**Cahier des charges**

**Afin de rédiger ce cahier des charges nous nous sommes basés sur le principe de GRP ( Génération de la valeur, Rémunération de la valeur et Partage de la valeur) qui est très utilisé dans la création de projet.**

**GRP**

**GENERATION DE LA VALEUR**

Les porteurs :

Nous sommes trois étudiants en 4ème année à l’ESME Sudria. Nous n’avons pas d’expériences particulières dans le domaine de la création de start-up, nous nous basons uniquement sur des observations et les conseils que nous ont apportés nos proches et le professionnel Monsieur Joel SAINGRE.

Nos qualités sont la motivation, la rigueur et notre créativité abondante. Nous savons être à l’écoute de chacun pour avancer tous ensemble. Nous savons également nous remettre en question, cela est nécessaire dans la création d’entreprise. De plus nous sommes tous les trois très complémentaires.

Nous avons plusieurs compétences indispensables pour le développement de notre projet. Nous sommes aptes à modéliser une base de donnée, à développer une application smartphone et un site web ainsi que leur interface graphique. Nous savons comment rendre cette dernière agréable, intuitive et design pour proposer une expérience utilisateur optimale.

Proposition de valeur :

Notre idée d’affaire est de créer une application smartphone/tablette d’aide aux courses alimentaires dans les grandes surfaces. Via cette application nous proposons à l’utilisateur une liste de courses associé à des repas (recettes) simples et rapides à exécuter et cela en fonction de son budget, du nombre de repas et du nombre de personnes. L’utilisateur peut aussi préciser son régime alimentaire s’il en a un comme par exemple les allergies à certains produits, les restrictions religieuses ou bien simplement ceux qui désirent se nourrir sainement, de façon équilibrée. L’utilisateur doit quand même avoir la démarche d’aller faire ses courses en magasin, nous ne faisons que le conseiller sur la manière de faire ses courses. Cependant, un système d’abonnement mensuel pourra permettre à l’utilisateur de se faire livrer ses courses. Le fonctionnement est donc le suivant : l’utilisateur rempli les différents paramètres cités précédemment, l’application lui propose un certain nombre de plat avec une liste de course. S’il le souhaite il peut swiper vers la gauche un repas qui ne lui convient pas. Sinon il peut swiper vers la droite et ainsi obtenir les ingrédients nécessaires à la réalisation de ce plat. Une fois à la caisse il donne sa carte de fidélité afin de valider la liste de courses et obtenir des récompenses comme des réductions lors de leur prochain passage en caisse. Une personne ne sachant pas cuisiner aura la possibilité de visionner des vidéos de 30 sec/1min permettant de réaliser le plat nécessaire de façon simple et efficace. De plus, nous récoltons des données sur chaque utilisateur en fonction de leurs préférences et leur budget.

Nous avons eu cette idée sur nos observations et nos expériences personnelles. On s’est rendu compte qu’il n’était pas évident de faire ses courses lorsque l’on a un budget serré mais aussi que la plupart des gens mangent régulièrement les mêmes plats par manque d’idées, par soucis de temps ou par un manque de savoir-faire. On a également observé qu’un mouvement de nutrition saine ou dit « healthy » était en vogue, c’est pourquoi on a allié tout cela dans une même application.

Dans notre projet nous différentions les utilisateurs des clients. Nos utilisateurs seront tous les gens qui font leurs courses en magasin et qui sont équipés d’un smartphone. Ce sera aussi ceux qui souhaitent avoir une meilleure gestion et vision de leur budget attribué aux courses ainsi que les gens désireux de varier leur alimentation. Nos clients seront les prestataires de base de données des caisses enregistreuses des magasins à qui nous proposons d’affiner les différents profils de leur clientèle pour qu’ils puissent ajuster le couponing au mieux, pouvoir écouler les produits les produits en stock, mettre en avant leurs promotions etc… Ce sera également les magasins à qui nous proposons des placements produit dans les listes de courses pour les promouvoir. Enfin nous pensons travailler aussi pour des grandes marques en leur faisant des publicités sur notre application avec des bandeaux publicitaire et aussi dans nos vidéos explicatives de chaque plat.

Fabrication de la valeur :

Les ressources nécessaires au projet sont :

* Des équipements technologiques qui sont des smartphones, des ordinateurs, des hébergeurs et des serveurs pour stocker nos données collectées.
* Un cuisinier et un nutritionniste pour élaborer les quelques 150 repas ajustés à différents budget et régimes alimentaires
* De la nourriture pour pouvoir créer les plats
* Une caméra pour filmer les recettes
* Les bases de données des magasins pour avoir les référencements produits
* 2 développeurs
* Un designer d’interface pour l’application
* Un commercial pour le marketing et la communication

Nous connaissons personnellement des cuisiniers et nutritionniste permettant d’effectuer la réalisation de ces plats. Pour ce qui est des hébergeurs et serveurs nous sous traitons avec des entreprises spécialisées. Pour ce qui est du reste, à nous trois nous réunissons les ressources manquantes.

Le cuisinier et le diététicien élaborent ensemble les 300 recettes pour assurer des plats simples, équilibré et rapide à faire. Le cuisinier a ensuite pour rôle de réaliser les plats devant une caméra.

**REMUNERATION DE LA VALEUR**

Source de revenu :

Nous ne faisons pas payer les utilisateurs pour l’usage de notre application puisque nous là proposons gratuitement sur l’Appstore et le Playstore.

* Nous vendons des licences de notre application aux prestataires de base de données de caisse (une par adresse physique).
* Nous proposons des placements produits dans les listes de courses aux magasins
* Nous proposons aux grandes marques des bandeaux publicitaires dans l’application.
* Un système d’abonnement mensuel sera proposé à tous les utilisateurs incluant des avantages permettant de réaliser de se faire livrer les courses directement chez eux.
* Des « achat in-app » seront également proposé à l’utilisateur afin d’obtenir plus d’expérience plus rapidement, une quantité de « like » plus important etc...

Nous tenons également à porter votre attention que notre idée de projet a été présenter à des investisseurs français basé à San Francisco souhaitant réellement voir un prototype de notre application afin de nous donner des fonds nécessaires au bon fonctionnement de notre application (conversation audio enregistré).

Volume des revenues :

Il faut bien prendre en considération toutes les sources de revenus. La diversité de ces dernières complique l’estimation du volume total, cependant toutes les sources de revenus autres que les licences ne représenteront qu’une faible part du volume des revenues, ce qui est normal étant donné la corrélation entre le nombre d’utilisateur et toutes les retombées financières issues de la publicité en général.

Il nous a semblé raisonnable de considérer nos revenues de cette manière-là afin de ne pas les surévaluer, en tout cas pour le lancement de notre projet.

Performances :

La manière que nous avons d’aborder la question financière nous a permis de développer l’idée suivante :

* Dans un premier temps la majorité des revenues seront assurés par les licences et les contrats avec les prestataires de caisse
* Au fur et à mesure du temps, le nombre d’utilisateur devant être croissant, nous pourrons considérer l’ensemble des revenus publicitaires comme étant presque fixes (il sera possible d’établir un revenu prévisionnel mensuel et ce quelques mois à l’avance).
* La part des revenus publicitaires augmentera.
* En développant notre popularité auprès des utilisateurs il sera possible de s’ouvrir à de nouveaux modes de revenus et ce surtout avec les marques.
* Notre partie communautaire sera non négligeable et augmentera nos ventes de « micro-paiement »

En conclusion notre mode de rémunération sera bilatéral et apparait comme solide et fiable d’un côté par sa diversité, et de l’autre par sa capacité à évoluer dans le temps de manière exponentielle alors que nos coûts devraient adopter une évolution relativement linéaire.

**PARTAGE DE LA VALEUR**

Parties prenantes :

Nous allons travailler avec 3 parties prenantes. Les prestataires de base de données, les magasins distributeurs et les marques alimentaires. Les attentes sont propres à chaque partie. Pour les prestataires de base de données nous leur offrons une meilleure compréhension du marché et des profils clients, ce qui leur permettra d’ajuster le couponing en fonction des lieux de ventes et des clients. Pour les magasins distributeurs nous apportons à leurs clients un service non négligeable et un placement produit au travers des listes de courses. Nous pourrons donc gonfler leur chiffre d’affaire en orientant leurs clients sur des produits plus intéressant à la vente, plus rentables, ou simplement les aider à vendre des produits qui ne le sont pas suffisamment. Ensuite nous proposons aux marques d‘apparaitre dans nos vidéos explicatives ainsi que dans des bandeaux publicitaires. Les parties prenantes nous apportent les ressources nécessaires au développement de notre projet. Les prestataires de bases de données nous communiquent tous les référencements produits et les enseignes nous permettent d’orchestrer notre communication et notre marketing au sein de leur magasin. Les parties prenantes ont tous pouvoirs sur nous à notre lancement. C’est eux qui vont nous permettre de croitre.

Concernant l’aspect communautaire, de nombreux youtubeurs, bloggeurs réalisant eux-mêmes leur plat et les partageant à des milliers de personnes seront des aides non négligeables pour faire connaître l’application à de nombreux utilisateurs.

Conventions :

Nous sommes dans la création d’entreprise. Nous avons choisi le statut de SARL et nous sommes tous les 3 actionnaires à 33%. Notre capital de départ est de 20000 euros, soit 5000 euros d’apport chacun à raison de 10 euros l’action. Nous possédons donc chacun 500 actions.

Ecosystème :

Nos concurrents sont toutes les entreprises qui proposent des paniers repas en livraison à domicile ou bien les applications, sites web qui proposent des idées de repas, de listes de courses. Les tendances économiques jouent en notre faveur puisque de nos jours bien se nourrir a un prix non négligeable. Il y a aussi une tendance à se nourrir sainement, et c’est ce sur quoi nous nous posons.

De plus nous avons n’avons pas de concurrent dominant ce marché (comme whatts app, messenger, snapchat etc… dans leur domaine respectif) ce qui fait que nous possédons un créneau qui nous donne une grosse opportunité de fonctionner.

Ce rapport a été rédiger par HOUHOU Ramzi, DERAY Thomas, OZANNE Thomas. Toutes les idées indiquées sont la propriété intellectuelle de nous 3. Ce rapport sera transmis à Monsieur TOUSEAU et à Madame DE VAUX-BIDON.

REMARQUE A ENLEVER AVANT DE DONNER LE RAPPORT :

* J’ai parlé que des grandes surfaces pour le cahier des charges, j’ai pas parler de plus petit commerces pour l’instant
* Je met une phrase comme sa ? « Une fois à la caisse l’utilisateur doit faire biper son smartphone grâce à sa carte de fidélité par le caissier pour faire valider la liste de courses et ainsi obtenir des récompenses  (réduction de 10€ pour le prochain achat ………)