



Le cahier des charges pour votre projet e-commerce

Un PDF interactif complet pour
penser votre projet web dans sa
globalité

Version 2022

Préambule

Pour tous projets, il est important de poser le cadre de celui-ci en se posant les bonnes questions. Ainsi, vous éviterez d'omettre des éléments importants qui pourraient venir perturber votre préparation et bouleverser a posteriori votre projet. Les projets digitaux ne font pas exception à la règle.

Le cahier des charges va tenir ce rôle, celui de structurer votre projet et sa préparation. Il permet de mettre à plat vos idées, d'identifier les besoins, les objectifs, les contraintes, les fonctionnalités attendues, les délais et votre budget. Il est donc utile pour vous, porteur du projet, pour développer et affiner votre réflexion sur votre projet. Mais il est également utile pour les différentes personnes qui vont travailler avec vous sur votre projet. Vos interlocuteurs seront aidés grâce à ce document pour mieux vous comprendre et cerner les attentes de votre projet. Ils pourront ensuite mieux vous conseiller sur votre projet.

Pour faire court, plus votre cahier des charges sera complet et fourni en

information, plus vos interlocuteurs cerneront votre projet et vous proposeront des solutions adaptées.

C'est pourquoi, nous vous avons concocté un document vous permettant de renseigner tous les éléments importants de votre projet de site internet e-commerce sous la forme d'un cahier des charges. Vous trouverez parfois des liens vers des ressources externes afin vous en dire plus sur un élément que nous ne pouvions pas développer dans ce document. N'hésitez pas à aller y faire un tour.

Nous vous conseillons de remplir ce document avec l'aide d'Acrobat Reader pour être sûr d'avoir accès à toutes les fonctionnalités d'un PDF interactif.

Webalia peut vous accompagner dans la réalisation de votre projet e-commerce dès la réalisation de ce cahier des charges. N'hésitez pas à nous contacter.



Au fait, Webalia ? C'est quoi ?

Créée en 2012, notre agence web Strasbourg est avant tout une équipe motivée qui veut apporter la meilleure solution et technologies web à son client. Nous vous accompagnons dans la création de site internet et dans le développement de votre visibilité en ligne.

Nos maîtres-mots : **réactivité**, **créativité** et **passionné**

Sommaire

- 1. Présentation de votre structure p. 4
 - a. Vos coordonnées p. 4
 - b. Votre activité p. 4
 - c. La concurrence p. 5
 - d. L'analyse de l'existant p. 5

- 2. Présentation du projet p. 6
 - a. Quel est votre projet ? p. 6
 - b. Les objectifs du projet p. 6
 - c. Votre cible p. 7
 - d. Vos produits et/ou services présentés p. 7

- 3. Périmètre du projet p. 8
 - a. L'arborescence p. 8
 - b. Les solutions techniques p. 8
 - c. Les fonctionnalités p. 9
 - d. Contenu de votre site internet p. 9
 - e. Aspect graphique p. 10
 - f. Stratégie de référencement p. 10
 - g. Maintenance du site p. 11

- 4. Votre budget p. 11

- 5. Suivi du projet p. 12
 - a. Votre rôle p. 12
 - b. Le rôle de l'agence p. 12
 - c. Modalités d'échanges p. 12
 - d. Principales dates limites du projet p. 13
 - e. Mise à jour de votre site internet p. 13

- 6. Livrable p. 14

Le cahier des charges

1. Présentation de votre entreprise

En premier lieu, nous devons apprendre à vous connaître. Qui êtes-vous ? Quelle structure porte le projet ? Une rapide description de votre entreprise permettra de bien saisir votre identité pour l'ensemble des collaborateurs.

Dans un projet e-commerce, nous voudrions aussi connaître les différents concurrents que vous avez pu identifier, les éléments que vous avez déjà pu mettre en place auparavant.

a. Vos coordonnées

Commencez par réunir les informations utiles à vous contacter. Qui seront les porteurs du projet ? Quels seront nos interlocuteurs ? Comment allons-nous vous joindre ?

Nom de l'entreprise :

SIRET :

Nombre de salarié :

Nom de la personne à contacter :

Téléphone :

E-mail :

Autres informations :

b. Votre activité

Présentez votre entreprise à travers des éléments significatifs : son activité, ses valeurs, son histoire, sa philosophie, etc.

c. Vos concurrents

Pour le développement d'un site e-commerce, cette étape est indispensable. Vous devez connaître vos concurrents principaux qu'ils soient directs ou indirects, pour savoir comment vous allez vous positionner sur le marché.

Avez-vous déjà identifié vos concurrents ? Qui sont vos concurrents principaux, directs et indirects ? Quelles informations avez-vous à leur sujet (atouts, faiblesses, etc.) ? Comment vous différenciez-vous ?

d. L'analyse de l'existant

Avant de vouloir tout changer, il est utile d'identifier les ressources que vous avez déjà. Ce point sera d'autant plus important si vous possédez déjà un site e-commerce et que vous souhaitez procéder à une refonte de celui-ci.

Avez-vous déjà un site e-commerce ? Quel CMS utilisez-vous ? Pourquoi souhaitez-vous procéder à une refonte de votre site ? Quels vont être vos points d'amélioration pour votre prochain site web ?

Avez vous déjà un site web (ou plusieurs) ?

Si oui, pouvez vous le/les préciser :

Avez vous un nom de domaine ? :

Si oui, pouvez vous le préciser :

Autres informations :



La suite, c'est sur webalia.fr

Recevez le cahier des charges
complet via notre formulaire

[Demander mon cahier des charges](#)