

Méthodologie de conception d'un site Internet d'E commerce.

1 : Construction, définition et objectifs du cahier des charges d'un site Interner d'E Commerce.

C'est un principal outil pour implémenter un site d'e commerce.

--- C'est un document essentiel qui tient une place à part dans l'organisation d'un projet de construction d'un site.

---- C'est un document de réflexion avec le ou les partenaire(s) en amont du projet.

Qu'est ce que l'on veut faire ou faire faire, comment peut-on le faire ?

--- C'est une feuille de route pour cadrer le projet, délimiter son périmètre fonctionnel et technique.

--- C'est quasiment un contrat qui lie les parties prenantes au projet, avec la formalisation des procédés, des processus et des besoins.

C'est un passage de l'idée au projet.

---C'est un document qui permet de communiquer en interne comme en externe.

--- Il a pour finalité ultime, le choix du ou des prestataire (s).

---- C'est un document qui permet, lorsqu'il est respecté, un gain de temps, donc générateur d'efficacité et de productivité, afin d'optimiser l'investissement.

2 : Contenu du cahier des charges.

Son contenu est aujourd'hui régit par des standards et des règles de l'art en la matière.

Autrement dit, il y a certaines rubriques qui doivent être obligatoires dans la rédaction d'un cahier des charges.

---Le contexte du projet (l'existant au sein de l'entreprise)

---Son historique

---Critères de réussite du projet

---les besoins fonctionnels et organisationnels

---Les acteurs du Projet

---Les objectifs du site Internet

---Les cibles du site

---Planification du travail

---Liste des prestations et des attentes

---L'estimation du coût du projet

---Son cadre juridique (définition et précisions des obligations réciproques des différents acteurs).

--- Annexes.

3 : Le processus du choix des prestataires

----L'appel d'offres pour les marchés publics faisant appel à ce procédé pour la sélection d'un prestataire.

----Pour les marchés publics, il faut vérifier si la commande dépasse 90 000€.

Car depuis janvier 2010, les marchés publics d'un montant supérieur à ce 90000€, l'état ou les collectivités locales et leurs établissements passent par le procédé de la dématérialisation.

Le marché public est passé depuis une plate forme électronique qui lui est dédié.

A partir de 2012, ce procédé sera obligatoire quelque soit le montant de la commande.

----Pour la sélection des candidats des marchés de gré à gré, la procédure est celle par dossier.

4 : Réalisation effective su site

- Liste de l'existant et sa reprise
- Spécification technique et développement (inventaires des fonctionnalités techniques et fonctionnelles)
- Maquette du site (page d'accueil, page produit, fiches articles ou catalogues)
- Charte graphique
- Arborescence et navigation (noms des rubriques, les liens)
- des modules complémentaires pour arrimer le site avec d'autres logiciels ou des ERP, ainsi constituer une plate forme complète de business en ligne.
- Sécurité juridique du site : droit de propriété sur le code source, le code objet et le nom de domaine, possibilité de déposer une marque pour le protéger contre toute tentative de contrefaçon
- sécurité physique : les firwall, les anti spam...

5 : Les prestations de maintenance

- L'hébergement,
- le référencement (demander un engagement écrit pour formaliser les obligations du référenceur)
- L'administration et animation du site
- Le marketing et la communication sur le site
- L'accompagnement
- la mise à jour
- L'évolutivité du site.

Cette méthodologie est conçue pour présenter notre savoir faire.

Deux choses. Vous nous confiez la construction de votre site Internet de A à Z.

Ou alors vous nous choisissez comme AMOA (Assistant à la maîtrise d'ouvrage) pour vous assister auprès d'un créateur de site d'E commerce.

Cette méthodologie est sommaire, par rapport à ce que l'on peut rédiger pour encadrer la conception, la réalisation et la maintenance d'un site Internet (s site, Vitrine, site marchand, ou blog professionnel).

Pour de plus amples informations pour pouvez nous contacter aux numéros de téléphones suivants : 00 (33) 6 63 99 92 74 ou au 00 (33) 9 54 17 32 35

Nous contacter par mail à contact@ethique-et-affaire.com, michelokemba@aol.com

Ou visiter notre site Internet : www.ethique-et-affaire.com.

NB. Ce document est la propriété du Cabinet Etika Consulting.

Toute reproduction non autorisée et à des fins purement commerciales, est une violation à la législation en vigueur. Elle est passible d'une peine de prison et d'une amende.

Michel Okemba-Ongouya
Gérant/Associé et Consultant du Cabinet Etika Consulting
Administrateur du site www.ethique-et-affaire.com