

E-COMMERCE

Rédiger le cahier des charges de sa boutique en ligne

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Cette journée ne construit pas de boutique : elle produit le document qui permet d'en faire construire une. Sans cahier des charges, les devis reçus ne sont pas comparables, les oublis se découvrent en cours de projet et se facturent en avenants. L'objectif est donc précis : sortir de la session avec un document envoyable à trois prestataires le lendemain.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : identifier ce qu'un prestataire attend d'un cahier des charges pour pouvoir chiffrer ; formuler contexte et objectifs de façon vérifiable ; décrire un périmètre fonctionnel en distinguant l'indispensable, le souhaitable et le hors périmètre ; spécifier les interfaces avec les outils existants et la reprise des données ; formuler les exigences de performance, de sécurité et de conformité ; cadrer planning, recette, garantie et réversibilité ; comparer des devis sur une grille commune.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Cette formation prépare à faire réaliser une boutique par un prestataire et non à la construire soi-même. Les participants arrivent avec la description de leur projet et l'inventaire de leurs outils de gestion actuels.

Publics visés

Dirigeants de TPE et PME préparant une consultation, chefs de projet et responsables achats, responsables e-commerce reprenant un projet, chargés de mission en structures d'accompagnement.

Programme détaillé

1. À quoi sert le document

Ce qu'un prestataire cherche dedans, ce qui l'empêche de chiffrer, ce qui deviendra contractuel. Lecture critique d'un cahier des charges défaillant et repérage des zones qui finiront en avenant.

2. Présenter le contexte et les objectifs

Activité, clientèle visée, volumes attendus, contraintes internes. Objectifs formulés de façon vérifiable plutôt qu'en intentions.

3. Décrire le périmètre fonctionnel

Catalogue et déclinaisons, comptes clients, panier et commande, moyens de paiement, livraison, promotions, avis, espace d'administration. Distinction entre indispensable, souhaitable et hors périmètre — la distinction qui fait le prix.

4. Spécifier les interfaces avec l'existant

Logiciel de gestion, comptabilité, gestion des stocks, outil d'emailing, caisse. Reprise des données depuis un site existant et redirections à prévoir.

5. Exigences non fonctionnelles

Performance, affichage mobile, référencement, accessibilité, sécurité, sauvegardes, hébergement, conformité au RGPD. Ce qui n'est jamais demandé et manque toujours.

6. Cadrer le projet et la suite

Planning, jalons, recette et critères d'acceptation, formation des utilisateurs, garantie, maintenance, propriété du code et des accès, réversibilité.

7. Consulter et comparer

Constitution d'une liste de prestataires, calendrier de consultation, grille de comparaison des devis, questions à poser en soutenance. Signaux d'alerte dans une réponse.

Livrable de fin de session

Votre cahier des charges rédigé et relu, avec sa grille de comparaison des devis et votre liste de prestataires à consulter.

Moyens et méthodes pédagogiques

Journée de rédaction accompagnée : le document du participant s'écrit section par section à partir d'un canevas fourni. Lecture critique d'un cahier des charges défaillant anonymisé. Relecture croisée entre participants en position de prestataire, pour faire apparaître les ambiguïtés. Canevas et grille de comparaison des devis remis au format éditable. Groupe limité à 8 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur l'expérience des consultations de prestataires. Évaluation intermédiaire de la section périmètre fonctionnel, sur la clarté de la distinction indispensable-souhaitable. En fin de journée, le cahier des charges produit est soumis à une relecture croisée puis évalué selon une grille critériée portant sur sa capacité à permettre un chiffrage sans question complémentaire, la complétude des exigences non fonctionnelles et la précision des critères de recette.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/cahier-des-charges-boutique-en-ligne/>