



## **Dossier consultation entreprise:.**

GUILHAMASSÉ Quentin  
LAHITTE Mathis  
MARCHANT Adriel  
MAZEAU Antoine  
QUINVEROS Jordan

# **Présentation de l'entreprise**

Logo:



Nom : Blue Gym

Activité : Vente de matériel divers de musculation

Histoire : Boutique Locale Toulousaine, créée 2008 par 2 amis passionnés de musculation voulant partager leur sport

Dirigeant : 4 membres (2 co-créateurs + 2 employés)

CA : 800 000€ 2019 \ 900 000€ 2020 \ 1.5 Million€ 2021

## **Problématique**

idées :

- Augmentation demande client dû au confinement et à ses répercussion (travail à la maison / sport à la maison / ... )
- Site web "vitrine" obsolète
- Souhaite aussi s'agrandir au niveau national
- gestion du stock en fonction des achats sur internet

Le confinement a permis de fortement démocratiser les activités chez soi notamment le sport à la maison. De ce fait, notre entreprise a reçu de nombreux appels grâce au site vitrine existant obsolète et nous avons donc décidé de développer notre entreprise au niveau national. Cette idée de développement s'est confirmée par la suite, notre chiffre d'affaires n'a fait que évoluer depuis le début du confinement. Et, Blue Gym ne possédant qu'une boutique physique à Toulouse, un site de E-commerce semblait donc adéquat.

La crise du covid a donc été une menace comme une opportunité pour nous. Une menace car nous avons donc eu une baisse des ventes à cette période (premier confinement) dû à la fermeture de la boutique physique (qui était la seule source de revenu). Et une opportunité car nous comptons utiliser l'essor du sport à la maison comme une aide au lancement de notre projet d'e-commerce.

La finalité du futur site serait donc de gagner en visibilité pour pouvoir vendre plus de produit et donc de répondre à la demande grandissante exponentiellement du marché du sport à la maison. Ce site aura pour but de développer notre entreprise dans toute la France et dans les futurs années, en fonction de l'évolution du projet, de l'ouverture de nouvelle boutique physique en France.

Notre site s'adresse à un public très large : le sport étant une activité intemporelle, il peut être réalisé par n'importe qui. Nous avons donc pour but d'aider les personnes voulant se relancer dans le sport ou encore d'accompagner les sportifs amateur ou aguerri n'ayant plus le temps d'aller pratiquer une activité physique hors de leur domicile.

## **Critères de sélections**

- Coût de la maintenance
- Echéance
- Respect des chartes de sécurité
- Qualité des produits
- Exemple d'ancien projet
- Coût de production
- Provenance du produit
- Apparence des produits
- Respect des critères d'ergonomie

<b>Candidat 1:</b>	<b>Candidat 2:</b>	<b>Candidat 3:</b>
--------------------	--------------------	--------------------

<b>Critères</b>	<b>Poids</b>	<b>Eval</b>	<b>Eval pondérée</b>	<b>Eval</b>	<b>Eval pondérée</b>	<b>Eval</b>	<b>Eval pondérée</b>
<b>Coût</b>							
Coût de la maintenance	3						
Coût de production	4						
<b>Capacité du prestataire</b>							
Chiffre d'affaire	2						
Effectif mis en oeuvre pour le projet	2						
Prestations similaires	4						
Réactivité	2						
Respect de l'échéance du projet	3						
<b>Respect des principes recherchés</b>							
Respect des chartes de sécurité	4						
Respect des critères d'ergonomie	3						
Respect des attentes environnementales	2						

Respect des fonctionnalités attendues	4						
---------------------------------------	---	--	--	--	--	--	--

<b>Total</b>	<b>Candidat 1:</b>	<b>Candidat 2:</b>
--------------	--------------------	--------------------

## **Répartitions des rôles**

<b><u>MOA</u></b>	<b><u>MOE</u></b>
Création d'un appel d'offre Création d'un cahier des charges, plus dossier de consultation des entreprises	Entreprise qui répond à l'appel d'offre, elle va réaliser le projet

## **Échéances du projet**

<b>Date limite de réception de l'offre</b>	29/11 11h
<b>Date de prise de décision</b>	29/11 12h30
<b>Date de la commande</b>	21/11 17h
<b>Date de livraison finale</b>	27/01 20h