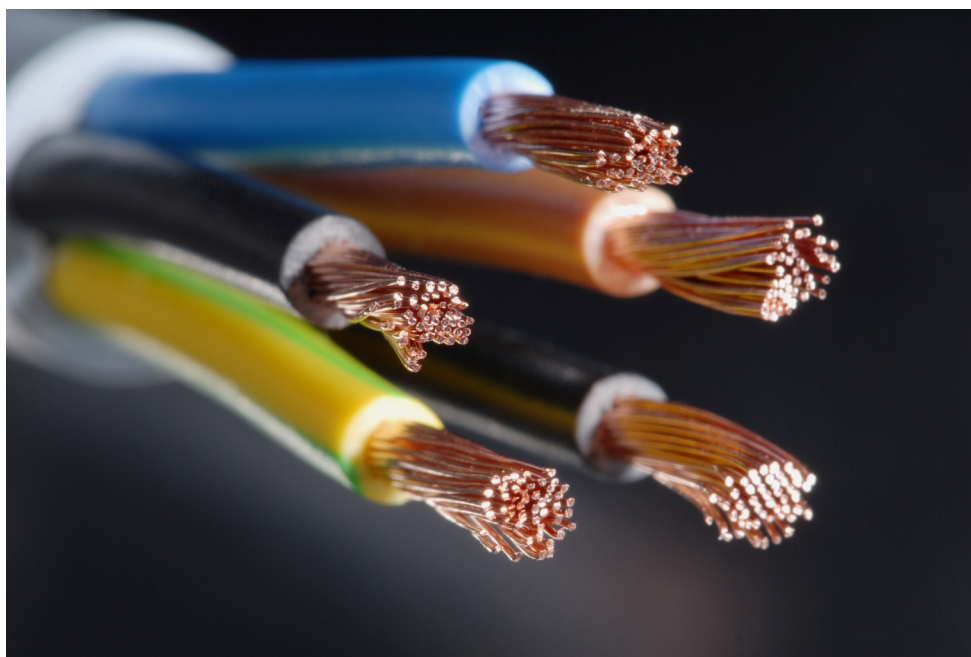


# CAHIER DES CHARGES

## Cablissimo

<b>Société :</b>	Cablissimo
<b>Adresse :</b>	9 Rue des HDMI
<b>Contact projet :</b>	Baptiste DIDIER
<b>Fonction :</b>	Ventes de câbles
<b>Tél :</b>	03.84.47.51.41
<b>Fax :</b>	03.82.42.41.52
<b>Mail</b>	contact@cablissimo.fr

<b>Version :</b>	02-2025
------------------	---------



9 février 2025



# TABLE DES MATIÈRES

1 INTRODUCTION.....	5
2 CONTEXTE.....	6
2.1 Présentation de l'entreprise.....	6
2.2 Objectif de l'entreprise.....	6
2.2.1 Objectifs web détaillés.....	6
2.2.2 Les objectifs chiffrés.....	7
2.3 Présentation du projet web.....	7
2.4 Existant dans l'entreprise.....	8
2.5 Cibles du projet web.....	8
2.6 Environnement de l'entreprise.....	9
2.6.1 Amazon.....	9
2.6.2 LDLC.....	9
2.6.3 Boulanger.....	10
2.7 Organisation du projet.....	10
2.7.1 Responsable du projet.....	10
2.7.2 Équipe technique.....	10
2.7.3 Validation des livrables.....	11
2.8 Planning prévisionnel.....	11
2.8.1 Date de livraison.....	12
2.8.2 évènements et enjeux.....	12
2.8.3 Contenu du site.....	12
2.8.4 Saisonnalité.....	12
2.8.5 Disponibilité des équipes.....	12
3 SPÉCIFICATION GÉNÉRALES.....	13
3.1 Contenu et arborescence.....	13
3.2 Design et graphisme.....	14
3.3 Autres éléments de communication.....	15
4 SPÉCIFICATIONS E-COMMERCE.....	16
4.1 Catalogue de produits.....	16
4.2 Fiche produits.....	16
4.3 Recherche et navigation produits.....	16
4.4 Pages catégories et listes produits.....	16
4.5 Tunnel de conversion.....	17
4.5.1 Objectif du tunnel de conversion.....	17
4.5.2 Étapes du processus d'achat.....	17
4.6 Moyens et modes de paiement.....	18
4.7 Transport et livraison.....	18

4.8 Gestion des stocks.....	18
4.9 Utilisation du backoffice.....	19
4.10 Fonctionnalités emarketing.....	19
4.11 Gestion du site web.....	19
5 LE RÔLE DU PRESTATAIRE.....	20
5.1 La conception graphique – communication.....	20
5.1.1 Menu principal.....	20
5.1.2 Page d’accueil.....	21
5.1.3 Page produits.....	21
5.1.4 Compte client.....	22
5.2 Dépôt de nom de domaine.....	22
5.3 Rédaction de contenu.....	22
5.4 Fournitures diverses.....	22
5.5 Hébergement.....	23
5.6 Formation.....	23
5.7 Assistance et maintenance.....	23
5.8 Analyse du trafic.....	23
5.9 Sécurité.....	24
5.10 Options.....	24
6 LES LIVRABLES ATTENDUS.....	25
6.1 Lors de la proposition.....	25
6.2 A la recette du site.....	26
7 CRITÈRE DE SÉLECTION DE PRESTATAIRES.....	28

## INDEX DES FIGURES

Figure 1: Exemple d'affichage des produits sur le site.....	14
Figure 2: Exemple d'affichage du panier sur le site.....	15
Figure 3: Affichage de la liste des produits sur le site.....	16

# 1 INTRODUCTION

Ce document vise à présenter notre projet web, son équipe, ainsi que les objectifs qu'elle se fixe dans le cadre de ce projet.

Notre ambition est de créer un site de E-Commerce, une plateforme de vente en ligne permettant de commercialiser une large gamme de câbles, qu'ils soient USB, Jack, HDMI, ou autres, en facilitant l'accès à ces produits pour les consommateurs.

Dans ce cahier des charges, nous détaillerons les fonctionnalités principales du site, les exigences techniques, ainsi que les contraintes auxquelles le projet devra répondre.

## **2 CONTEXTE**

### **2.1 PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE**

La société Cablissimo est spécialisée dans la vente de câbles, allant des câbles USB aux câbles HDMI, en passant par les câbles audio et vidéo. Fondée en 2024 par une équipe d'informaticiens spécialisés dans ce domaine, Cablissimo s'est imposée comme un acteur incontournable dans la vente de matériel électronique.

Avec une équipe de 25 personnes et un chiffre d'affaires annuel de 1 680 000 €, l'entreprise met l'accent sur la qualité et la satisfaction client. Elle a su capter l'attention d'une clientèle variée, allant des particuliers aux entreprises ayant des besoins spécifiques en connectivité.

Cablissimo se distingue par son large choix de produits, la qualité de son service client ainsi que ses prix compétitifs. Son marché cible regroupe principalement des particuliers ayant besoin de câbles pour un usage quotidien, ainsi que des entreprises nécessitant des solutions adaptées à leurs installations.

L'entreprise fait face à une concurrence croissante de la part de grandes enseignes de distribution en ligne, mais elle se différencie par son expertise, son service personnalisé et son engagement à offrir des produits innovants. À l'avenir, Cablissimo envisage d'élargir sa gamme de produits et de se développer à l'international, notamment sur les marchés européens et nord-américains.

### **2.2 OBJECTIF DE L'ENTREPRISE**

L'objectif principal de Cablissimo est de développer sa présence en ligne et de maximiser ses performances commerciales en exploitant les atouts du web, afin d'atteindre un large public et de répondre aux besoins croissants de ses clients.

#### **2.2.1 OBJECTIFS WEB DÉTAILLÉS**

Les objectifs que Cablissimo souhaite atteindre en utilisant le web sont les suivants :

- ◆ **Renforcer la visibilité de la marque** : Augmenter la notoriété de Cablissimo, en attirant un large public à la recherche de solutions de connectivité de qualité.
- ◆ **Fidéliser ses clients** : Offrir une expérience client irréprochable afin d'encourager les achats répétés et la fidélité des utilisateurs.
- ◆ **Se développer à l'international** : Étendre l'activité au marché européen et nord-américain en diversifiant les canaux de vente et en améliorant la visibilité des produits à l'échelle mondiale.
- ◆ **Développer un nouveau canal de distribution** : Mettre en place une plateforme de e-commerce performante pour vendre directement aux consommateurs, tout en optimisant le processus de commande en ligne.

### 2.2.2 LES OBJECTIFS CHIFFRÉS

- ◆ Atteindre **50 000 visites mensuelles** sur le site dès la première année, en augmentant progressivement grâce à des campagnes marketing ciblées.
- ◆ Obtenir environ **3 000 commandes par mois** dans les 12 mois suivant le lancement de la plateforme en ligne.
- ◆ Générer un **chiffre d'affaires mensuel de 180 000 €**, soit un **chiffre d'affaires annuel de 2 080 000 €** dans la première année d'exploitation.

## 2.3 PRÉSENTATION DU PROJET WEB

Le projet concerne la création d'un site e-commerce destiné à la vente de câbles électroniques, tels que des câbles USB, HDMI, audio et vidéo. L'objectif est de développer une plateforme de vente en ligne performante, intuitive et sécurisée, permettant de commercialiser une large gamme de produits de connectivité, tout en facilitant l'accès des consommateurs à ces produits. Le projet inclut les étapes suivantes :

- ◆ **Création du site web** : Conception et développement d'une nouvelle plateforme e-commerce, optimisée pour le commerce en ligne, avec une interface intuitive pour nos clients.

- ◆ **Mise en place d'un système de gestion des commandes** : Développement d'un système permettant la gestion des stocks, le traitement des paiements et le suivi des commandes clients.
- ◆ **Optimisation SEO et marketing digital** : Assurer une visibilité optimale sur les moteurs de recherche et mettre en œuvre des stratégies marketing pour attirer et fidéliser les clients.
- ◆ **Développement à l'international** : Prendre en compte l'expansion future de l'entreprise vers les marchés européens et nord-américains, avec une plateforme multilingue et adaptée à ces nouveaux marchés.

## 2.4 EXISTANT DANS L'ENTREPRISE

Actuellement, Cablissimo ne dispose pas de site internet e-commerce. L'entreprise se concentre principalement sur ses boutiques physiques, où les clients peuvent acheter des câbles et autres accessoires électroniques. Ces points de vente sont bien implantés localement et génèrent un nombre stable de visiteurs.

Bien que les différents points de vente physiques soient accueillants et offrent un contact direct avec ses clients, Cablissimo reconnaît la nécessité de s'adapter à l'évolution des comportements d'achat en ligne. Actuellement, l'entreprise ne bénéficie pas de la visibilité et de la flexibilité qu'un site internet e-commerce pourrait lui offrir, ce qui limite sa capacité à toucher une clientèle plus large, notamment au niveau national et international.

Le projet de création d'une boutique en ligne vise donc à répondre à cette demande croissante de solutions d'achat à distance, tout en conservant l'esprit de service personnalisé et de qualité qui caractérise les magasins physiques de l'entreprise.

## 2.5 CIBLES DU PROJET WEB

Le site e-commerce de Cablissimo vise plusieurs catégories de clients afin d'optimiser son développement commercial et d'améliorer l'expérience utilisateur. L'objectif est d'adapter la communication et les services proposés à chaque segment de clientèle.

Cible	Objectifs / Attentes	Priorité
-------	----------------------	----------



<b>Particuliers</b>	Proposer un catalogue complet de câbles pour leurs besoins quotidiens.	1
<b>Entreprises et professionnels</b>	Offrir des solutions adaptées aux besoins techniques des entreprises (grands volumes, câbles spécifiques, maintenance). Proposer des tarifs réduits et un service client dédié.	1
<b>Revendeurs et distributeurs</b>	Fournir une interface professionnelle pour des commandes en gros et des partenariats B2B <sup>1</sup> .	2
<b>Technophiles et gamers</b>	Mettre en avant des câbles de haute performance (USB-C, HDMI 2.1, DisplayPort, etc.) adaptés aux nouvelles technologies.	2
<b>Installateurs et techniciens</b>	Offrir une gamme de produits techniques et des fiches détaillées sur les caractéristiques et compatibilités.	3

## 2.6 ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

Dans le secteur de la vente de câbles, nous avons préalablement analysé plusieurs plateformes de vente concurrentes afin de les comparer, d'identifier leurs points forts et les améliorations à apporter. Cela nous permet d'intégrer les meilleures pratiques et d'optimiser l'expérience utilisateur sur notre site.

Des enseignes renommées telles que [LDLC](#), [Amazon](#) et [Boulanger](#) ont déjà établi des plateformes e-commerce robustes et interactives, ce qui rend indispensable pour Cablissimo de développer un site, ce qui permettra d'attirer davantage de clients.

### 2.6.1 AMAZON

<b>Points positifs :</b>	Le site offre une interface intuitive, une navigation rapide et une recherche performante, facilitant l'expérience d'achat.
<b>Points négatifs :</b>	La surcharge d'informations et de produits peut rendre la navigation confuse, surtout pour les nouveaux utilisateurs.

### 2.6.2 LDLC

<b>Points positifs :</b>	Le site présente une navigation claire, une excellente organisation des catégories, et un service client bien mis en valeur.
--------------------------	--

<sup>1</sup>**B2B** : B2B (Business to Business) désigne les transactions commerciales entre entreprises. Contrairement au B2C (Business to Consumer), qui s'adresse aux particuliers, le B2B concerne la vente de produits ou services à des professionnels, comme des entreprises, des revendeurs ou des grossistes.

<b>Points négatifs :</b>	Prix plus élevés et livraison plus longue que la concurrence.
--------------------------	---

### 2.6.3 BOULANGER

<b>Points positifs :</b>	Possibilité de retrait en magasin, bon service client, promotions régulières.
<b>Points négatifs :</b>	Le design n'est pas optimal sur mobile, et la sélection de produits est limitée par rapport à la concurrence.

Ces analyses nous aident à identifier les meilleures pratiques à intégrer dans notre propre site, tout en évitant les erreurs courantes que certains grands sites de commerce en ligne rencontrent.

## 2.7 ORGANISATION DU PROJET

Pour garantir la réussite de notre projet de site e-commerce, il est essentiel que chaque personne ait un rôle au sein du projet. Il est très important également de désigner un responsable. Cette personne sera le point de contact pour toutes les communications et coordonnera les activités entre Cablissimo et le prestataire.

### 2.7.1 RESPONSABLE DU PROJET

- ◆ **Nom :** DIDIER Baptiste
- ◆ **Fonction :** Chef de projet
- ◆ **Responsabilité :** Le responsable du projet est le principal point de contact entre l'entreprise et le prestataire. Il coordonne l'ensemble des activités, prend les décisions stratégiques et valide les livrables tout au long du projet.

### 2.7.2 ÉQUIPE TECHNIQUE

- ◆ **Nom :** DUARTE Antoine
- ◆ **Fonction :** Développeur web
- ◆ **Responsabilités :** Cette personne sera en charge du développement du site, de l'intégration des fonctionnalités techniques et du suivi de la performance du site en collaboration avec le prestataire.

- ◆ **Nom** : LAFAY Mehdi
- ◆ **Fonction** : Responsable communication et marketing
- ◆ **Responsabilités** : Il gère la stratégie de communication du projet, la création de contenu pour le site, la gestion des réseaux sociaux et des campagnes publicitaires. Il veille également à ce que l'identité de la marque soit cohérente et bien mise en valeur.
  
- ◆ **Nom** : HADDOUCHI Aylan
- ◆ **Fonction** : Responsable de la validation et qualité
- ◆ **Responsabilités** : Cette personne est responsable de la validation des livrables tout au long du projet. Elle effectue des tests sur le site, valide les étapes du projet, et s'assure que le site respecte les critères de qualité et les exigences définies.

### 2.7.3 VALIDATION DES LIVRABLES

- ◆ **Nom** : MILLET Alain
- ◆ **Fonction** : PDG
- ◆ **Rôle** : Valider les livrables intermédiaires et finaux du site ainsi que prendre les décisions stratégiques finales du projet.

Cette organisation permet d'assurer une gestion efficace et une communication fluide tout au long du projet. Chaque membre de l'équipe a des responsabilités bien définies, et toutes les parties prenantes sont impliquées dans les décisions importantes, garantissant ainsi une collaboration harmonieuse.

## 2.8 PLANNING PRÉVISIONNEL

Pour produire notre site de e-commerce de Cablissimo, établir un planning prévisionnel est indispensable afin d'être aligné avec les événements clés de l'entreprise

### **2.8.1 DATE DE LIVRAISON**

Notre site e-commerce sera mis en ligne le 1er septembre. Cette date a été choisie stratégiquement pour coïncider avec la rentrée scolaire, une période propice aux achats de matériel informatique et de connectique.

### **2.8.2 ÉVÈNEMENTS ET ENJEUX**

Notre date de lancement coïncide avec notre participation au Salon Micronora à Besançon, qui aura lieu en septembre 2025. Cet événement sera l'occasion de présenter notre entreprise spécialisée dans la connectique. Nous comptons profiter de cette visibilité pour rediriger les visiteurs vers notre site, renforçant ainsi notre présence en ligne et notre notoriété.

### **2.8.3 CONTENU DU SITE**

Nous avons la responsabilité de rédiger le contenu et d'organiser les informations sur le site. La rédaction des descriptions produits est déjà en cours et un planning précis a été mis en place pour garantir leur finalisation avant la mise en ligne. Afin de respecter les délais fixés, nous avons établi un planning précis, avec des séances de travail dédiées, pour garantir que tout le contenu sera prêt à temps pour la mise en ligne du site.

### **2.8.4 SAISONNALITÉ**

Notre activité connaît des pics de demande lors de la rentrée scolaire et des fêtes de fin d'année. Un lancement en septembre nous positionne idéalement pour capter ces opportunités et ajuster nos stratégies marketing avant la haute saison.

### **2.8.5 DISPONIBILITÉ DES ÉQUIPES**

Le développement du site nécessite une implication forte de l'équipe technique, du marketing et de la logistique. Un planning réaliste a été établi en tenant compte des disponibilités de chaque service afin d'assurer une mise en ligne sans retard, avec un contenu finalisé et une infrastructure optimisée pour l'expérience utilisateur.

### 3 SPÉCIFICATION GÉNÉRALES

#### 3.1 CONTENU ET ARBORESCENCE

Thèmes	Sous-Thèmes	But de la rubrique
<b>Accueil</b>	Aucun	Bouton de connexion aux comptes ou au compte administrateur.
<b>Commande</b>	Effectuer une commande. (Coté client)	Visualisation du panier du client (en haut a gauche). Visualisation des câbles avec leurs stock (en bas a droite) avec la possibilité de les filtrés (à l'aide de la fonction filtre en haut a droite).
	Gestions des commandes (Coté Admin)	Afficher l'ensemble des commandes avec leurs informations détaillées, incluant : le nom du client, la date de la commande, le nombre d'articles, le coût total et l'état de la commande.  Ajouter un bouton pour valider la commande et un autre pour afficher ses détails complets, incluant l'adresse de livraison et la quantité spécifique de chaque meuble.
<b>Compte</b>	Commandes	Les commandes du client sont présentées sous une forme simplifiée, incluant la date, le nombre d'articles, le coût total et leur état. Une option permet d'afficher plus de détails, comme la liste des articles, leurs prix unitaires et les quantités commandées.
	Coordonnées	Possibilité de voir toutes les informations clients et de pouvoir les modifier
	Liste d'envies	Visualisation de la liste d'envie du client
<b>Cable ( admin)</b>	Gestion des câbles	Présenter tous les câbles sous forme de tableau, triés par ordre croissant selon leur nom. Chaque ligne doit afficher les informations suivantes : prix, stock, avis non lus, nombre de déclinaisons et une image. Il doit également être possible de modifier les informations et de supprimer un câble.
	Gestions des types de câbles	Présenter tous les types de câbles sous forme de tableau, triés par ordre croissant

		selon leur nom. Chaque ligne doit indiquer le nombre de câbles associés et offrir la possibilité de modifier les informations ou de supprimer un type de câble.
--	--	---

## 3.2 DESIGN ET GRAPHISME

Le prestataire devra proposer une charte graphique conforme aux consignes suivantes :

- ◆ Le design doit être moderne et épuré
- ◆ La couleur principale sera le blanc
- ◆ Les couleurs associées seront : le bleu, le vert, le jaune et le rouge (notamment pour la couleur des boutons)
- ◆ Suivre les exemples ci-dessous :

### Les articles

<p><b>Cable Ethernet 10m</b>  <u>11.99 €</u></p>  <p>Ajouter 1 <input type="button" value="v"/><input type="button" value="h"/></p> <p>Stock restant : 20</p>	<p><b>Cable Ethernet 1m</b>  <u>5.49 €</u></p>  <p>Ajouter 1 <input type="button" value="v"/><input type="button" value="h"/></p> <p>Stock restant : 20</p>
--	--

Figure 1: Exemple d'affichage des produits sur le site

## Liste des articles dans mon panier

Nom	Quantité	Prix	Sous-Total	Action	
Cable USB-A 3m	1	7.99	7.99 €	-	Supprimer
Cable Ethernet 1m	1	5.49	5.49 €	-	Supprimer

Éffacer tout

Passer ma commande

Total à payer : **13.48 €**

Figure 2: Exemple d'affichage du panier sur le site

### 3.3 AUTRES ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

Nous souhaitons mettre en avant notre offre de produits de très bonne qualité, tout en restant accessibles à tous.

Nos clients valorisent notre savoir-faire ainsi que nos prix compétitifs et nous voulons que cet atout soit particulièrement mis en avant sur le site.

## 4 SPÉCIFICATIONS E-COMMERCE

### 4.1 CATALOGUE DE PRODUITS

Pour le moment, notre catalogue ne contient que 15 articles, classés par type de câbles (HDMI, USB, USB-C, ETHERNET, LIGHTNING). Nous n'excluons pas d'étendre cette gamme dans le futur pour ajouter d'autres types de câbles (VGA, DVI...) ou en ajoutant plus de produits (différentes tailles, couleurs, marques, modèles).

### 4.2 FICHE PRODUITS

Lorsque le client clique sur un produit, une fiche détaillée apparaît, voici les informations transmises au client :

*NOM DU PRODUITS*

*Prix*

*Image*

*Descriptif*

*Note moyenne des avis*

*Commentaires*

### 4.3 RECHERCHE ET NAVIGATION PRODUITS

Pour trouver un câble spécifique, les utilisateurs peuvent utiliser une barre de recherche ou en filtrant les produits par nom, par leur prix ou par type de câble avec les filtres à cocher.

### 4.4 PAGES CATÉGORIES ET LISTES PRODUITS

<p><u>Cable Ethernet 10m</u> <u>11.99 €</u></p>  <p>Ajouter 1</p> <p>Stock restant : 20</p>	<p><u>Cable Ethernet 1m</u> <u>5.49 €</u></p>  <p>Ajouter 1</p> <p>Stock restant : 20</p>	<p><u>Cable Ethernet 5m</u> <u>8.99 €</u></p>  <p>Ajouter 1</p> <p>Stock restant : 20</p>
--	--	--

Figure 3: Affichage de la liste des produits sur le site



## 4.5 TUNNEL DE CONVERSION

### 4.5.1 OBJECTIF DU TUNNEL DE CONVERSION

Le processus de conversion sur notre site de e-commerce doit être fluide, intuitif et sans obstacle, de sorte à guider l'utilisateur depuis la fiche produit jusqu'à la finalisation de l'achat.

### 4.5.2 ÉTAPES DU PROCESSUS D'ACHAT

- ◆ **Sélection du produit** : L'utilisateur arrive sur le catalogue depuis lequel il peut facilement lire les détails sur un article, choisir les options (taille, couleur, quantité) et ajouter le produit qui l'intéresse au panier.
- ◆ **Visualisation du panier** : L'utilisateur consulte son panier pour vérifier les articles sélectionnés, modifier les quantités ou supprimer des produits avant de procéder au paiement.
- ◆ **Identification / Création du compte** : L'utilisateur a le choix de se connecter à un compte existant, de créer un nouveau compte (en renseignant les informations nécessaires comme nom, adresse e-mail et mot de passe) ou de continuer en tant qu'invité sans création de compte.
- ◆ **Saisie des informations de livraison** : L'utilisateur fournit ou confirme ses informations de livraison : nom, adresse, numéro de téléphone.
- ◆ **Choix du mode de livraison** : Plusieurs options de livraison sont proposées avec des coûts et délais associés pour que l'utilisateur puisse choisir selon ses préférences.
- ◆ **Validation de commande** : Un récapitulatif de la commande est présenté pour validation finale, incluant les produits, les prix, les informations de livraison et les frais supplémentaires.
- ◆ **Paiement** : L'utilisateur est dirigé vers une page sécurisée pour entrer ses informations de paiement. Des éléments de réassurance (sceaux de sécurité, avis clients, garanties) sont présentés la confiance.
- ◆ **Confirmation d'achat** : Après le paiement, l'utilisateur reçoit une page de confirmation d'achat avec un résumé de la commande et un numéro de suivi.

- ◆ **Éléments de réassurance** : Des informations claires sur la politique de retour et de remboursement. Des badges de sécurité pour les transactions financières. Des avis clients sur les fiches produits. Une assistance clientèle facilement accessible tout au long du processus.
- ◆ **Représentation Graphique** : Un logigramme détaillé sera élaboré pour illustrer visuellement ce processus. Il comprendra chaque étape et décision clé dans le parcours d'achat pour assurer une compréhension claire et un développement optimal du tunnel de conversion.

## 4.6 MOYENS ET MODES DE PAIEMENT

Sur notre site, nous acceptons les paiements par carte bancaire (CB), virement bancaire et PayPal. Nous proposons également un mode de paiement en 3 fois sans frais, ainsi que des paiements différés et à la livraison. Actuellement, nous travaillons avec notre banque partenaire pour fournir une solution de paiement sécurisée et fiable à nos utilisateurs.

## 4.7 TRANSPORT ET LIVRAISON

Notre site Web offre une variété d'options de transport, telles que la livraison standard, express et sur rendez-vous, afin d'assurer une livraison fluide et flexible. Les utilisateurs peuvent choisir parmi ces options paramétrées dans notre outil de gestion de site pour répondre à leurs besoins. La taille du produit, le poids total de la commande et la destination finale déterminent le coût de la livraison. Pour assurer la satisfaction de nos clients, nous offrons des tarifs de livraison transparents et compétitifs.

## 4.8 GESTION DES STOCKS

Notre site sera équipé d'une fonctionnalité de gestion des stocks en temps réel pour offrir aux utilisateurs une visibilité précise sur la disponibilité des produits. En cas de rupture de stock temporaire, nous afficherons clairement cette information sur la page du produit concerné, indiquant la date estimée de réapprovisionnement si possible. Pour les produits qui ne sont plus fabriqués, nous opterons pour différentes approches en fonction de la

situation : soit nous laisserons la fiche produit avec une mention "plus disponible" ou "épuisé" pour référence historique, soit nous redirigerons les utilisateurs vers un produit équivalente ou similaire, leur offrant ainsi une alternative pertinente. Notre objectif est de garantir une expérience d'achat transparente et satisfaisante pour nos clients, même lorsque les produits ne sont pas disponibles immédiatement.

## **4.9 UTILISATION DU BACKOFFICE**

Sur notre plateforme, nous offrons à nos clients la possibilité de sauvegarder différentes adresses de facturation pour répondre à leurs besoins divers. Que ce soit pour des livraisons à domicile, au bureau, ou à une autre adresse de choix, nos utilisateurs peuvent enregistrer plusieurs adresses pour une plus grande flexibilité lors de leurs achats.

## **4.10 FONCTIONNALITÉS EMARKETING**

Sur notre plateforme, nous avons intégré une fonctionnalité de wishlist pour permettre aux utilisateurs de sauvegarder leurs articles préférés et de les organiser selon leurs préférences. Cette fonctionnalité intuitive permet aux clients de créer leur propre liste personnalisée de souhaits, où ils peuvent facilement ajouter ou supprimer des produits en un seul clic. De plus, ils ont la possibilité de réorganiser l'ordre des articles dans leur wishlist, leur permettant ainsi de prioriser leurs choix et de planifier leurs achats de manière efficace. Avec notre wishlist, nous rendons l'expérience d'achat encore plus personnalisée pour nos utilisateurs.

## **4.11 GESTION DU SITE WEB**

Pour assurer une mise à jour efficace et flexible de notre site, nous avons défini plusieurs exigences et préférences concernant les outils et processus à utiliser : Nous souhaitons être autonomes dans la gestion du contenu et de l'arborescence des menus. Nous prévoyons d'avoir des utilisateurs internes qui sauront les nouveaux produits et valideront les commandes. Notre catalogue de produits est susceptible d'évoluer régulièrement, donc nous exigeons la possibilité d'ajouter ou de supprimer des meubles aisément, ainsi que de modifier les fiches descriptives selon nos besoins. Nous aurons donc plusieurs pages facilement accessibles qui nous permettra de maintenir un contenu dynamique et pertinent pour nos utilisateurs.

## 5 LE RÔLE DU PRESTATAIRE

Le prestataire aura la charge des prestations suivantes :

- Créer un site e-commerce permettant de vendre nos câbles plus facilement et de donner à nos clients un accès simplifié à notre catalogue.
- Le site e-commerce devra être équipé de plusieurs fonctionnalités :
  - Un menu simple et intuitif reliant chaque page entre elles.
  - Une page d'accueil présentant le catalogue avec des filtres de recherche.
  - Une page dédiée à chaque produit avec des informations détaillées.
  - Une liste d'envies (wishlist) pour permettre aux clients de sauvegarder leurs produits préférés.
  - Un suivi des commandes pour permettre aux clients de suivre l'état de leurs achats.
  - Une page de gestion des coordonnées clients pour mettre à jour leurs informations personnelles.

### 5.1 LA CONCEPTION GRAPHIQUE – COMMUNICATION

#### 5.1.1 MENU PRINCIPAL

Le menu principal devra être positionné en haut de chaque page pour une navigation fluide et intuitive. Il comprendra :

- ◆ Un bouton pour accéder directement à la page d'accueil avec le catalogue complet.
- ◆ Une section pour accéder aux commandes en cours et expédiées, offrant aux clients une vue d'ensemble de leurs achats.
- ◆ Une section dédiée à la gestion des coordonnées clients, permettant de modifier les informations personnelles à tout moment.

- ◆ Un accès à la liste d'envies (wishlist) pour organiser les produits préférés.
- ◆ Un affichage des 6 derniers produits consultés pour faciliter le retour sur des articles intéressants.

### 5.1.2 PAGE D'ACCUEIL

<b>Panier</b>	<p>Afficher les articles ajoutés au panier avec les détails suivants : nom du produit, quantité, prix unitaire et prix total.</p> <p>Permettre aux clients de modifier les quantités, de supprimer des articles ou de vider entièrement le panier.</p> <p>Afficher le montant total à payer de manière claire et visible.</p>
<b>Filtres de recherche</b>	<p>Proposer des filtres pour faciliter la navigation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Filtrage par type de câble (HDMI, USB, USB-C, etc.).</li> <li>• Recherche par nom ou mot-clé.</li> <li>• Filtrage par prix (plage minimale et maximale).</li> </ul> <p>Les résultats de recherche devront s'afficher dynamiquement sur la page.</p>
<b>Catalogue des produits</b>	<p>Présenter les produits sous forme de liste ou de grille pour éviter la surcharge visuelle.</p> <p>Chaque produit devra être accompagné d'une photo, d'un nom, d'un prix et d'un bouton "Ajouter au panier".</p> <p>Intégrer un bouton "Cœur" pour ajouter des produits à la liste d'envies.</p> <p>Afficher la disponibilité en stock pour chaque produit.</p>

### 5.1.3 PAGE PRODUITS

En cliquant sur un produit, les clients devront accéder à une page détaillée comprenant :

- ◆ Le nom du produit, son prix et une photo.

- ◆ Une description détaillée du produit.
- ◆ La note moyenne des avis clients et le nombre de commentaires.
- ◆ Un système d'avis clients permettant de laisser des commentaires (limite de 5 commentaires par client par produit).
- ◆ Un bouton "Ajouter au panier" et un bouton "Ajouter à la liste d'envies".

#### 5.1.4 COMPTE CLIENT

Le site devra permettre aux clients de créer un compte en renseignant un pseudonyme, une adresse e-mail et un mot de passe.

- ◆ Les clients pourront se connecter avec leurs identifiants.
- ◆ Une fonction de réinitialisation de mot de passe devra être disponible via l'adresse e-mail.

### 5.2 DÉPÔT DE NOM DE DOMAINE

Le prestataire devra déposer le nom de domaine Cablissimo.fr auprès d'un organisme compétent au nom de notre société.

### 5.3 RÉDACTION DE CONTENU

Le prestataire devra accompagner notre équipe dans la rédaction initiale des fiches produits et des contenus clés. L'objectif est de garantir un ton, un style et une qualité de contenu alignés sur l'image de marque de Cablissimo, tout en optimisant le référencement (SEO).

### 5.4 FOURNITURES DIVERSES

Nous fournirons les éléments suivants :

- ◆ Photos des produits
- ◆ Photos de l'équipe (si nécessaire)
- ◆ Documents produits au format numérique (fiches techniques, descriptions, etc...)

## 5.5 HÉBERGEMENT

Nous optons pour un hébergement dédié afin de garantir des performances optimales et une stabilité accrue, adaptée à notre trafic élevé. Cette solution nous permettra de personnaliser notre environnement d'hébergement et de bénéficier d'un support technique avancé pour assurer le bon fonctionnement du site.

## 5.6 FORMATION

Étant donné notre niveau de connaissance limité en gestion de site web, nous souhaitons une formation simple et accessible pour notre équipe. Le prestataire devra fournir :

- ◆ Une brochure ou un guide utilisateur détaillé.
- ◆ Une session de formation en ligne ou en présentiel pour nous familiariser avec la gestion du site (ajout de produits, gestion des commandes, etc.).
- ◆ Toute autre proposition pertinente pour faciliter notre prise en main du site.

## 5.7 ASSISTANCE ET MAINTENANCE

Nous souhaitons faire évoluer notre site en continu afin d'ajouter de nouvelles fonctionnalités qui pourraient nous intéresser à l'avenir et d'apporter des modifications au design pour éviter toute monotonie. C'est pourquoi nous aimerions rester en contact avec le prestataire afin de bénéficier des mises à jour disponibles.

De plus, afin d'assurer le bon fonctionnement de l'application, nous envisageons de mettre un technicien à disposition de nos clients pour les assister en cas de problème avec le site internet.

## 5.8 ANALYSE DU TRAFIC

Pour évaluer la performance du site e-commerce, des indicateurs précis seront définis afin d'optimiser sa structuration et son suivi analytique. Le prestataire mettra en place des outils comme Google Analytics pour mesurer le trafic et l'engagement des utilisateurs, avec la possibilité d'ajouter des analyses spécifiques si nécessaire.

Les principaux indicateurs incluront l'analyse des consultations de produits, l'identification des canaux d'acquisition les plus efficaces, la performance des articles vendus et l'impact des campagnes e-mailing. Le suivi des coûts d'acquisition client permettra d'évaluer le retour sur investissement des campagnes payantes.

Des rapports réguliers, clairs et exploitables, guideront les décisions stratégiques en marketing et optimisation des ventes. Toutes les données seront traitées dans le respect des réglementations sur la protection des données personnelles.

## **5.9 SÉCURITÉ**

Le prestataire devra assurer la sécurité du site web en conformité avec les normes en vigueur et préciser les mesures mises en place pour protéger aussi bien les applications que les données hébergées. Il devra préciser les responsabilités en matière de sécurité, (prestataire, l'hébergeur, etc.). De plus, il mettra en place et configurera une solution de sauvegarde afin de garantir la protection des données et des applications installées sur le serveur.

Enfin, un suivi régulier de la sécurité sera nécessaire, avec la réalisation d'audits et de tests de vulnérabilité pour anticiper et corriger d'éventuelles failles.

## **5.10 OPTIONS**

Ce document présente les attentes et objectifs de l'entreprise, tout en laissant au prestataire la possibilité de suggérer des idées et des offres complémentaires, à condition qu'elles apportent une valeur ajoutée et contribuent à la réussite du projet.



## 6 LES LIVRABLES ATTENDUS

### 6.1 LORS DE LA PROPOSITION

- ◆ **Planning de Réalisation et Étapes de Validation :** Un calendrier détaillé des différentes phases du projet, incluant des jalons précis et des points de contrôle pour la validation des étapes clés par Cablissimo. Ce planning devra être accompagné d'une méthodologie de gestion de projet (ex : Agile, Waterfall) et d'un suivi régulier des avancements.
- ◆ **Descriptif Précis des Prestations :** Une description détaillée des services fournis, incluant la conception graphique, le développement technique, l'intégration de contenu, les tests de qualité, la mise en ligne, et la maintenance post-lancement. Ce descriptif devra également inclure les outils et technologies utilisés (ex : CMS, frameworks, langages de programmation).
- ◆ **Nom du Chef de Projet :** Identification du chef de projet désigné par le prestataire, avec une présentation de son expérience, de ses qualifications, et de ses compétences en gestion de projets web, notamment dans le domaine du e-commerce.
- ◆ **Arborescence Envisagée :** Une ébauche de l'arborescence du site web proposée, illustrant la structure et l'organisation des informations et des pages. Cette arborescence devra inclure les catégories de produits, les pages de contenu (FAQ, Contact, etc.), et les fonctionnalités spécifiques (panier, compte utilisateur, etc.).
- ◆ **Liste des Différents Intervenants sur le Projet :** Une liste de tous les membres de l'équipe du prestataire qui travailleront sur le projet, incluant leurs rôles, leurs compétences, et leurs expériences pertinentes. Cette liste devra inclure les développeurs, designers, rédacteurs, spécialistes SEO, et autres experts impliqués.
- ◆ **Contrat :** Un contrat détaillé stipulant les obligations et les droits de chacune des parties, les modalités de paiement (échancier, conditions de facturation), les conditions de révision et d'annulation, ainsi que les garanties et les supports post-lancement (période de garantie, SLA, etc.).

- ◆ Organisation pour la Conception et Réalisation : La présentation de l'organisation mise en place par le prestataire pour le bon déroulement du projet, incluant les outils de gestion de projet (ex : Jira, Trello), les méthodologies de travail (ex : Scrum, Kanban), les processus de communication avec Cablissimo, et les procédures d'assurance qualité (tests unitaires, tests d'intégration, etc.).

## 6.2 A LA RECETTE DU SITE

- ◆ Code Source Complet : L'ensemble du code source du site, incluant les commentaires explicatifs pour faciliter les éventuelles maintenances ou mises à jour. Le code devra être versionné (ex : via Git) et documenté pour une compréhension facile par une équipe technique externe.
- ◆ Documentation Technique : Une documentation technique détaillée, incluant l'architecture du site, les bibliothèques utilisées, les versions des langages de programmation, et un manuel d'installation et de configuration. Cette documentation devra également inclure les dépendances techniques et les prérequis pour le déploiement.
- ◆ Accès Administrateur : Les identifiants et mots de passe administrateurs pour accéder au backend du site, incluant les accès à tous les outils de gestion de contenu (CMS), bases de données, et autres services tiers intégrés (ex : outils de paiement, services de livraison).
- ◆ Mots de Passe et Sécurité : Une liste sécurisée de tous les mots de passe, incluant ceux des comptes d'hébergement, des bases de données, des comptes FTP, et autres services tiers intégrés. Cette liste devra être remise sous forme chiffrée et protégée.
- ◆ Protocoles de Sécurité : Les protocoles de sécurité mis en place, incluant les certificats SSL, les configurations de pare-feu, les mesures anti-DDoS, et les procédures de mise à jour régulière des logiciels pour prévenir les vulnérabilités.
- ◆ Manuel d'Utilisation : Un guide utilisateur pour l'administration quotidienne du site, incluant la gestion des produits, la modification des pages, la gestion des commandes et des clients, ainsi que les procédures de mise à jour du contenu.

- ◆ Plan de Sauvegarde : Un plan détaillé pour la sauvegarde régulière du site et des données, incluant les procédures à suivre en cas de panne ou d'attaque informatique. Ce plan devra inclure les fréquences de sauvegarde, les emplacements de stockage sécurisés, et les procédures de restauration.

## 7 CRITÈRE DE SÉLECTION DE PRESTATAIRES

Afin de sélectionner le meilleur prestataire pour la création du site de e-commerce de **Cablissimo**, nous avons défini des critères précis et fixé des échéances strictes à respecter.

- ◆ La présentation des offres retenues aura lieu le **1er mars 2025**, avec des horaires précisés ultérieurement.
- ◆ Les propositions chiffrées devront être soumises avant le **15 mars 2025** pour une première évaluation.
- ◆ Les trois sociétés les plus prometteuses seront ensuite convoquées pour une présentation détaillée et un échange sur les éventuelles questions restantes.
- ◆ Le prestataire final sera sélectionné le **22 mars 2025**.
- ◆ **La livraison du site est prévue pour le 1er septembre 2025.**

Nous évaluerons les candidatures selon les critères suivants :

- ◆ **Compréhension du Cahier des Charges**

Capacité à cerner nos besoins spécifiques et à proposer une solution alignée avec nos attentes

- ◆ **Expertise Technique et UX/UI**

Maîtrise des technologies requises, notamment en développement web et design UX/UI, pour assurer un site performant et intuitif

- ◆ **Expérience sur le Framework Choisi (Flask)**

Références et projets concrets démontrant une solide expérience avec Flask, garantissant une intégration fluide et optimisée.

- ◆ **Références et Réalisations Similaires**

Présentation de projets comparables au nôtre, accompagnée d'études de cas et de témoignages clients attestant de la qualité du travail.

◆ **Méthodologie et Gestion de Projet**

Clarté du plan de travail, organisation interne et approche agile pour assurer une collaboration efficace et un suivi rigoureux.

◆ **Qualité et Pertinence de la Proposition**

Une réponse détaillée, structurée et adaptée à nos besoins, démontrant une véritable compréhension du projet.

◆ **Respect du Budget et Rapport Qualité-Prix**

Cohérence de l'offre financière avec le budget alloué et valeur ajoutée apportée.

◆ **Respect des Délais**

Engagement du prestataire à respecter les échéances fixées et à livrer un produit final conforme au calendrier prévu.

◆ **Fiabilité et Pérennité du Prestataire**

Stabilité financière de l'entreprise et durabilité des solutions techniques proposées pour assurer un partenariat sur le long terme.

◆ **Implication et Force de Proposition**

Capacité à aller au-delà des attentes en apportant des idées innovantes et une réelle valeur ajoutée au projet.

◆ **Facilité de Collaboration et Communication**

Disponibilité, réactivité et capacité à travailler en étroite collaboration avec nos équipes.