

CAHIER DES CHARGES
PROJET SITE E-COMMERCE
DE LITHOTHERAPIE
2021-2022

22 NOVEMBRE

Pour la société : LES CAILLOUX DE ZICAA
Créé par : Nausicaa CRESTA



CAHIER DES CHARGES 2021-2022

Projet site e-commerce **LES CAILLOUX DE ZICAA**

Ce document présente le cahier des charges du projet Les cailloux de Zicaa, site E-commerce de vente de pierres de lithothérapie et de produits de bien-être. Il déterminera clairement les éléments suivants :

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| I CONTEXTE DU PROJET | 3 |
| 1.Présentation du projet site e-commerce Les cailloux de Zicaa | 3 |
| 2.Partie fonctionnelle du projet Les cailloux de Zicaa..... | 3 |
| II ARBORESCENCE ET CONTENU DU SITE..... | 5 |
| 1.Arborescence du site | 5 |
| 2.Contenus du site | 5 |
| III CAHIER DES CHARGES FONCTIONNEL DU SITE | 5 |
| Diagramme UML Usecase du projet | 6 |
| IV CAHIER DES CHARGES TECHNIQUE DU SITE..... | 7 |
| 1.Les besoins de l'entreprise Les cailloux de Zicaa | 7 |
| 2.Les fonctions des produits vendus..... | 7 |
| 3.Contraintes liées au projet | 8 |
| 4.Accessibilité du site | 8 |
| 5.Compatibilité | 8 |
| 6.Hébergement..... | 8 |
| V CHARTE GRAPHIQUE DU SITE | 9 |
| VI DEMANDES COMPLEMENTAIRES..... | 9 |
| VII BUDGET ET DELAIS | 10 |
| ❖ Livrables liées au projet | 10 |
| ❖ Devis..... | 11 |

« Le chemin est long du projet à la chose » Molière

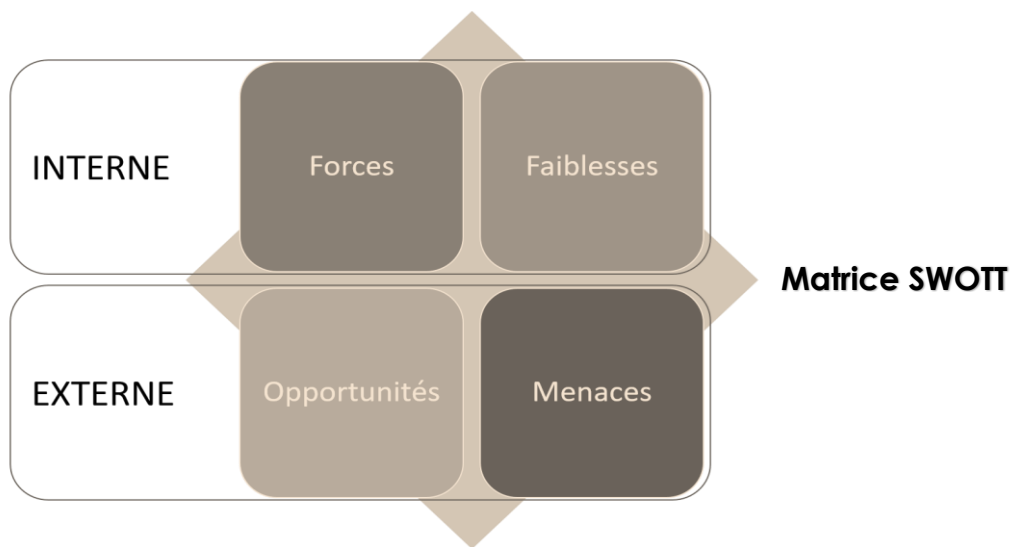
I CONTEXTE DU PROJET

1. Présentation du projet site e-commerce Les cailloux de Zicaa

Les cailloux de Zicaa est une micro-entreprise créée en 2020 au capital de 1000 € et est spécialisée dans la vente en ligne de pierres de lithothérapie et de produits de bien-être. Elle a pour objectif de développer son activité par la création d'un nouveau site d'e-commerce. Celui-ci proposera un compte client permettant une adhésion à un programme de fidélité qui fera bénéficier de bons de réductions en fonction des achats.

2. Partie fonctionnelle du projet Les cailloux de Zicaa

❖ Analyse SWOTT de la société Les cailloux de Zicaa



Environnement interne de la société

| FORCES | FAIBLESSES |
|--|-------------------------------------|
| Satisfaction de la clientèle | Faible part de marché |
| Politique d'entreprise : engagée dans le développement durable | Faible capacité financière |
| Bon rapport qualité / prix | Peu de notoriété (entreprise jeune) |
| Capacité d'innovation | Site informatique obsolète |
| Connaissances techniques | Faible capacité de production |
| Motivation et engagement des collaborateurs | Petite entreprise |

Environnement externe de la société

| OPPORTUNITES | MENACES |
|--|---|
| Forte demande de ce type de produits sur le marché | Concurrence importante |
| Large choix de fournisseurs | Fraudes importantes sur la qualité des pierres (plastique, verre teinté etc.) |
| Possibilité d'élargir les ventes à de nouvelles gammes de produits | Exigence des consommateurs |
| Possibilité de proposer des formations | Risques liés à la livraison des produits (vol, perte etc.) |

❖ **Tableau comparatif de 2 sociétés concurrentes**

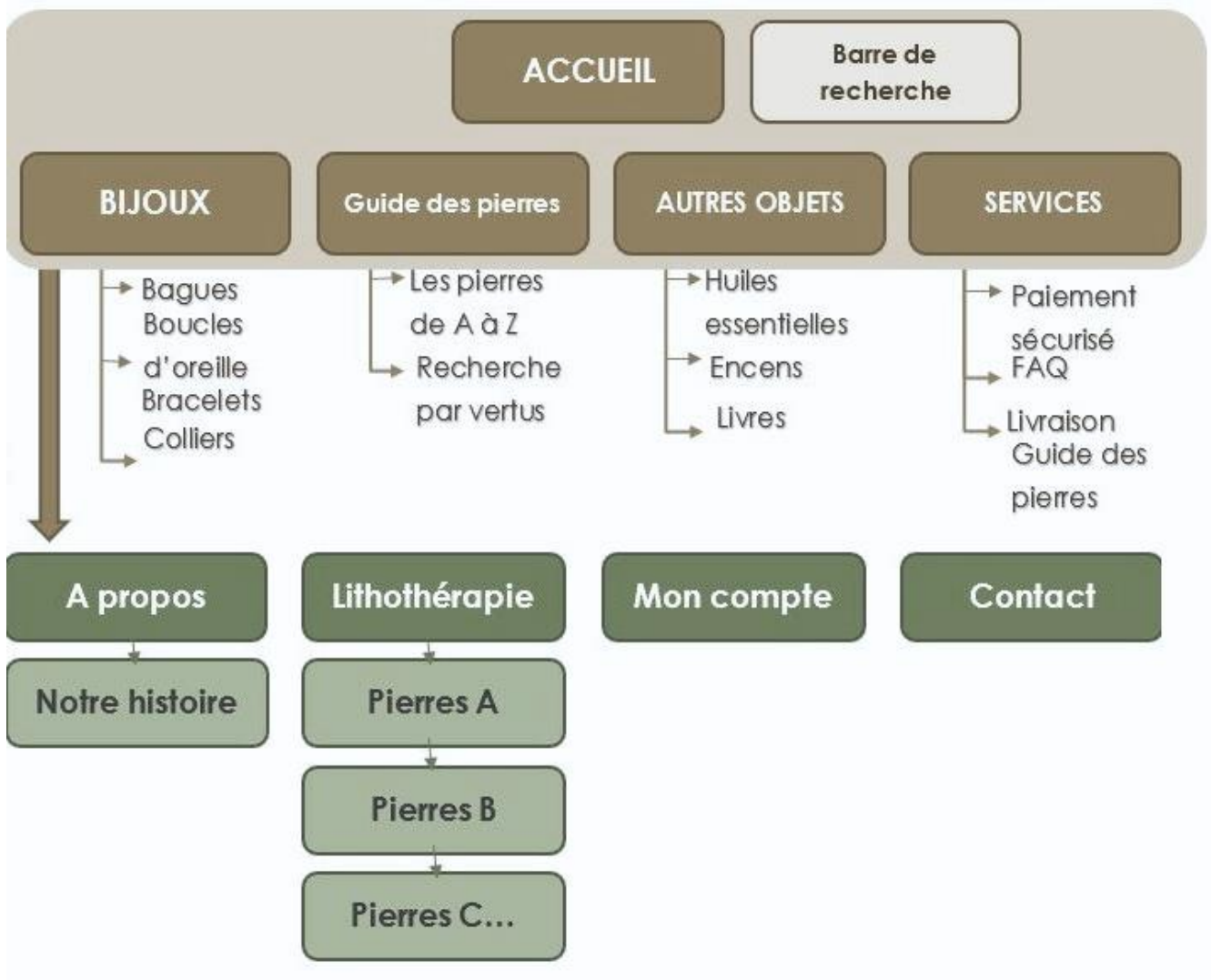
| | Les cailloux de Zicaa | France Minéraux | L'essence de Gaïa |
|---|-----------------------|-----------------|-------------------|
| Référencement | 👍 | 👍 | 👍 |
| Ergonomie du site | 👍 | 👍 | 👎 |
| Facilités de paiement | 👍 | 👍 | 👍 |
| Variété des modes de livraison | 👍 | 👍 | 👎 |
| Fiches explicatives produits et vertus en lithothérapie | 👍 | 👍 | 👎 |
| Rapport qualité/prix | 👍 | 👍 | 👎 |
| Diversité des produits | 👍 | 👍 | 👍 |
| Fidélisation de la clientèle | 👍 | 👎 | 👍 |
| Service client facilement joignable (tchat, email et téléphone, réseaux sociaux...) | 👍 | 👍 | 👎 |

❖ **Analyse des données**

L'entreprise étant en démarrage d'activité, le principal obstacle à sa réussite reste la concurrence de sociétés implantées depuis plus longtemps. Toutefois la qualité des pierres étant un critère important pour les consommateurs, on peut miser sur la clarté du site et proximité du service client pour répondre aux demandes. Il est nécessaire de mettre l'accent sur un site ergonomique et facile d'utilisation, avec des fiches-produits explicatives recensant le pays d'origine des pierres, leurs vertus ainsi que leur mode d'utilisation. On peut imaginer un système de tchat, un service client joignable facilement par mail/téléphone ou par les réseaux sociaux. La création d'un programme de fidélité qui accorde des réductions en fonction des achats peut également être envisagé.

II ARBORESCENCE ET CONTENU DU SITE

1. Arborescence du site



2. Contenus du site

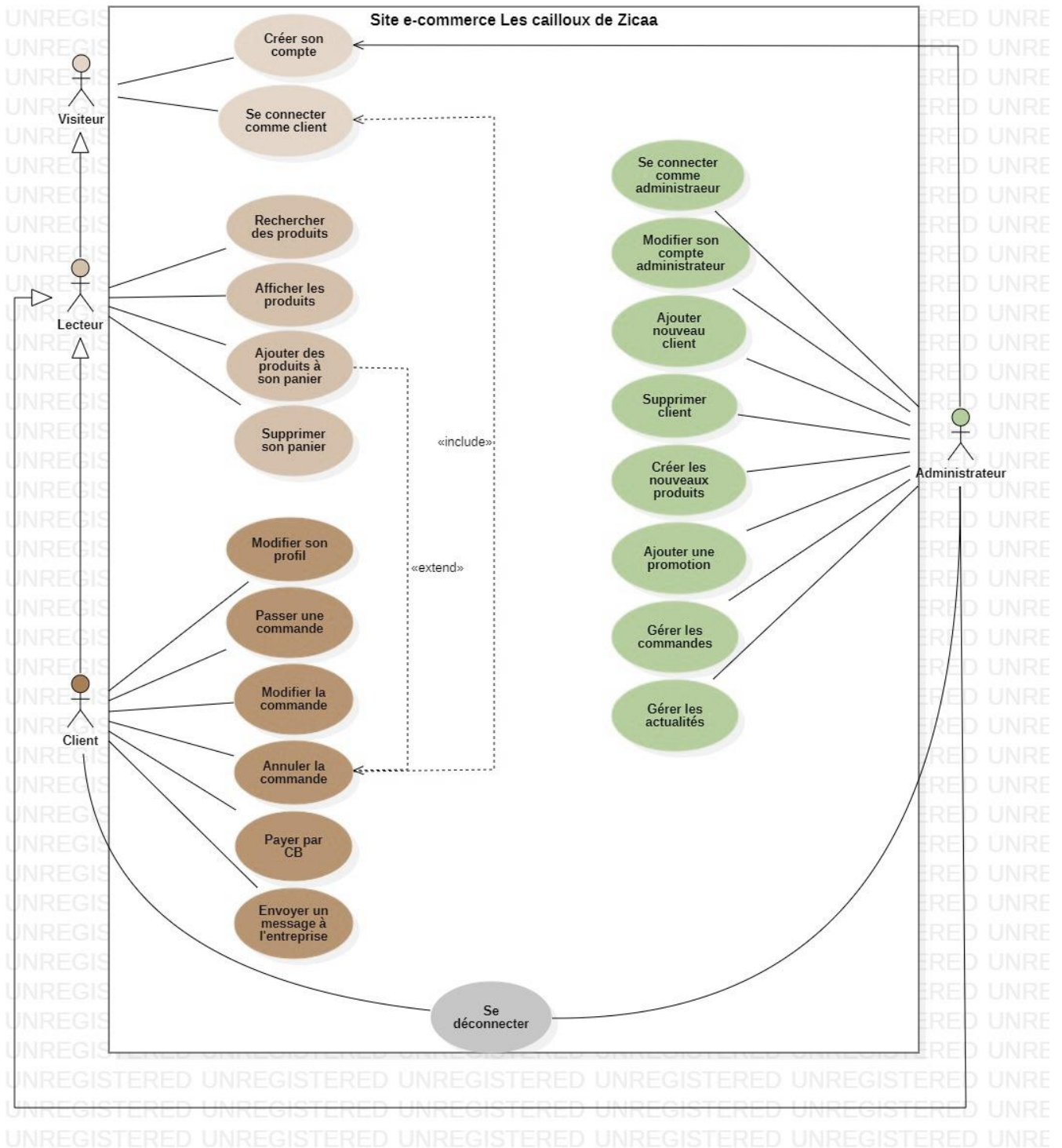
Types de contenus à intégrer au site : texte, images, fichier pdf à télécharger. Les contenus seront fournis par le développeur web. Il se chargera de la rédaction des textes et du choix des images qui seront libres de droit. Le fichier pdf « Guide des pierres » à télécharger sera fourni par le client, Les cailloux de Zicaa.

III CAHIER DES CHARGES FONCTIONNEL DU SITE

- Le site est un site d'e-commerce
- Il enregistrera des paiements par un système sécurisé de paiement par CB ou Paypal
- Il doit posséder un espace client avec un système de gestion des identifiants
- Il proposera un programme fidélité
- Au moins 2 administrateurs auront accès au Back Office : le développeur et son professeur
- Le site sera proposé en français uniquement
- Un moteur de recherche interne sera intégré

- E site devra proposer un formulaire de contact
- Le site proposera Une arborescence simple et claire (peu de sous dossiers)
- Son architecture sera simple pour comprendre le site au premier coup d'œil
- Il aura un design épuré
- Il comprendra des fiches-produits explicatives
- Il proposera une newsletter

Diagramme UML Usecase du projet



IV CAHIER DES CHARGES TECHNIQUE DU SITE

Partie technique du projet site e-commerce Les cailloux de Zicaa A COMPLETER)

1. Les besoins de l'entreprise Les cailloux de Zicaa

Les cailloux de Zicaa nécessite de mettre en avant sa boutique de pierres de lithothérapie afin de développer son activité. Pour cela la création d'un site e-commerce lui permettra de présenter ses différents produits ainsi que leurs fiches explicatives (origine, histoire, utilisation, entretien etc.) Le site doit comprendre une création de compte client afin de réaliser la facturation des achats, d'en relater l'historique et de mettre en place un programme de fidélité. Les produits doivent être classés par catégorie de pierres afin de faciliter son ergonomie et sa clarté d'utilisation

2. Les fonctions des produits vendus

Les pierres de lithothérapie sont utilisées par des particuliers dans un cadre de bien-être. Elles peuvent être vendues sous forme de minéraux brut pour en faire une collection, sous forme de galet, de bijoux, de géodes et d'élixir.



3. Contraintes liées au projet

De matière :

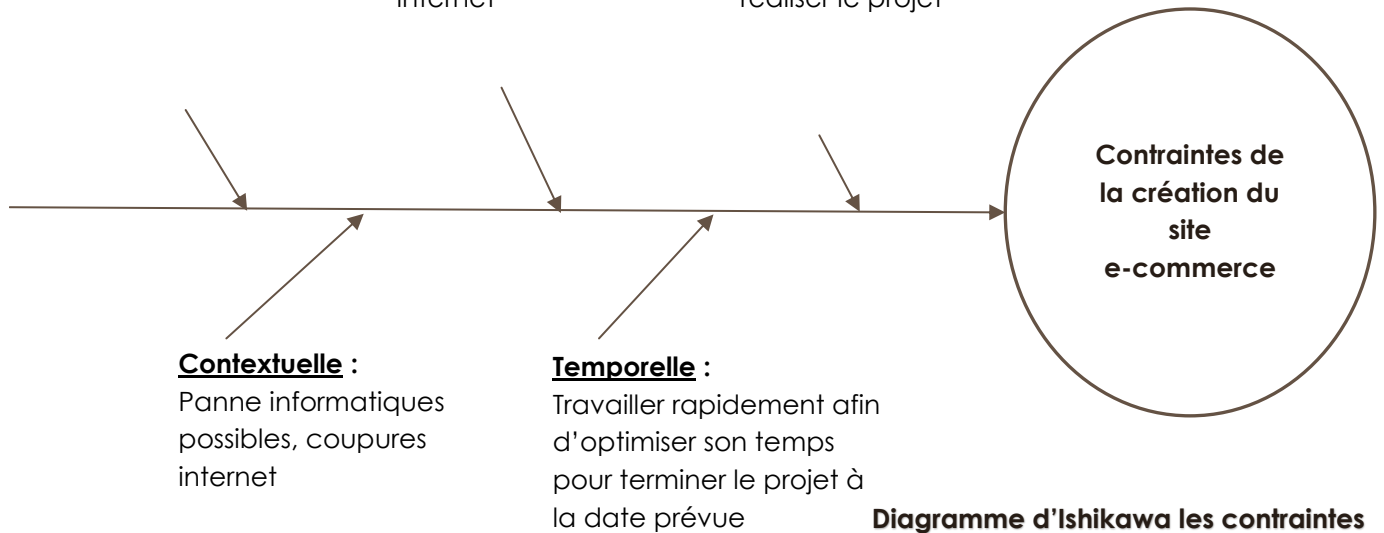
Nécessité d'une large gamme de produits pour réaliser le site

Matérielle :

Avoir un ordinateur performant et une bonne connexion internet

Méthodique :

Posséder de bonnes compétences techniques pour réaliser le projet



**Diagramme d'Ishikawa les contraintes de la réalisation du site E-commerce
Les cailloux de Zicaa**

4. Accessibilité du site

Selon les normes Web

Content Accessibility Guidelines, le site devra être accessible au maximum de public possible.

5. Compatibilité

Le site devra être responsive et accessible par le maximum de navigateurs possible

6. Hébergement

Le prestataire apportera une aide sur le choix d'hébergement le plus approprié.

V CHARTE GRAPHIQUE DU SITE



#645244



#F05D23



#F5F5F5

VI DEMANDES COMPLEMENTAIRES

Sont listées ci-dessous les demandes complémentaires liées à la création du site :

- Production de contenu : rédaction web, création graphique, production d'images
- Personnalisation de la conception et de la mise en page
- Hébergement du site

VII BUDGET ET DELAIS

Gestion du projet

❖ Livrables liées au projet

Les livrables du projet se répartissent de la manière suivante :

- Conception et réalisation de l'UML du site
- Intégration HTML5/CSS3
- Conception du Système d'Information
- Encodage Javascript
- Conception et maquettage du graphisme
- Réalisation de pages en CMS
- Réalisation des pages en PHP
- Finalisation du site

❖ Diagramme de GANTT du projet Les cailloux de Zicaa

| | 09/21 | 10/21 | 11/21 | 12/21 | 01/22 | 02/22 | 03/22 | 04/22 | 05/22 | 06/22 |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| UML du site | | | | | | | | | | |
| Réalisation HTML5/CSS3 | | | | | | | | | | |
| Conception SI | | | | | | | | | | |
| Javascript | | | | | | | | | | |
| Graphisme | | | | | | | | | | |
| Réalisation CMS | | | | | | | | | | |
| Réalisation PHP | | | | | | | | | | |
| Finalisation | | | | | | | | | | |

❖ Devis

| | | Temps de travail en heures | Tarif Freelance |
|--------------------------------|--|----------------------------|-----------------|
| Gestion de projet | Frais de projet (recherches, RDV etc.) | 8 | 250 € |
| | Rédaction cahier des charges | 14 | 140 € |
| | TOTAL GESTION DE PROJET | 22 | 390 € |
| Design et mise en page | Option 1 # Template standard | 20 | 1000 € |
| | Option 3 # Charte graphique sur mesure | 60 | 600 € |
| | Mise en page – Intégration HTML | 20 | 200 € |
| | TOTAL DESIGN ET MISE EN PAGE | 100 | 1800 € |
| Catalogue produits | Zoom photos | 4 | 125 € |
| | Plusieurs photos par article | 0 | 0 € |
| | Article multi-dimensions | 0 | 0 € |
| | Import / export fiche-produit | 10 | 313 € |
| | Moteur de recherche interne | 10 | 100 € |
| | Catégorisation produits | 10 | 100 € |
| | Optimisation mobile | 10 | 100 € |
| | TOTAL EN CATALOGUE PRODUIT | 44 | 738 € |
| Back office | Espace client | 10 | 100 € |
| | Suivi commande | 10 | 100 € |
| | Gestion des stocks | 10 | 100 € |
| | Gestion des promotions | 10 | 100 € |
| | Suivi statistique | 10 | 100 € |
| | Païement plusieurs fois | 0 | 0 |
| | TOTAL BACK OFFICE | 50 | 500 € |
| Maintenance | Nom de domaine hébergement | 4 | 125 € |
| | Hébergement avec infogérance | 0 | 0 € |
| | Hébergement avancé | 0 | 0 € |
| | TOTAL MAINTENANCE | 4 | 125 € |
| Webmarketing | Optimisation SEO minimale | 20 | 625 € |
| | Optimisation SEO avancé | 0 | 0 € |
| | Campagne de netlinking | 0 | 0 € |
| | Plan de tracking Google Analytics | 0 | 0€ |
| | Mise en place Google Adwords | 0 | 0€ |
| | TOTAL WEBMARKETING | 20 | 625 € |
| ESTIMATION BUDGET TOTAL | | 240 | 4178 € |

