

Compte rendu : stage 1

L'entreprise a mis en place une solution de paiement ultra-rapide entre les clients et les marchands. Concrètement, il s'agit de virements instantanés qui permettent de transférer de l'argent directement depuis votre compte vers celui du marchand, sans avoir besoin de noter l'IBAN du compte bancaire du marchand, un peu comme le fait Paylib. L'un des avantages majeurs de ce système est l'absence de plafond de paiement, offrant ainsi une grande flexibilité. Cette solution est particulièrement destinée aux secteurs du luxe, du voyage et du high gaming, où les transactions peuvent souvent atteindre des montants élevés. Grâce à ce service, les clients peuvent effectuer leurs paiements de manière simple, rapide et sécurisée, ce qui améliore leur expérience d'achat et facilite les transactions importantes.

L'entreprise a décidé de créer un tableau de bord pour ne plus avoir à calculer manuellement toutes les transactions de chaque client dans Excel. Nous voulions automatiser ce processus afin que les marchands puissent, dès qu'ils se connectent à leur espace client, voir tous les détails sans avoir besoin de nous contacter.

Pour cela, nous avons compris qu'il nous fallait trois types de comptes : un compte administrateur, un compte marchand, et un compte client. Le compte administrateur permet de gérer et de superviser l'ensemble du système, le compte marchand permet aux commerçants de suivre leurs transactions, leurs ventes, et leurs performances en temps réel, tandis que le compte client offre aux utilisateurs la possibilité de consulter leurs paiements et leur historique d'achats.

En mettant en place cette solution, nous voulons offrir une interface conviviale et complète, où chaque utilisateur peut trouver facilement les informations dont il a besoin. Cela va non seulement simplifier la gestion des transactions, mais aussi améliorer l'expérience de tous les utilisateurs en leur fournissant des données claires et accessibles en un clin d'œil. Cette automatisation va nous permettre de gagner du temps et de réduire les erreurs liées aux manipulations manuelles, tout en offrant un service de meilleure qualité à nos clients et marchands.

De notre côté, nous avons commencé par essayer de comprendre ce qu'un marchand veut voir sur un tableau de bord. Nous avons pris le temps d'analyser les besoins, le design, et toutes les informations qu'il serait utile d'afficher. Ensuite, nous avons rédigé un cahier des charges très détaillé, en prenant soin d'inclure chaque petit détail important. Ce document nous a permis d'avoir une vision claire et précise de ce que nous voulions créer.

BESOIN DU MARCHAND

Un marchand souhaitant travailler avec une entreprise qui propose des moyens de paiement aurait besoin de poser plusieurs questions pour s'assurer que les services répondent à ses besoins spécifiques. Voici une liste de questions importantes à considérer :

1. Types de Paiements Acceptés :

- Quels types de paiements acceptez-vous (cartes de crédit, cartes de débit, virements bancaires, portefeuilles électroniques, etc.) ?
- Acceptez-vous les paiements internationaux et dans quelles devises ?

2. Frais et Commissions :

- Quels sont les frais de transaction pour chaque type de paiement ?
- Y a-t-il des frais mensuels ou annuels pour l'utilisation du service ?
- Y a-t-il des frais supplémentaires pour les transactions internationales ou les conversions de devises ?

3. Intégration et Compatibilité :

- Comment le système de paiement s'intègre-t-il avec mon site web ou mon système de point de vente (POS) ?
- Fournissez-vous une API ou des plugins pour les principales plateformes de commerce en ligne (comme Shopify, WooCommerce, Magento, etc.) ?

4. Sécurité :

- Quelles mesures de sécurité avez-vous mises en place pour protéger les données de paiement ?
- Êtes-vous conforme aux normes PCI-DSS ?
- Offrez-vous une protection contre la fraude et des outils de gestion des risques ?

5. Service Client et Support Technique :

- Quel type de support client offrez-vous (24/7, par téléphone, email, chat en direct) ?
- Y a-t-il une assistance dédiée pour les questions techniques et les problèmes de paiement ?

6. Délai de Versement des Fonds :

- Combien de temps faut-il pour que les fonds soient transférés sur mon compte après une transaction ?
- Y a-t-il des options pour accélérer les versements ?

7. Contrats et Engagements :

- Y a-t-il un contrat à long terme ou des périodes d'engagement minimum ?
- Quels sont les termes et conditions pour mettre fin au service ?

8. Expérience Utilisateur :

- Le processus de paiement est-il optimisé pour les appareils mobiles ?
- Offrez-vous des options de personnalisation pour l'apparence du module de paiement afin qu'il corresponde à ma marque ?

9. Rapports et Analytics :

- Quels types de rapports et d'outils d'analyse fournissez-vous ?
- Puis-je accéder à des rapports en temps réel et des historiques de transactions détaillés ?

10. Réputation et Fiabilité :

- Pouvez-vous fournir des références ou des témoignages de clients actuels ?
- Quelle est votre réputation en termes de fiabilité et de temps de disponibilité (uptime) ?

Ces questions permettront au marchand de mieux comprendre les services offerts par l'entreprise de moyens de paiement et de s'assurer qu'ils correspondent à ses besoins opérationnels et financiers.

LE DASHBOARD

Un tableau de bord (dashboard) de paiement pour un marchand devrait fournir des informations et des outils permettant de gérer efficacement les transactions, surveiller les performances financières et analyser les comportements des clients. Voici les principales informations et fonctionnalités qui devraient être incluses dans un tableau de bord de paiement :

Informations Financières et Transactionnelles :

1. **Résumé des Transactions :**
 - Nombre total de transactions
 - Volume total des ventes
 - Montant moyen par transaction
2. **Détail des Transactions :**
 - Liste des transactions avec détails (date, montant, mode de paiement, statut)
 - Possibilité de filtrer par date, type de paiement, statut, etc.
3. **Revenus par Période :**
 - Revenus par jour, semaine, mois, année
 - Comparaison avec les périodes précédentes

Analyse et Rapports :

4. **Analyse des Ventes :**
 - Répartition des ventes par produit ou catégorie de produit
 - Analyse des ventes par canal (en ligne, en magasin, etc.)
 - Identification des produits les plus vendus
5. **Performance des Moyens de Paiement :**
 - Répartition des transactions par type de paiement (cartes, portefeuilles électroniques, etc.)
 - Taux de succès et échecs des transactions par type de paiement
 - Frais de transaction par type de paiement
6. **Analyse des Clients :**
 - Informations démographiques sur les clients
 - Comportements d'achat et tendances
 - Fidélité et récurrence des clients

Gestion des Risques et Sécurité :

7. **Alertes et Notifications :**
 - Alertes en cas d'activité suspecte ou de tentatives de fraude
 - Notifications pour les transactions importantes ou exceptions
8. **Outils de Prévention de la Fraude :**
 - Rapports sur les transactions potentiellement frauduleuses
 - Historique des fraudes détectées et des actions prises

Opérations et Support :

9. Gestion des Remboursements et Litiges :

- Suivi des remboursements et des litiges en cours
- Historique des remboursements effectués

10. Support Client :

- Accès direct aux ressources de support et aux contacts
- Documentation et guides d'utilisation

Personnalisation et Paramétrage :

11. Personnalisation du Tableau de Bord :

- Options pour personnaliser l'apparence et la disposition du tableau de bord
- Possibilité de créer des vues et des rapports personnalisés

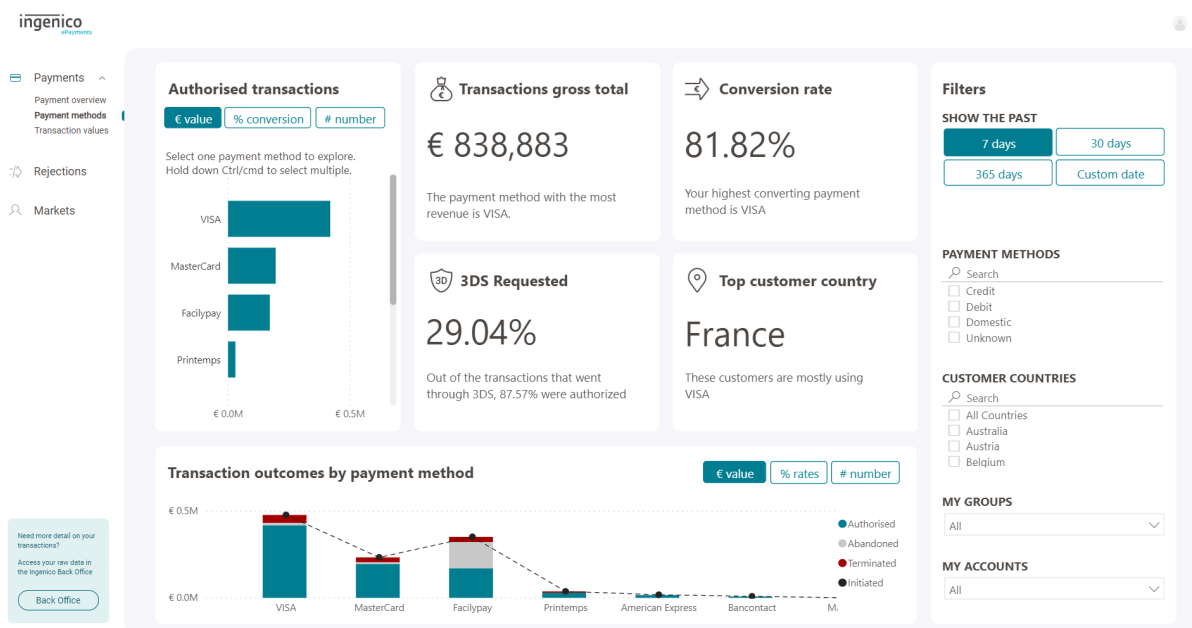
12. Paramètres de Paiement :

- Gestion des préférences de paiement (méthodes acceptées, devises, etc.)
- Configuration des taux de taxe et des frais supplémentaires

Intégration et Extensions :

13. Intégrations :

- Connexion avec d'autres outils de gestion (ERP, CRM, logiciels de comptabilité)
- Extensions pour ajouter des fonctionnalités supplémentaires (programmes de fidélité, promotions, etc.)



Une fois ce cahier des charges finalisé, nous l'avons présenté à un prestataire spécialisé pour discuter de la mise en œuvre du projet. Nous avons pu échanger avec lui sur nos attentes, les fonctionnalités souhaitées, et la meilleure manière de les intégrer. Ce processus nous a permis d'assurer que le tableau de bord répondrait parfaitement aux besoins des marchands, en offrant une interface conviviale et riche en informations utiles pour gérer leurs transactions et leurs performances.

Nous avons collaboré à plusieurs reprises avec nos prestataires tout au long du processus

En plus de cela, mon tuteur m'a également confié la tâche de créer un site vitrine. Il m'a proposé un modèle de site web existant comme point de départ et m'a demandé de personnaliser ce modèle selon nos besoins spécifiques. J'ai ainsi pris en charge la modification et l'adaptation du modèle initial pour qu'il corresponde parfaitement à nos attentes et à l'image que nous souhaitons projeter. Ce projet de création de site vitrine a été une opportunité pour moi d'appliquer mes compétences en conception web et en développement.

Voici quelque image du code :



