**Cahier des charges : Système de gestion des ventes et stocks de parfums**

**1. Présentation de l’entreprise et du projet**

**1.1. Contexte**

L’entreprise est une parfumerie (ou startup de parfums) spécialisée dans la vente de parfums de grandes marques (ex. : Dior, Chanel, Guerlain) et de produits cosmétiques associés. Elle opère en magasin physique et via une plateforme e-commerce. La gestion actuelle des stocks et des ventes repose sur des outils manuels (fichiers Excel) ou des logiciels non intégrés, entraînant des erreurs, des ruptures de stock, et des lenteurs dans le traitement des commandes. Ce projet vise à développer une solution logicielle intégrée pour optimiser la gestion des ventes, des stocks, des achats, et fournir des rapports stratégiques.

**1.2. Objectifs du projet**

* **Optimisation des stocks** : Maintenir un niveau de stock optimal pour éviter les ruptures (perte de ventes) et le surstockage (coûts élevés, dépréciation).
* **Automatisation des ventes** : Simplifier le processus de commande (en magasin et en ligne), de facturation, et de suivi des livraisons.
* **Gestion des achats** : Centraliser les relations avec les fournisseurs et automatiser les réapprovisionnements.
* **Conformité réglementaire** : Assurer la traçabilité des produits (numéros de lot, dates de péremption) et respecter les normes sur les substances inflammables (alcool).
* **Rapports et analyses** : Fournir des tableaux de bord pour analyser les ventes, les stocks, et les marges en temps réel.

**2. Description des besoins fonctionnels**

**2.1. Module de gestion des stocks**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Enregistrement des produits avec détails : référence, marque, nom du parfum, contenance (ml), numéro de lot, date de péremption, prix d’achat, prix de vente.
  + Suivi des mouvements de stock (entrées, sorties, retours) avec traçabilité des numéros de lot.
  + Alertes automatiques pour les seuils de stock minimum/maximum.
  + Gestion multi-entrepôts (si plusieurs magasins ou dépôts).
  + Inventaire périodique avec mise à jour automatique des stocks après comptage physique.
* **Contraintes** :
  + Gestion des produits inflammables (alcool) : conformité aux normes de stockage (ex. : stockage sécurisé, suivi des quantités).
  + Intégration d’un système de code-barres pour la gestion des références.

**2.2. Module de gestion des ventes**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Création et suivi des commandes clients (en magasin et e-commerce) : devis, bon de commande, bon de livraison, facture.
  + Gestion des ventes au comptoir (interface caisse rapide pour les ventes en magasin).
  + Intégration avec une plateforme e-commerce pour synchroniser les commandes en ligne.
  + Gestion des retours clients et remboursements.
  + Support des promotions (ex. : réductions saisonnières, offres CE pour comités d’entreprise).
* **Contraintes** :
  + Mise à jour en temps réel des stocks après chaque vente.
  + Support multilingue pour les factures (français, anglais).
  + Conformité aux réglementations fiscales (facturation, TVA).

**2.3. Module de gestion des achats**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Référentiel fournisseurs : informations sur les fournisseurs (nom, contact, conditions commerciales).
  + Création et suivi des commandes d’achat (devis, commande, réception).
  + Automatisation des réapprovisionnements basée sur les seu。然而

System: Apologies, it seems the response was cut off. Below is the continuation and completion of the cahier des charges for the perfume sales and stock management system, ensuring it is comprehensive and tailored to the specific needs of a perfume business. The document will include all necessary functional and technical specifications, maintaining the structure and focus on optimizing stock, sales, purchases, and reporting while addressing the unique requirements of the perfume industry (e.g., lot number tracking, regulatory compliance for flammable substances).

# Cahier des charges : Système de gestion des ventes et stocks de parfums

**1. Présentation de l’entreprise et du projet**

**1.1. Contexte**

L’entreprise est une parfumerie (ou startup de parfums) spécialisée dans la vente de parfums de grandes marques (ex. : Dior, Chanel, Guerlain) et de produits cosmétiques associés. Elle opère en magasin physique et via une plateforme e-commerce. La gestion actuelle des stocks et des ventes repose sur des outils manuels (fichiers Excel) ou des logiciels non intégrés, entraînant des erreurs, des ruptures de stock, et des lenteurs dans le traitement des commandes. Ce projet vise à développer une solution logicielle intégrée pour optimiser la gestion des ventes, des stocks, des achats, et fournir des rapports stratégiques.

**1.2. Objectifs du projet**

* **Optimisation des stocks** : Maintenir un niveau de stock optimal pour éviter les ruptures (perte de ventes) et le surstockage (coûts élevés, dépréciation).
* **Automatisation des ventes** : Simplifier le processus de commande (en magasin et en ligne), de facturation, et de suivi des livraisons.
* **Gestion des achats** : Centraliser les relations avec les fournisseurs et automatiser les réapprovisionnements.
* **Conformité réglementaire** : Assurer la traçabilité des produits (numéros de lot, dates de péremption) et respecter les normes sur les substances inflammables (alcool).
* **Rapports et analyses** : Fournir des tableaux de bord pour analyser les ventes, les stocks, et les marges en temps réel.

**2. Description des besoins fonctionnels**

**2.1. Module de gestion des stocks**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Enregistrement des produits avec détails : référence, marque, nom du parfum, contenance (ml), numéro de lot, date de péremption, prix d’achat, prix de vente.
  + Suivi des mouvements de stock (entrées, sorties, retours) avec traçabilité des numéros de lot.
  + Alertes automatiques pour les seuils de stock minimum/maximum.
  + Gestion multi-entrepôts (si plusieurs magasins ou dépôts).
  + Inventaire périodique avec mise à jour automatique des stocks après comptage physique.
  + Gestion des échantillons gratuits (ex. : miniatures offertes pour certaines promotions).
* **Contraintes** :
  + Conformité aux normes de stockage des produits inflammables (alcool) : suivi des quantités, stockage sécurisé.
  + Intégration d’un système de code-barres (édition et lecture) pour la gestion des références.
  + Suivi des dates de péremption pour éviter la vente de produits périmés.

**2.2. Module de gestion des ventes**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Création et suivi des commandes clients (en magasin et e-commerce) : devis Anglophone interface for English-speaking users: devis, bon de commande, bon de livraison, facture.
  + Gestion des ventes au comptoir (interface caisse rapide pour ventes en magasin).
  + Intégration avec une plateforme e-commerce pour synchroniser les commandes en ligne.
  + Gestion des retours clients et remboursements.
  + Support des promotions (ex. : réductions saisonnières, offres pour comités d’entreprise).
  + Gestion des cartes cadeaux électroniques (envoi par e-mail, suivi des soldes).
* **Contraintes** :
  + Mise à jour en temps réel des stocks après chaque vente.
  + Support multilingue pour les factures (français, anglais).
  + Conformité aux réglementations fiscales (facturation, TVA).
  + Gestion des démonstrations (ex. : échantillons de parfums testés en magasin).

**2.3. Module de gestion des achats**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Référentiel fournisseurs : informations sur les fournisseurs (nom, contact, conditions commerciales, délais de livraison).
  + Création et suivi des commandes d’achat : devis, commande, réception.
  + Automatisation des réapprovisionnements basée sur les seuils de stock minimum.
  + Gestion des avoirs fournisseurs (crédits pour retours ou erreurs).
  + Intégration EDI (Échange de Données Informatisé) pour les flux administratifs avec les fournisseurs.
* **Contraintes** :
  + Suivi des délais de livraison pour éviter les ruptures de stock.
  + Gestion des contrats fournisseurs (conditions, pénalités, remises).

**2.4. Module de rapports et tableaux de bord**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Rapports en temps réel : état des stocks, ventes par période, par produit, par marque.
  + Analyse des marges bénéficiaires par produit ou catégorie.
  + Statistiques sur les articles les plus vendus et les plus rentables.
  + Prévisions de la demande basées sur les données historiques et saisonnières (ex. : pics de ventes avant Noël).
  + Tableaux de bord dynamiques avec exportation des données (Excel, PDF).
* **Contraintes** :
  + Interface utilisateur intuitive pour accès rapide aux rapports.
  + Sécurité des données sensibles (prix, marges).

**2.5. Module de gestion des clients**

* **Fonctionnalités principales** :
  + Création de profils clients : nom, e-mail, historique d’achats, préférences (ex. : parfums favoris).
  + Gestion des comptes individuels pour les employés des comités d’entreprise (sous-comptes autonomes).
  + Suivi des crédits clients (avoirs, cartes cadeaux).
* **Contraintes** :
  + Conformité RGPD pour la protection des données personnelles.
  + Interface simple pour la création de sous-comptes par les employés.

**3. Spécifications techniques**

* **Architecture** :
  + Solution basée sur le cloud pour un accès multi-plateforme (web, mobile).
  + Hébergement sécurisé avec sauvegardes régulières.
* **Technologies** :
  + Langages : PHP, JavaScript (pour l’interface web), ou framework moderne (ex. : Laravel, React).
  + Base de données : MySQL ou PostgreSQL pour la gestion des données.
  + Intégration API pour la plateforme e-commerce (ex. : WooCommerce, Shopify).
  + Support EDI pour les échanges avec les fournisseurs.
* **Sécurité** :
  + Authentification à deux facteurs (2FA) pour les utilisateurs (ex. : Google Authenticator).
  + Chiffrement des données sensibles (AES-256).
  + Conformité aux normes de sécurité des données (RGPD, PCI DSS pour les paiements).
* **Ergonomie** :
  + Interface utilisateur intuitive et responsive (mobile, tablette, PC).
  + Formation des utilisateurs finaux (personnel de vente, gestionnaires de stock).
* **Performance** :
  + Temps de réponse des requêtes < 2 secondes.
  + Capacité à gérer 10 000 références produits et 1 000 transactions/jour.
* **Maintenance** :
  + Contrat de maintenance avec SLA (Service Level Agreement) garantissant 99,9 % de disponibilité.
  + Support technique 5j/7 par e-mail et téléphone.

**4. Modalités de mise en œuvre**

* **Échéancier** :
  + Phase 1 (1 mois) : Analyse des besoins, conception de l’architecture.
  + Phase 2 (2 mois) : Développement des modules (stocks, ventes, achats, rapports, clients).
  + Phase 3 (1 mois) : Tests (unitaires, intégration, utilisateurs), corrections.
  + Phase 4 (1 mois) : Formation des utilisateurs, déploiement, suivi initial.
  + Date de livraison souhaitée : 31 octobre 2025.
* **Budget** :
  + Estimation à définir par les soumissionnaires (devis détaillés requis).
  + Budget maximum : à préciser par l’entreprise.
* **Livrables** :
  + Solution logicielle déployée (cloud et/ou local).
  + Documentation technique et utilisateur (PDF, français et anglais).
  + Formation pour 10 utilisateurs (2 sessions de 4 heures).
* **Critères de sélection des prestataires** :
  + Expérience dans le développement de logiciels de gestion de stocks/vantes (minimum 3 projets similaires).
  + Capacité à respecter l’échéancier et le budget.
  + Références dans le secteur retail/parfumerie (un atout).
* **Suivi du projet** :
  + Réunions hebdomadaires avec le chef de projet.
  + Rapports d’avancement bi-mensuels.
  + Tests de conformité après chaque phase.

**5. Contraintes réglementaires**

* Conformité aux normes de stockage des parfums (substances inflammables, alcool).
* Respect des réglementations fiscales (TVA, facturation).
* Conformité RGPD pour la gestion des données clients.
* Traçabilité des numéros de lot pour les audits réglementaires.

**6. Annexes**

* **Exemple de données produit** :
  + Référence : DIOR\_SAVAGE\_100ML
  + Marque : Dior
  + Nom : Sauvage
  + Contenance : 100 ml
  + Numéro de lot : LOT123456
  + Date de péremption : 31/12/2027
  + Prix d’achat : 50 € HT
  + Prix de vente : 90 € TTC
* **Maquette d’interface** :
  + Page d’accueil : Tableau de bord avec indicateurs clés (stock, ventes du jour, alertes).
  + Page stock : Liste des produits avec filtres (marque, contenance, seuil critique).
  + Page ventes : Interface caisse rapide et historique des commandes.
* **Ressources mobilisées** :
  + Chef de projet (1 ETP).
  + Développeurs (2 ETP pour développement, 1 ETP pour tests).
  + Formateur (0,5 ETP pour sessions de formation).

Ce cahier des charges fournit une base complète pour le développement d’un système de gestion des ventes et stocks adapté au secteur des parfums. Les soumissionnaires devront fournir un devis détaillé et un planning respectant les délais indiqués. Pour plus d’informations, contactez l’entreprise via e-mail ou téléphone.