

Université Sultan Moulay Slimane  
École Nationale des Sciences Appliquées  
-Khouribga-

Filière : Génie Informatique et Ingénierie des Données



## Cahier de charge du projet

---

Réalisé par :  
GHIZLANE HAFSI

---

Année universitaire  
2024/2025

# Table des matières

Cahier des charges fonctionnel . . . . .	2
0.1 Contexte du projet . . . . .	2
0.2 Objectifs . . . . .	2
0.3 Méthodologie de travail . . . . .	2
0.4 Technologies utilisées . . . . .	2
0.5 Fonctionnalités principales . . . . .	2
0.5.1 Gestion des appels d'offres publics . . . . .	2
0.5.2 Gestion des clients et contacts . . . . .	2
0.5.3 Gestion des opportunités . . . . .	3
0.5.4 Gestion des offres . . . . .	3
0.5.5 Gestion des contrats (deals) . . . . .	3
0.6 Fonctionnalités supplémentaires . . . . .	3
0.7 Livrables attendus . . . . .	3
0.8 Conclusion . . . . .	3

# Cahier des charges fonctionnel

**Projet :** Développement d'une solution de gestion des appels d'offres publiques  
**Entreprise :** Terragis  
**Date :** 4 juillet 2025  
**Rédactrice :** Ghizlane Hafsi

## 0.1 Contexte du projet

Dans le cadre de son activité, l'entreprise Terragis traite régulièrement des appels d'offres publics. Actuellement, la gestion de ces appels se fait de manière partiellement manuelle, ce qui peut entraîner des pertes d'informations, un manque de traçabilité et une faible visibilité sur l'avancement des opportunités. Le besoin exprimé est donc la conception et le développement d'une **plateforme web** permettant de **collecter, suivre et gérer les appels d'offres publics**, ainsi que les relations clients et les opportunités associées.

## 0.2 Objectifs

- Digitaliser le processus de gestion des appels d'offres publics
- Centraliser les informations clients, contacts, opportunités, offres et contrats
- Permettre un suivi efficace du cycle de vie d'une opportunité jusqu'au contrat
- Intégrer une composante géographique pour la localisation des projets (via PostGIS)
- Offrir une interface utilisateur intuitive pour les équipes commerciales

## 0.3 Méthodologie de travail

Le projet sera réalisé en utilisant la **méthode Agile Scrum** avec des sprints de 1 à 2 semaines, des réunions de suivi régulières et une évolution incrémentale des fonctionnalités.

## 0.4 Technologies utilisées

- **Backend :** Node.js + Express.js
- **Frontend :** React.js
- **Base de données :** PostgreSQL + PostGIS
- **Cartographie :** Leaflet.js (ou Mapbox)
- **API REST** pour les communications entre frontend et backend

## 0.5 Fonctionnalités principales

### 0.5.1 Gestion des appels d'offres publics

- Collecte des appels d'offres publics (manuelle ou semi-automatisée)
- Enregistrement des détails : titre, entité émettrice, documents, deadline, budget
- Localisation du projet via coordonnées GPS ou carte interactive

### 0.5.2 Gestion des clients et contacts

- Enregistrement des clients
- Chaque client peut avoir plusieurs contacts (nom, fonction, email, téléphone)

### 0.5.3 Gestion des opportunités

- Une opportunité est créée pour un client à partir d'un appel d'offre
- Elle contient un projet, un budget, une deadline et des documents associés
- L'opportunité peut être validée ou refusée
- Si validée, elle devient une offre

### 0.5.4 Gestion des offres

- Une offre est liée à une opportunité
- Elle peut avoir 3 états : en cours, gagnée, perdue
- Ajout de tâches associées à une offre

### 0.5.5 Gestion des contrats (deals)

- Si l'offre est gagnée, un contrat est créé automatiquement
- Le contrat contient les informations finales : client, projet, montant, date, tâches, etc.

## 0.6 Fonctionnalités supplémentaires

- Système de notifications (deadlines, validations, modifications)
- Tableau de bord avec statistiques : taux de réussite, nombre d'opportunités par mois...
- Historique des actions (traçabilité)
- Multi-utilisateurs avec rôles (admin, commercial, viewer)
- Recherche géographique (opportunités par zone)

## 0.7 Livrables attendus

- Code source (frontend + backend)
- Base de données PostgreSQL avec extension PostGIS
- Documentation technique
- Manuel utilisateur
- Cahier de tests + rapport de validation

## 0.8 Conclusion

Ce projet vise à offrir à l'entreprise TerraGIS une solution informatique robuste et moderne pour la gestion des appels d'offres publiques, tout en y intégrant la gestion client et le suivi des opportunités commerciales. L'approche proposée permet d'assurer une meilleure organisation, un gain de temps et une vision stratégique des activités commerciales liées aux AO.