

CAHIER DES CHARGES

Plateforme E-commerce Mode & Layette Enfant

1. CONTEXTE ET PRÉSENTATION DU PROJET

1.1 Contexte général

Le marché de la mode et de la layette pour enfants au Cameroun connaît une croissance significative avec l'émergence du commerce électronique. Les consommateurs camerounais, particulièrement à Yaoundé, recherchent des solutions d'achat en ligne pratiques et sécurisées pour les produits textiles et accessoires.

1.2 Présentation de l'entreprise

Nom de l'entreprise : *BabyChic Cameroun* (proposition) **Slogan :** *"Mode & Tendance pour toute la famille"* **Localisation :** Quartier Emana, Yaoundé, Cameroun **Secteur d'activité :** Commerce de détail - Mode et accessoires

1.3 Vision du projet

Développer une plateforme e-commerce moderne et fluide permettant la commercialisation de produits de mode (layette enfant 0-10 ans, vêtements femmes, chaussures, sacs scolaires) avec un service de livraison intégré sur Yaoundé.

2. JUSTIFICATION DU PROJET

2.1 Opportunités de marché

- **Croissance du e-commerce :** +35% par an au Cameroun
- **Pénétration mobile :** 85% de la population yaoundaise possède un smartphone
- **Demande croissante :** Marché de la mode enfantine estimé à 2.5 milliards FCFA
- **Gap technologique :** Peu de plateformes locales spécialisées dans la mode enfantine

2.2 Avantages concurrentiels

- Spécialisation mode enfantine et féminine
- Localisation stratégique (Emana)
- Interface utilisateur optimisée mobile-first

- Paiements mobiles intégrés (Orange Money, MTN Mobile Money via CamPay)
-

3. ÉTUDE DU SYSTÈME EXISTANT

3.1 Analyse concurrentielle

Concurrents identifiés :

- Jumia Cameroun (généraliste)
- Boutiques physiques traditionnelles
- Vendeurs sur réseaux sociaux

Limites identifiées :

- Manque de spécialisation mode enfantine
- Interface peu adaptée aux mobiles
- Processus de commande complexe
- Service client limité

3.2 Besoins utilisateurs non satisfaits

- Catalogue spécialisé layette/mode féminine
 - Navigation intuitive sur mobile
 - Paiement mobile simplifié
 - Service de livraison rapide local
-

4. SOLUTION PROPOSÉE

4.1 MVP (Minimum Viable Product) - Version 1.0

4.1.1 Fonctionnalités principales

Pour les clients (sans authentification) :

- Consultation du catalogue produits
- Recherche et filtrage avancé
- Panier d'achat
- Commande avec informations de livraison

- Suivi de commande basique

Pour l'administrateur (avec authentification) :

- Tableau de bord de gestion
- Gestion du catalogue (CRUD produits)
- Gestion des commandes
- Gestion des stocks
- Rapports de vente
- Gestion du contenu entreprise

4.1.2 Catalogue produits

- **Layette enfant** : 0-10 ans (bodies, pyjamas, robes, pantalons)
- **Mode féminine** : robes, tops, pantalons, jupes
- **Accessoires** : chaussures, sacs scolaires, bijoux
- **Catégorisation** : par âge, genre, type, occasion

4.2 Architecture technique

4.2.1 Frontend

- **Framework** : ReactJS + Vite
- **Styling** : CSS moderne avec animations fluides
- **PWA** : Progressive Web App pour installation mobile
- **Mobile** : Génération APK via Capacitor
- **Hébergement** : Netlify

4.2.2 Backend

- **Framework** : Express.js (Node.js)
- **Base de données** : PostgreSQL
- **API** : RESTful API
- **Hébergement** : Render.com

4.2.3 Paiements

- **Intégration** : CamPay Services
- **Méthodes** : Orange Money, MTN Mobile Money

- **Sécurité** : Chiffrement des transactions
-

5. MODÉLISATION UML

5.1 Diagramme de cas d'usage

Acteurs : Client, Administrateur

Cas d'usage Client :

- Consulter catalogue
- Rechercher produits
- Ajouter au panier
- Passer commande
- Effectuer paiement mobile

Cas d'usage Administrateur :

- Se connecter
- Gérer produits
- Gérer commandes
- Consulter statistiques
- Gérer contenu site

5.2 Diagramme de classes principal

Classes principales :

- User (Admin)
- Product (nom, description, prix, stock, images)
- Category (nom, description)
- Order (référence, statut, total, adresse_livraison)
- OrderItem (quantité, prix_unitaire)
- Payment (référence, méthode, statut)

5.3 Diagramme d'activité - Processus de commande

1. Sélection produits → Ajout panier
 2. Validation panier → Saisie informations livraison
 3. Choix paiement mobile → Redirection CamPay
 4. Confirmation paiement → Génération commande
 5. Notification admin → Préparation livraison
-

6. PLANIFICATION AGILE

6.1 Sprint 1 (2 semaines) - Foundation

- Configuration environnement technique
- Architecture base backend/frontend
- Authentification administrateur
- Interface de base

6.2 Sprint 2 (2 semaines) - Catalogue

- Gestion produits (CRUD)
- Interface catalogue client
- Système de recherche et filtres
- Responsive design mobile

6.3 Sprint 3 (2 semaines) - Commerce

- Système de panier
- Processus de commande
- Intégration CamPay
- Tests paiements

6.4 Sprint 4 (2 semaines) - Finalisation MVP

- Gestion des commandes admin
- Optimisations performance
- PWA et génération APK
- Tests utilisateurs

6.5 User Stories prioritaires

En tant que client, je veux consulter les produits pour enfants

En tant que client, je veux filtrer par âge et genre

En tant que client, je veux payer avec Orange Money

En tant qu'admin, je veux ajouter des produits facilement

En tant qu'admin, je veux suivre les commandes en temps réel

7. SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES

7.1 Exigences de performance

- **Temps de chargement** : < 3 secondes
- **Poids application** : < 5MB
- **Fluidité animations** : 60fps
- **Compatibilité** : Chrome 90+, Safari 14+, Firefox 88+

7.2 Sécurité

- Authentification JWT pour admin
- Validation côté serveur
- Protection CORS
- Chiffrement données sensibles
- Audit logs des actions admin

7.3 Responsive Design

- **Mobile First** : Optimisation prioritaire mobile
 - **Breakpoints** : 320px, 768px, 1024px, 1440px
 - **Touch-friendly** : Boutons min 44px
 - **Offline** : Cache pour consultation hors ligne
-

8. INNOVATIONS DU PROJET

8.1 Innovations techniques

- **PWA avancée** : Installation native mobile sans store
- **Micro-animations** : Interface ultra-fluide et moderne
- **Cache intelligent** : Chargement instantané des catalogues fréquents
- **Paiement one-click** : Intégration CamPay optimisée

8.2 Innovations business

- **Spécialisation locale** : Focus mode enfantine camerounaise
- **Livraison géolocalisée** : Optimisation quartier Emana
- **Interface no-login** : Expérience client simplifiée

- **Admin centralisé** : Gestion interne flexible
-

9. STRATÉGIE DE MONÉTISATION

9.1 Phase 1 - MVP (Mois 1-6)

Modèle : Vente directe avec marges

- **Marge produits** : 40-60% selon catégorie
- **Frais livraison** : 1,000-2,500 FCFA selon zone
- **Objectif CA** : 2M FCFA/mois

9.2 Phase 2 - Expansion (Mois 6-12)

- **Marketplace** : Commission 15% vendeurs tiers
- **Abonnement premium** : Livraison gratuite
- **Publicité** : Mise en avant produits
- **Objectif CA** : 5M FCFA/mois

9.3 Projections financières

Investissement initial : 2M FCFA

Coûts mensuels : 300k FCFA (hosting, marketing, livraison)

Point mort : Mois 4

ROI prévu : 200% an 1

10. PLANNING ET LIVRABLES

10.1 Phases de développement

Phase 1 : Développement MVP (8 semaines) **Phase 2** : Tests et optimisations (2 semaines) **Phase 3** : Déploiement et formation (1 semaine) **Phase 4** : Support post-lancement (ongoing)

10.2 Livrables

- Code source complet (GitHub)
- Documentation technique
- Guide administrateur
- Formation utilisateur

- Plan maintenance

10.3 Critères d'acceptation MVP

- ✓ Interface responsive tous appareils
 - ✓ Catalogue 50+ produits fonctionnel
 - ✓ Processus commande complet
 - ✓ Paiement CamPay opérationnel
 - ✓ PWA installable
 - ✓ Performance < 3s chargement
 - ✓ Tests utilisateurs validés
-

11. RISQUES ET MITIGATION

11.1 Risques techniques

Risque : Performance mobile insuffisante **Mitigation** : Tests continus, optimisation images, lazy loading

Risque : Intégration CamPay complexe **Mitigation** : POC early, documentation API, support technique

11.2 Risques business

Risque : Adoption utilisateur lente **Mitigation** : Marketing digital, offres lancement, UX optimisée

Risque : Concurrence établie **Mitigation** : Différenciation produit, service client excellence

12. CONCLUSION

Ce cahier des charges définit une plateforme e-commerce moderne, légère et spécialisée pour le marché camerounais de la mode enfantine et féminine. L'approche MVP permet un lancement rapide avec les fonctionnalités essentielles, tout en préparant une évolution vers une marketplace plus complexe.

Prochaines étapes :

1. Validation cahier des charges
 2. Setup équipe développement
 3. Kick-off Sprint 1
 4. Suivi hebdomadaire Agile
-

