de demande d'achat, il pourra le basculer en Don.

Équipe de travail : Nous nous sommes réparti les tâches comme suit :

Chef de projet: Amine D.

Scrum Master: Medar.

Front End: Amine D.

Back End: Paul F. - Medar T.

Testeurs: toute l'équipe.

Contraintes techniques :

Pour la réalisation de ce projet, nous utilisons la technologie J2EE, EJB & Angular/Bootstrap pour la réalisation de cette plateforme de commerce électronique à base de composants distribués (sur différentes machines virtuelles), transactions et persistances.

L'application s'exécute sur un serveur d'application (Jboss).

Ce projet est également réalisé en groupe, ce qui nous amène à utiliser **GitHub** pour le partage du code source, **Trello** pour la répartition des tâches ainsi que la pratique de l'agilité.

Quant à la base de données, on a choisi d'utiliser la plus simple pour tous, MySql.

Contraintes temporelles :

Le projet est sur une durée de deux mois, à savoir du 6 Octobre au 18 décembre ou un jour de formation et un jour pour travailler sont réservés.

1. ETAT DE L'ART :

A. Analyse de la concurrence :

« Il n'y a qu'un patron : le client. Et il peut licencier tout le personnel, depuis le directeur jusqu'à l'employé, tout simplement en allant dépenser son argent ailleurs » Sam Walton – Industriel américain.

La concurrence c'est une chose Incontournable dans chaque domaine, elle est l'expression même de l'efficacité qui détermine à son tour l'échec ou la réussite d'un projet.

Après plusieurs recherches, étude et analyse, nous en déduisons être en face de deux grands types de concurrents :

- Les concurrents indirects : ils répondent aux mêmes besoins que nous mais ne proposent pas les mêmes services.
- Les concurrents directs&nouveaux : il s'agit des concurrents dans l'ombre qui œuvre pour l'innovation.

D'après nos études, les sites de vente privée suivant constituent nos concurrents indirects nous retrouvant :

<https://www.leboncoin.fr>

<https://www.entrepaticuliers.com>

<https://www.paruvendu.fr>

<https://www.vendre.com>

<http://occasion.consoglobe.com/>

<https://www.zeroagence.fr/>

<http://www.i-argent.com/vendre-sur-internet.htm>

<https://kicherchekoi.com/>

<http://www.avclic.fr/>

<http://www.topannonces.fr/>

Pour faire face à cette concurrence menaçante, nous avons proposé les solutions suivantes :

- La segmentation :

Notre plateforme ne cible qu'un marché bien spécifique, il s'agit des particuliers (étudiants ou travailleur) désirant déménager.

- La différenciation des conditions tarifaires :

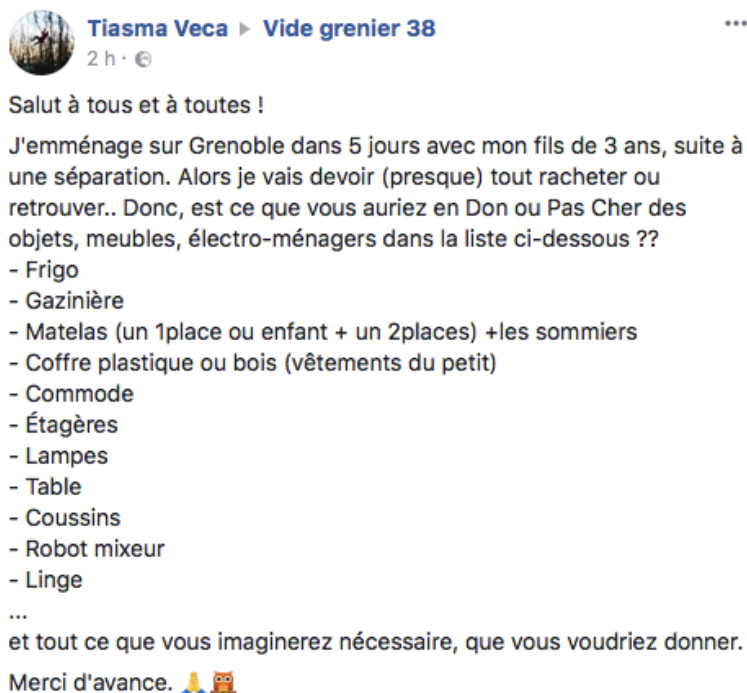
Nous Accordons une place légitime aux différenciations tarifaires. Comparativement à nos concurrents, nous proposons une discussion du prix du produit entre le vendeur et le client de façon justifié.

- Le social :

Notre plateforme ne sert pas seulement à vendre, elle permet au déménageur ou aux particuliers de faire don de certains de leurs affaires au client désireux.

- Inter échange entre client :

Grâce à notre plateforme, les clients peuvent échanger les articles entre eux. Si par exemple un client ne veut plus de son frigo, ce dernier peut l'échanger avec un smartphone équivalent.

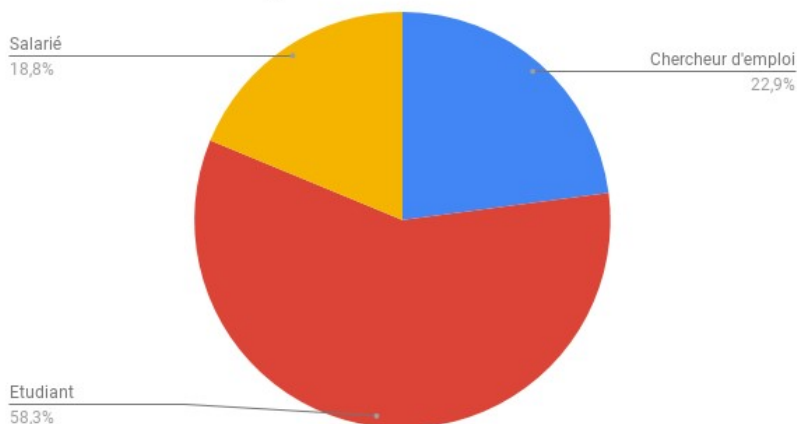


Exemple de vente sur un réseau social

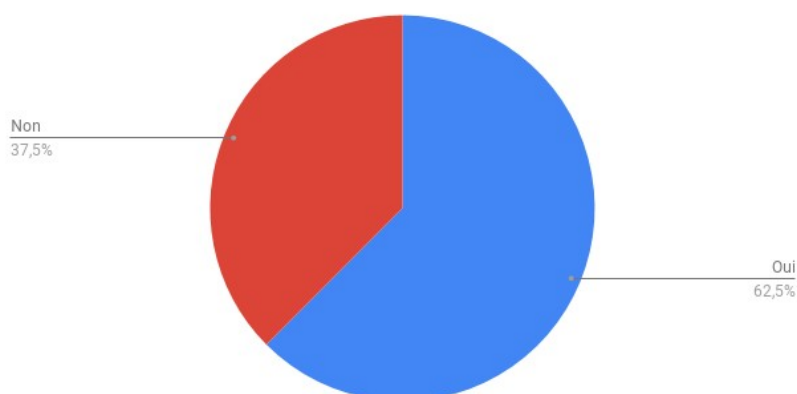
B. Enquête et analyse des résultats :

Nous avons participé à une enquête auprès d'utilisateurs représentatifs de notre site. L'objectif est de pouvoir définir le profil de nos utilisateurs et déterminer les fonctionnalités à implémenter pour satisfaire les attentes de nos utilisateurs. L'enquête a été menée auprès des internautes (étudiants, particuliers) sur les réseaux sociaux.

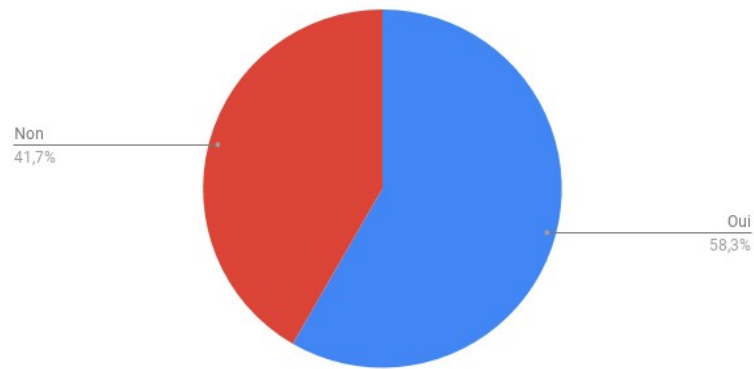
Quelle est votre catégorie socio-professionnelle



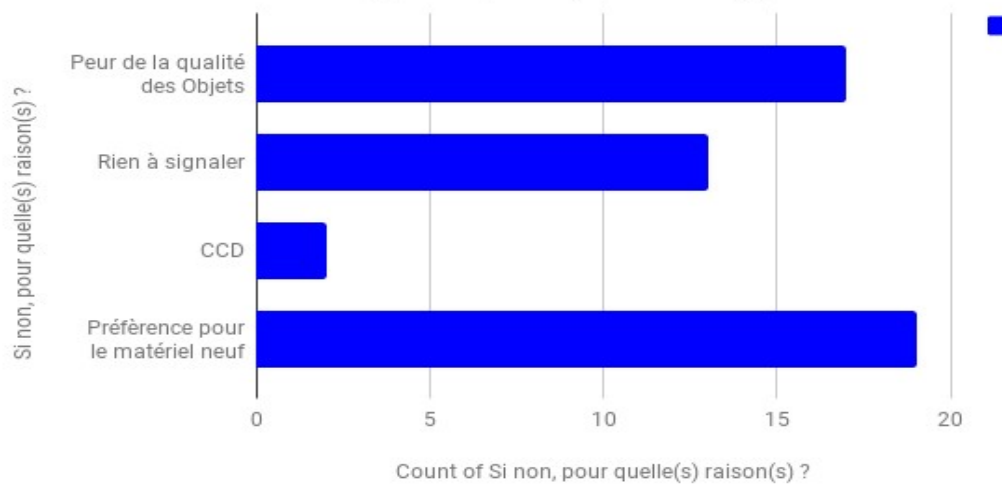
Avez-vous déjà acheté des objets (meubles, ustensiles, ...) d'occasion ?



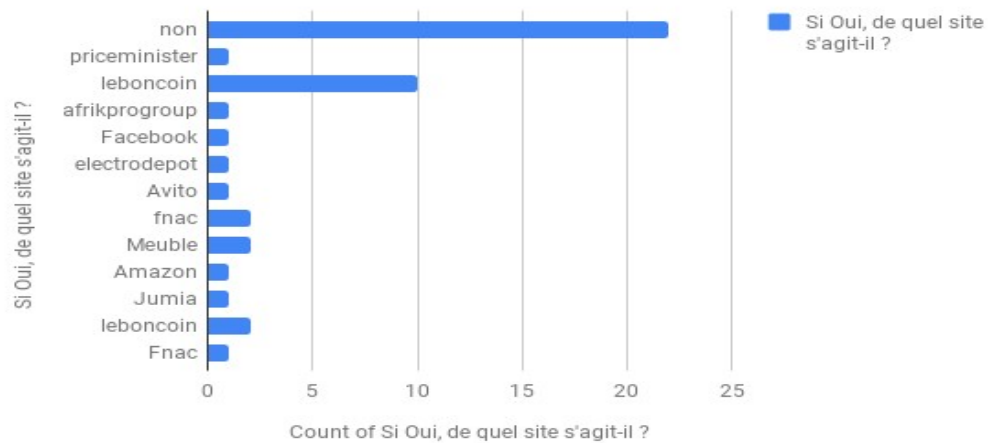
Avez-vous eu recours à un site de commerce en ligne pour cet achat ?



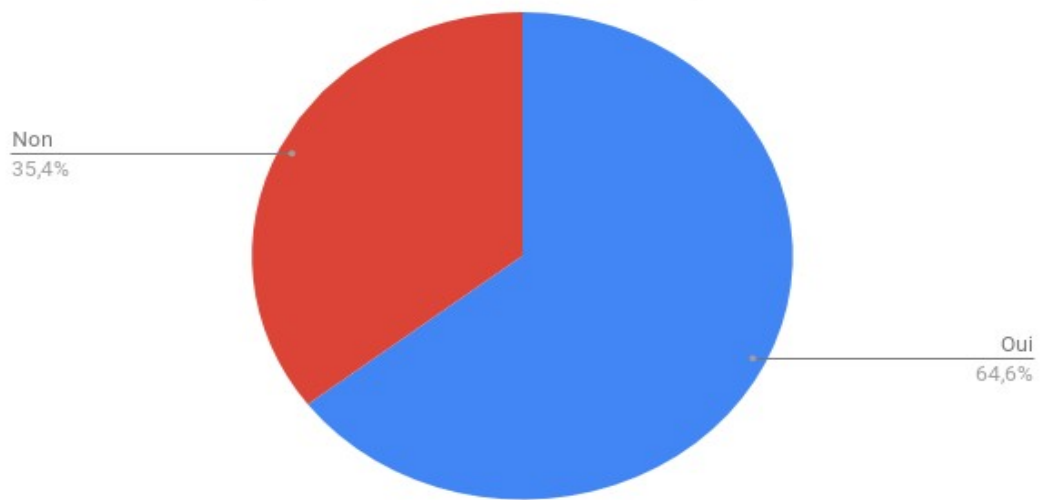
Si non, pour quelle(s) raison(s) ?



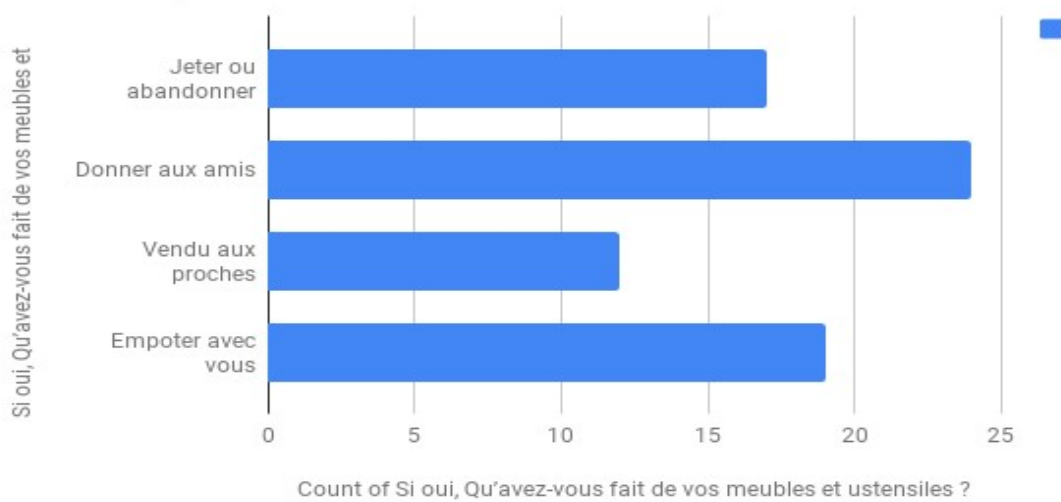
Si Oui, de quel site s'agit-il ?



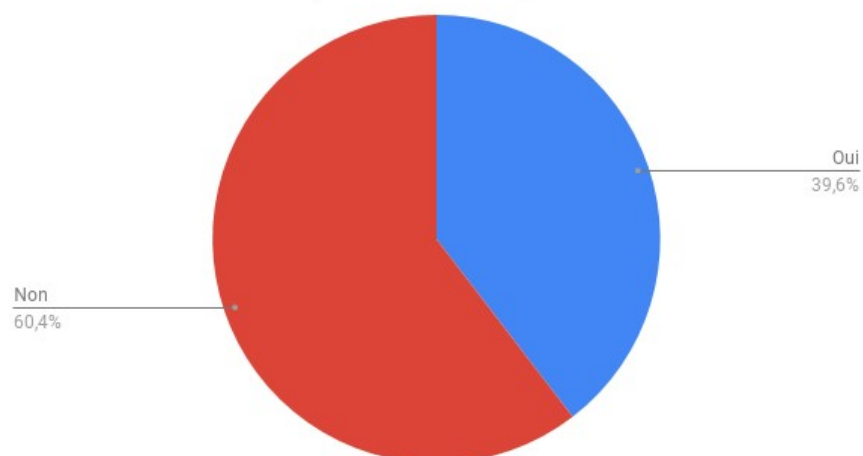
Auriez-vous déjà une fois fais un déménagement ?



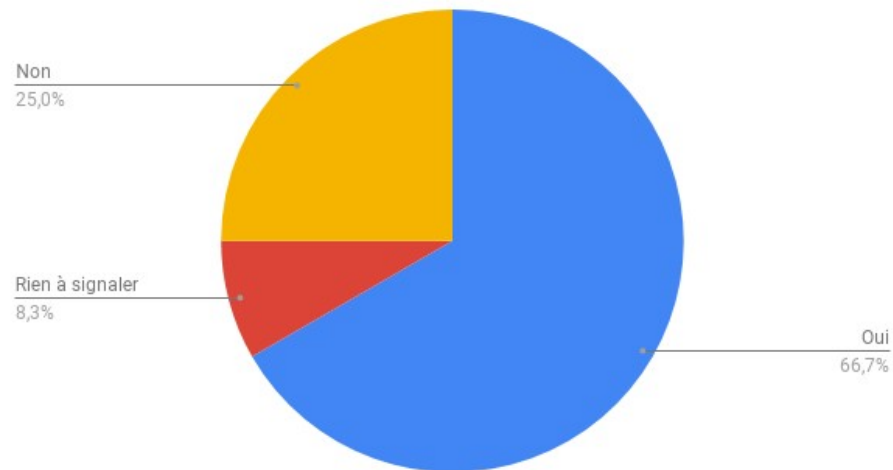
Si oui, Qu'avez-vous fait de vos meubles et ustensiles ?



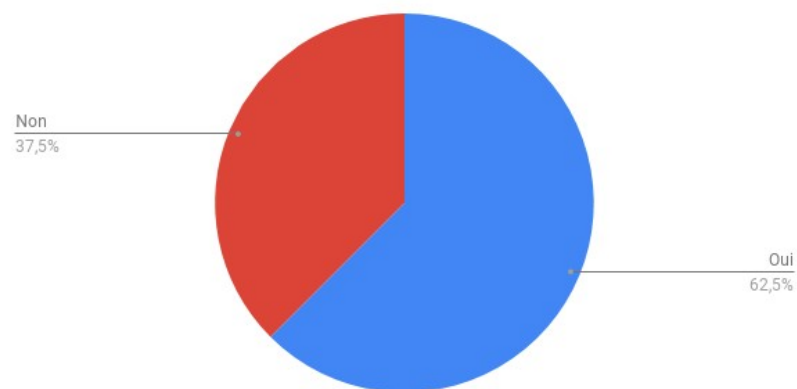
Avez-vous déjà vendu des objets d'occasion ?



Etes-vous satisfait de la qualité du matériel reçu ?



Avez-vous déjà acheté des objets(meubles,Ustensiles, ...) d'occasion ?

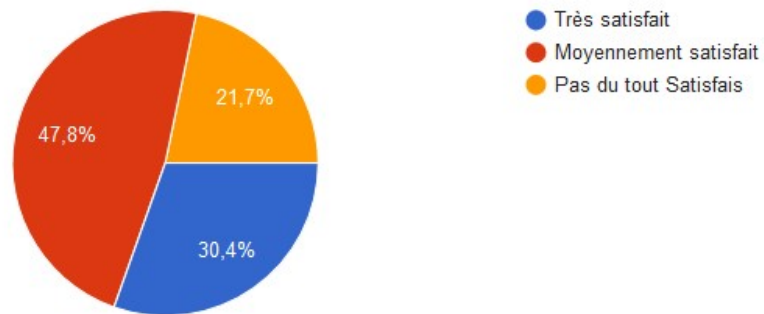


Si oui, avez-vous eu recours à un site de commerce en ligne ?



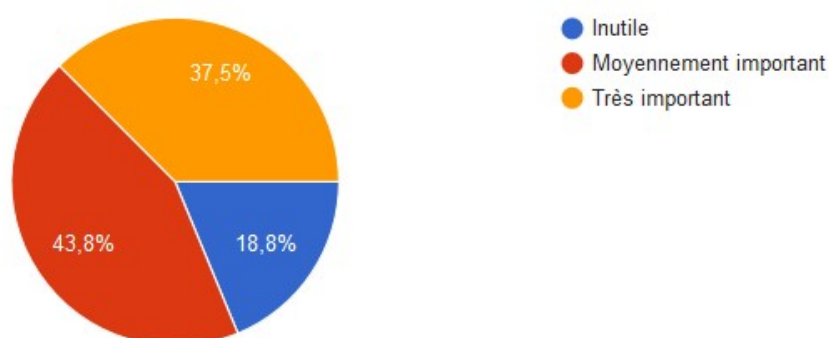
Etes-vous satisfait des qualités (accueil, rapidité, service) du site ?

46 réponses

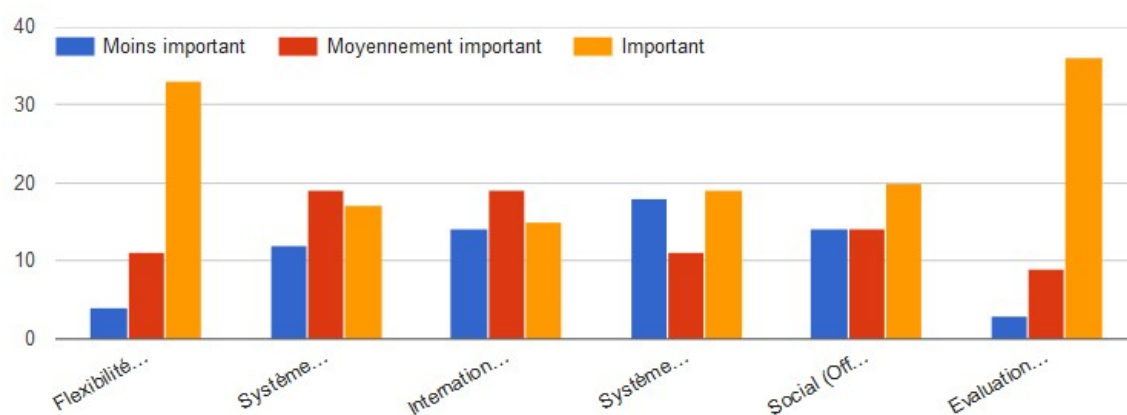


Que pensez-vous d'un nouveau site de vente des objets d'occasions entre particuliers lors d'un déménagement ?

48 réponses



Pour un tel site de vente d'objets d'occasions, classez par ordre d'importance les fonctionnalités suivantes



▪ **Analyse des résultats :**

Notre plateforme d'e-commerce cible le client (particulier) dans une circonstance donnée, celle du déménagement. Au cours de nos enquêtes, nous avons reçu 48 réponses dont 28 étudiants, 11 chercheurs d'emploi et 8 salariés. Dans nos enquêtes, nous avons remarqué que 64,4% de la population auraient au moins une fois fait le déménagement, parmi eux, 52,3% ont dû donner leurs affaires (meuble et ustensile) aux amis et aux proches et 38,6% étaient dans l'obligation de jeter ou d'abandonner leurs affaires qu'ils ne peuvent pas emporter. Par conséquent, 37,5 % de la population étaient très favorables et, 43% favorable pour le lancement d'un nouveau site de commerce dédié aux ventes des produits d'occasions lors d'un déménagement. Nous en déduire également que leboncoin.fr est notre concurrent potentiel.

Les fonctionnalités telles que la différenciation des conditions tarifaires et l'évaluation de la qualité du produit sont très demandés.

C. Notre Application web E-Commerce :

I. Objectif principal :

L'objectif principal de notre plateforme web est de faciliter les ventes entre particuliers lors d'un déménagement le plus rapidement possible ainsi que fournir des produits à petits prix aux acheteurs.

II. Le public cible :

Nos utilisateurs vont être subdivisés en deux catégories :

❖ Visiteurs :

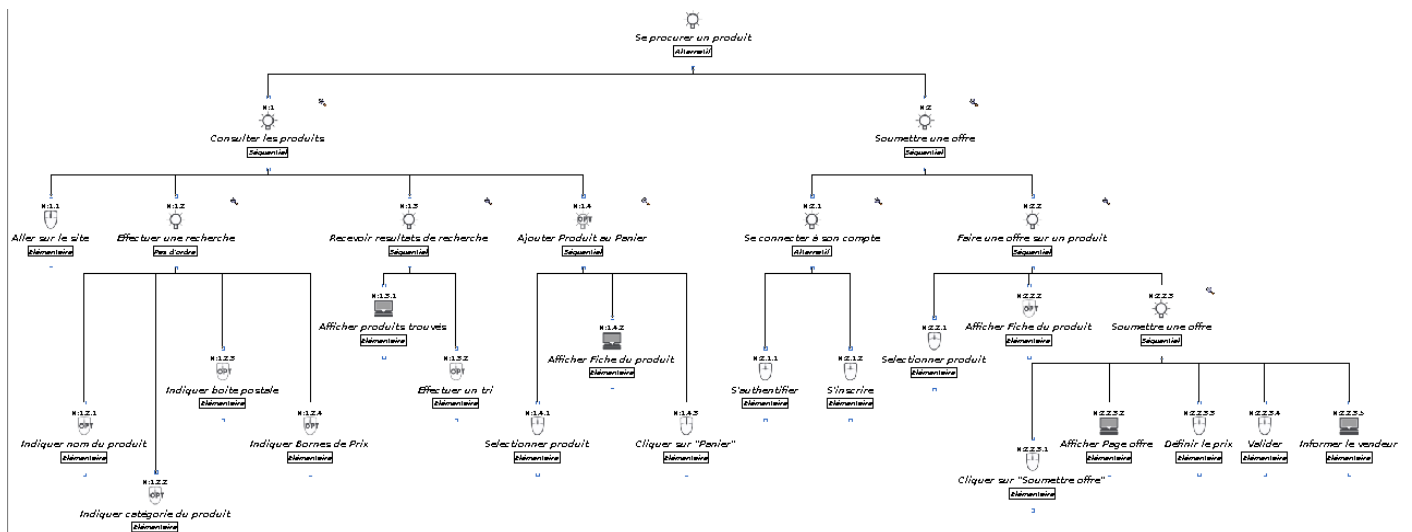
En général, des particuliers à faibles revenus. Ils sont subdivisés en deux catégories :

- **Vendeurs** : des individus (étudiants, salariés, jeunes) en situation de déménagement sans handicap physique et capables de décrire un objet et le mettre en vente ensuite suivre les soumissions des acheteurs.
- **Acheteurs** : des individus (étudiants, salariés, jeunes) en situation de déménagement sans handicap physique et capables de rechercher un objet, fournir une bonne description de leur produit, soumettre une proposition & finaliser la transaction en cas d'accord avec le vendeur.

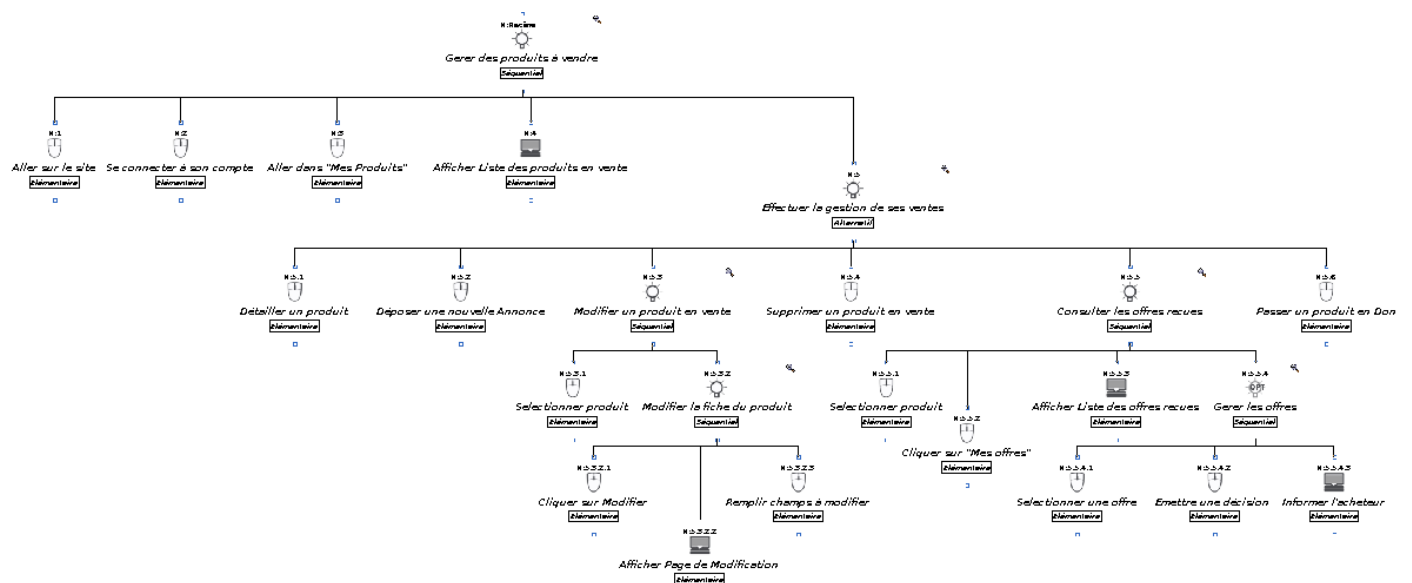
- ❖ **Administrateurs** : (informaticien) ils s'occupent de la gestion et la maintenance de la plateforme e-commerce.

III. Modèle des tâches :

- Se procurer un produit :



- Gérer des produits à vendre :



D. CAS D'UTILISATION :

❖ Scénarios :

Cas d'un Acheteur :

John, un étudiant étranger en provenance des USA, vient d'emménager sur Grenoble dans une résidence étudiante. Il remarque, à son grand désarroi, à son arrivée qu'il n'y avait pas de cuisines communes dans la résidence et que les chambres n'étaient pas équipées de plaque de cuisine. Or John adore mijoter ses plats lui-même et déteste les Fast Food, il ne peut se résoudre à en manger tous les jours. Cependant son voyage ayant déjà coûté assez cher il voulait faire le plus d'économies possible.

Il décida donc d'aller sur le site bon-debarras.com à la recherche d'une plaque de cuisine pas cher qu'il pourrait acheter. Arrivé sur le site, John renseigne la boîte postale de sa ville ainsi que le nom du produit qu'il recherchait au niveau de la barre de recherche, avant de valider. Par la suite, une liste de produits correspondant à une plaque de cuisine lui est proposée. Liste qu'il va décider de trier du moins cher au plus cher pour faciliter sa recherche en utilisant l'option de tri mise à disposition par le site. Il finit par enfin trouver une plaque pas chère jointe d'une photo qui attestait de son bon état et décide de cliquer dessus. La fiche descriptive du produit s'ouvrit avec plus de détails sur la plaque en question et dont la marge de prix fixé était entre 25 - 40£. John était sûr de lui, il lui fallait cette plaque-là. N'ayant pas encore de compte sur le site, John cliqua sur le lien de création de compte se trouvant à droite de l'écran, en dessous des champs dédiés à se connecter, ce qui le mena à l'inscription où il eut l'occasion de saisir ses informations personnelles avant de se rediriger vers la page du produit qu'il voulait acheter en s'aidant du bouton affrété dans ce but. Là, il entra la somme qu'il souhaitait mettre dans cet achat avant de valider. Quelques heures plus tard, John reçut un SMS contenant l'avis favorable du vendeur concernant son offre et alla sans attendre dans la rubrique « Suivi de mes achats » pour finaliser son achat en payant avec sa carte bancaire. Le numéro de téléphone du vendeur lui fut transmis pour qu'ils coordonnent sur l'endroit et la date afin de procéder à la récupération de la plaque.

Cas d'un Vendeur :

Alicia, va bientôt déménager pour aller à Lyon afin d'y poursuivre ses études. Cependant elle sait pas quoi faire de son frigo dont elle n'aura plus besoin une fois à Lyon vu qu'elle sera dans un appart déjà meublé et équipé d'un frigo, sans parler du fait que le déplacement de ce dernier allait s'avérer compliqué. Elle décida donc d'aller le mettre en vente sur bon-debarras.com où elle possède un compte vu qu'elle a déjà utilisé ce site par le passé.

Elle va donc sur le site, se connecte à son compte personnel avant de cliquer sur « mes Produits ». De là elle choisit d'ajouter un nouveau produit en cliquant sur le bouton « Déposer une annonce ». Une page apparaît avec différents champs à remplir notamment le nom, la description, et la plage de prix à définir pour le produit à vendre. Elle les remplit et décide d'y joindre par la même occasion une photo de son frigo pour augmenter ses chances de recevoir des offres.

Cas 1 - Pendant les 3 jours qui suivirent, elle reçut plusieurs notifications par email sur des offres qu'elle a reçu concernant la vente de son frigo. Elle décida enfin d'aller les consulter en cliquant sur « Suivi des ventes ». La liste de ses offres reçues sont alors affichées et après avoir consulté bon nombre d'entre elles, elle finit par sélectionner celle qui lui était la plus bénéfique et l'accepter. Quelques heures plus tard une personne du nom de Vivienne aussi étudiante la contacta pour décider du lieu de la transaction. « Le virement bancaire à destination d'Alicia s'effectuera après confirmation que la transaction s'est bien déroulé sans encombre. »

Cas 2 - 15 jours plus tard, elle ne reçut toujours pas d'offres et le jour de son départ approchait à grand pas. De ce fait, elle décida de se séparer promptement de son frigo en allant sur le site à nouveau pour le placer en don. Elle retourna donc dans sa section « Suivi des ventes », sélectionna le frigo qu'elle avait mis en vente et le changea en don de produit. Dans ce genre de procédure. Le courtier engagé par bon-debarras.com entrera en contact avec elle afin de décider de la date de récupération du frigo ainsi qu'à lui faire remplir et signer une charte attestant quelle lègue bien son frigo en don.

❖ Diagrammes de cas d'utilisations :

- Cas d'utilisation du vendeur :

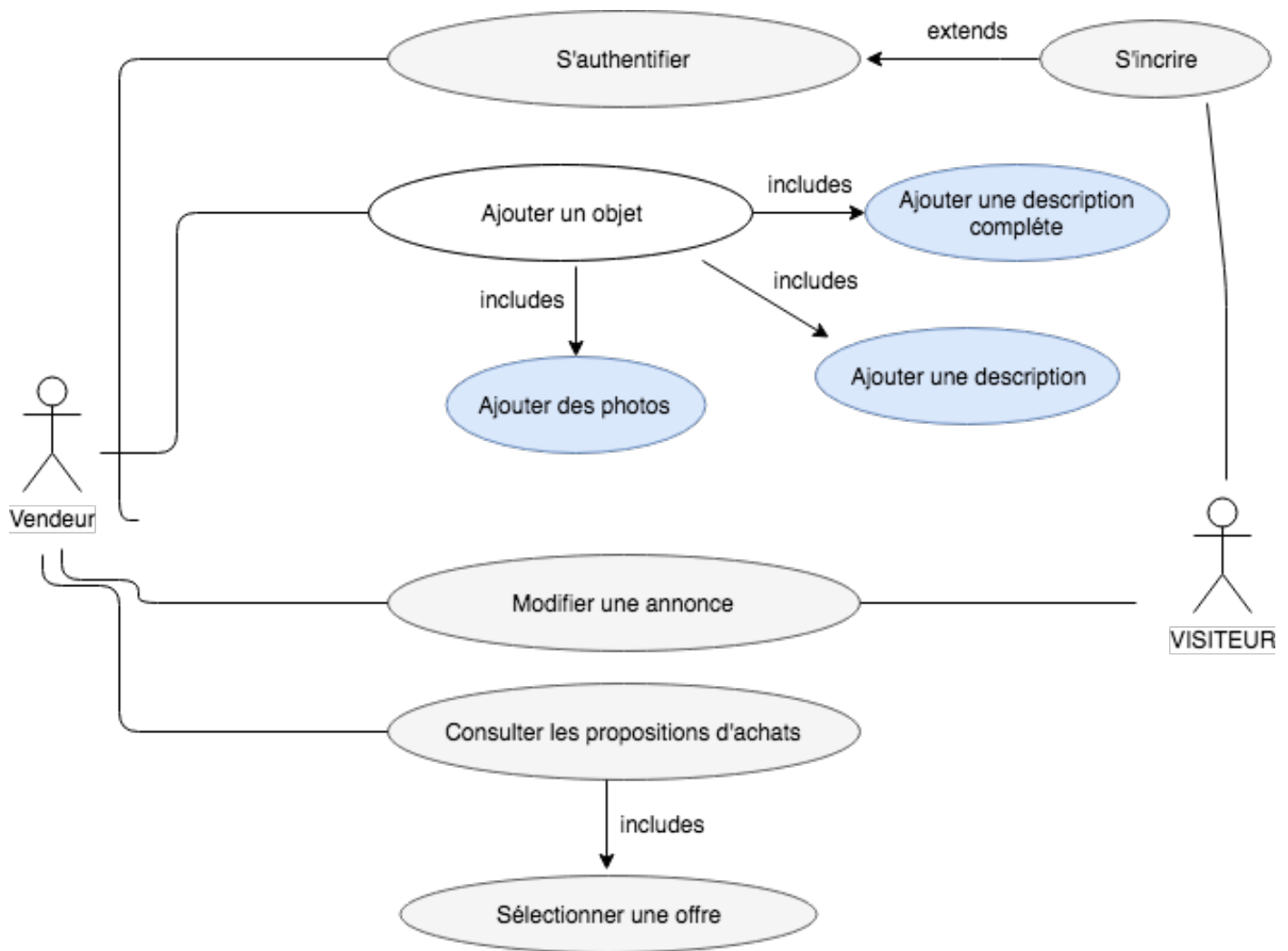


Figure : diagramme de cas utilisation du vendeur

- Cas d'utilisation de l'acheteur :

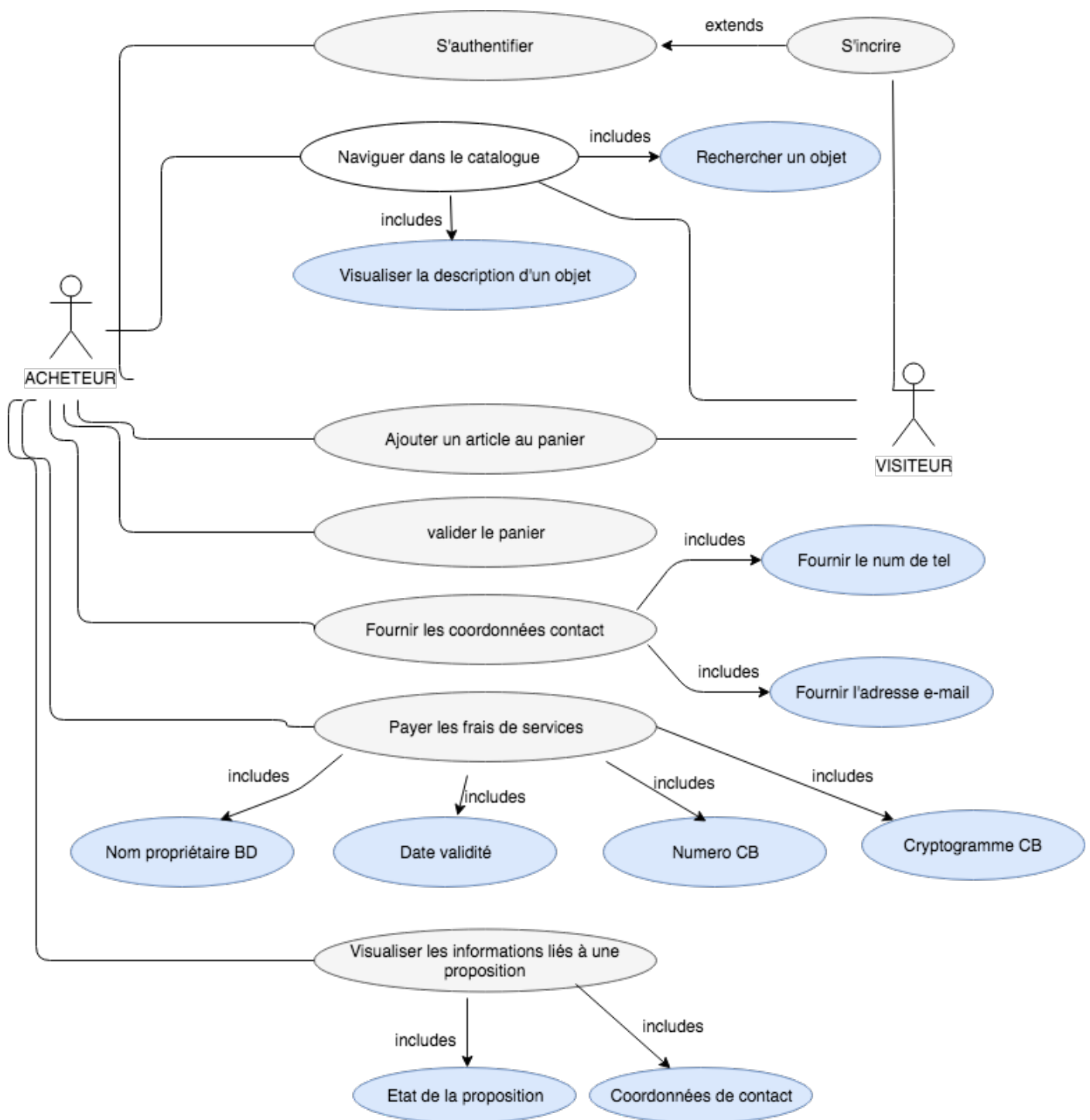


Figure : diagramme de cas utilisation de l'acheteur

E. SPECIFICATIONS TECHNIQUES :

Pour le bon déroulement de la transaction de recherche, achat et vente sur la plateforme web, un utilisateur doit pouvoir s'assurer les conditions suivantes :

Système d'exploitation : Mac OS, Linux, Windows.

Navigateurs web : Chrome, Safari, Firefox.

Station d'accueil : Ordinateur, Tablette, Smartphone. (L'application web est responsive).

F. BESOIN FONCTIONNEL :

À partir du diagramme de cas d'utilisation, nous avons défini les cas d'utilisations à développer, nous allons les classer par Acteur/ordre de priorités :

▪ **Vendeur :**

- Gestion d'une annonce de vente (Ajout, Mise à jour, Suppression) s'il n'y a pas eu de soumissions d'offres sur le produit.
- Visualiser les offres et en approuver une.

▪ **Acheteur :**

- Rechercher/Visualiser les détails d'un produit.
- Ajouter/Supprimer un produit d'un panier.
- Faire une proposition.
- Suivre ses propositions d'achats.
- Finaliser la commande en payant les frais liés à la transaction.
- Visualiser les informations de contacts liés à ses commandes.

▪ **Administrateur :**

- Visualiser, Bloquer, Archiver les transactions.
- Gestions des utilisateurs.

▪ **Extension possible fonctionnalités :**

- Echange de produits entre particuliers.

G. BESOIN NON-FONCTIONNEL :

Un nouvel utilisateur doit pouvoir se sentir aise dans cette nouvelle plateforme

- L'utilisateur doit pouvoir se situer n'importe où dans le site.
- Une offre sur un produit se fait en quelques minutes.
- Les transactions et les données utilisateurs sont sécurisés.
- Le vendeur effectue son choix le plus tôt possible.