

AU : 2020-2021

**Université de Sousse**  
**École Nationale d'Ingénieurs de**  
**Sousse**



**Rapport du projet**  
**Génie Logiciel**

**Réalisé par :**

Asma Skhiri

&

Hamza Chakroun

**2<sup>ème</sup> Année**

**Génie Informatique appliquée 1**

# Table des matières

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| Introduction générale .....          | 3 |
| Étude de l'existant .....            | 4 |
| Introduction : .....                 | 5 |
| 1. Étude de l'existant.....          | 5 |
| 1.1. Description de l'existant ..... | 5 |
| 1.2. Critique de l'existant.....     | 5 |
| 1.3. Solution proposée.....          | 5 |
| Étude Préalable.....                 | 6 |
| Introduction : .....                 | 7 |
| 1. Analyse du Site Mytek : .....     | 7 |
| 1.1. Les points faibles : .....      | 7 |
| 1.2. Les points forts : .....        | 8 |
| 2. Synthèse : .....                  | 8 |

# Introduction générale

Les sites de vente en ligne permettent aux clients de profiter d'une foire virtuelle disponible est quotidiennement mise à jours sans la moindre contrainte, ce qui leur permettrai de ne jamais rater les coups de cœur, ainsi une foire sans problèmes de distance géographique, ni d'horaire de travail ni de disponibilité de transport. D'une autre part ces sites offrent à la société de profiter de cette espace pour exposer ses produits à une plus large base de clientèle.

Notre projet portera sur la conception d'un site web commercial.

Chapitre 1

# Étude de l'existant

## Introduction :

Cette étape est primordiale pour la mise en route de tout projet informatique ou autre. En effet, dans le cas général la mise en place d'un projet est due à un problème ou un manque. Il faut donc bien étudier l'existant pour obtenir des solutions efficaces.

### 1. Etude de l'existant

#### 1.1. Description de l'existant

Toutes les sociétés commerciales possèdent sa manière de présenter et de commercialiser ses produits. Cette manière est divisée en deux étapes principales, la première étape c'est l'exposition des produits par des affiches publicitaires, des dépliants, les spots publicitaires dans les radios et les télévisions et aussi par des vitrines qui se trouvent au sein de la société, la deuxième étape consiste à vendre les produits à guichet ou par l'intermédiaire des agents commerciaux.

#### 1.2. Critique de l'existant

Depuis sa mise en place La procédure existante atteint ces objectifs avec une fréquence limité et non extensible voir qu'elle ne concerne qu'un nombre limité des clients qui sont très proches de la société pour pouvoir visiter les vitrines, voir les produits exposés et savoir la disponibilité de ces derniers ainsi que leurs prix et leurs caractéristiques techniques, tout ça représente une entrave devant la commercialisation des produits.

#### 1.3. Solution proposée

Afin de pallier aux défaillances, nous proposons d'informatiser la commercialisation de nos produits par la création d'une boutique virtuelle sur Internet. Il nous est indispensable de préciser à cette étape que notre projet prendra en considération toutes ces contraintes en essayant de présenter les solutions nécessaires tout en respectant les règles des jeux d'un site web tels que la simplicité de navigation entre les pages, la bonne ergonomie et la sécurité des données confidentielles des clients.

Chapitre 2

# Étude Préalable

## Introduction :

Il est indispensable avant de se lancer dans la réalisation de tout projet, de bien étudier et analyser des projets similaires pour profiter des avantages et éviter les malveillances dans le présent projet.

Pour cela on a choisi le site très fameux dans la vente en ligne en Tunisie est [www.Mytek.tn](http://www.Mytek.tn)

### 1. Analyse du Site Mytek :

#### 1.1. Les points faibles :

- La figure ci-dessous montre qu'une très grande partie de la page est réservée à la publicité de telle sorte que de premier coup l'utilisateur se sent pointé sur un site publicitaire et non pas un site de vente.



Figure 1:partie publicitaire

- La figure ci-dessous montre que les catégories sont présentées sous forme d'une barre des menus ce qui limite l'ajout d'autres catégories car si on ajoute plusieurs catégories nous allons obtenir soit une longue barre de menu ce qui entraînera l'apparence d'une barre de défilement horizontale dans la page, soit nous aurons recours à minimiser la taille des menus et donc changement de l'aspect de la page.

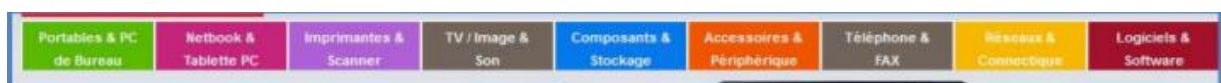


Figure 2:barre de menus

- Excès des images, des animations et des liens inutiles.

## 1.2. Les points forts :

- Titres claires.
- Informations disponibles sur la même page ce qui donne une idée très claire sur les produits dès la première visite des pages.
- Les animations se diffèrent par catégorie.
- Les liens des réseaux sociaux et des sites de même intérêt sont disponibles en permanence.
- Les contacts des boutiques de Mytek sont clairs et net.

## 2. Synthèse :

| Les inconvénients rencontrés  | Nos solutions proposées   |
|---|---|
| L'incohérence des couleurs utilisées dans les pages des sites.                              | Utilisation des tendances d'une seule couleur, nous avons choisi le bleu et ses dérivés.                                    |
| Les doublets et triplets des liens dans la même page.                                       | Spécification des parties de la page c'est-à-dire chaque partie sera dédiée à son propre besoin.                            |
| Les problèmes d'ajout des catégories et leurs influences sur l'ergonomie des pages du site. | Présenter les catégories dans une liste déroulante qui reste toujours flexible à ajouter autant de catégories que possible. |
| Un grand nombre d'images sur la même page.  | Utilisation d'une « carrousel » un panneau qui affiche seulement trois produits et donc 3 images par page.                  |

Tableau 1: Synthèse technique sur Mytek