



**SAÉ 1.05**  
**Recueil de besoins**

2021-2022  
Groupe 3

MARTINELLE Lucas

WALQUAN Juliette

BRATIGNY Arthur

COSSON Emilien

## **CONTEXTUALISATION**

### **LE CLIENT**

#### **INTRODUCTION**

Equip'tation est une entreprise de vente d'équipement pour les chevaux et cavaliers depuis 1968.

Le PDG s'appelle Franck DELON.

L'entreprise est artisanale et familiale. Elle embauche 10 salariés.

Historiquement, l'entreprise vend du matériel pour les chevaux et les cavaliers. Ils se sont récemment diversifiés afin d'élargir leur champ d'activité.

#### **SES POINTS FORTS**

- Meilleur équipeur de la région depuis 4 années de suite (2016-2020)
- Implantée dans en Camargue depuis 1968 et réputée dans le territoire.

#### **SES ENGAGEMENTS**

- L'entreprise participe à l'effort de protection environnementale en recyclant les déchets de fabrication de cuir ainsi que ceux que leur rapportent leurs clients en échange de bons d'achat pour acheter un nouveau produit.
- Les créateurs de l'entreprise ont fondé une association en parallèle qui accueille des chevaux en fin de carrière pour une retraite faite principalement de repos.

### **LE PROJET**

#### **LE PRINCIPE**

Nous sommes une équipe de développeurs Web qui travaille à la conception de sites pour différents clients. Nous avons été chargés du projet initié par Equip'tation, client ci-dessus présenté.

## NOTRE MISSION

Nous avons pour mission de :

- réaliser la charte graphique du client afin de l'utiliser plus tard dans la conception de son site Web ;
- prototyper un site Web vitrine qui présentera les produits que le client commercialise en circuit court ainsi que son entreprise ;
- intégrer ce prototype en programmant le site Web.

## LE PRODUIT

Le produit livré au client sera utilisé par différents utilisateurs, tels que les décrit le QQQQCP ci-après.

Pour le réaliser, nous aurons besoin de réfléchir au préalable sur les besoins du client ainsi que ceux des futurs utilisateurs.

## LES CONTRAINTES

### EXIGENCES

Le client souhaite que le site soit un site vitrine exclusivement. Il nous est imposé l'utilisation de Figma pour prototyper le site Web.

### DÉLAIS

- 22/10/21 : QQQQCP, charte graphique, critères d'évaluation, persona
- 29/10/21 : prototype du site Web

### COÛTS

Aucun coût ne devra être engagé hormis le temps de notre équipe.

## QQQQCP





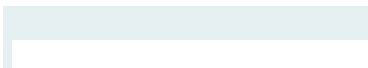
Qui	<p><b><u>Client</u></b> Equip'tation, entreprise de vente d'équipement pour les chevaux et cavaliers depuis 1968.</p> <p><b><u>Utilisateurs</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires de chevaux</li> <li>• Clubs d'équitation</li> <li>• Cavaliers</li> <li>• Vendeurs de l'entreprise</li> <li>• Artisans de l'entreprise</li> </ul> <p><b><u>Groupe</u></b> : Arthur, Lucas, Emilien, Juliette</p> <p><b><u>Répartition des tâches</u></b> : Répartition du QQQQCP, Répartition des personas</p>
-----	--

	<b><u>Parties prenantes :</u></b> client, utilisateur, nous
Quoi	<p><b><u>Thématique:</u></b> Équitation, vente de matériel pour les chevaux et les cavaliers, artisanat</p> <p><b><u>Objectifs:</u></b> Réaliser un site vitrine pour l'entreprise Equip'tation et le catalogue de tous leurs produits.</p> <p><b><u>Limites et infos que nous avons:</u></b> L'entreprise doit rester artisanale et locale, le site ne possède pas de boutique, il y a une limite de temps (projet à rendre le 22 octobre, sauf pour le prototype le 29 octobre)</p> <p><b><u>Infos à trouver:</u></b> Produits à vendre, design du site</p> <p><b><u>Ce que peut faire le client sur le site:</u></b> Feuilletter le catalogue, contacter l'entreprise pour passer commande, laisser des commentaires, trouver l'adresse du Ranch</p> <p><b><u>Ce que peuvent faire les employés sur le site:</u></b> Feuilletter le catalogue, ajouter/retirer des produits au catalogue, modifier les informations de l'entreprise (adresse, numéro de téléphone, etc...), consulter les messages laissés par les clients potentiels</p>
Où	<p><b><u>Lieu de travail :</u></b> Dans nos locaux à l'IUT</p> <p><b><u>Lieu de consultation du produit :</u></b> Sur internet donc n'importe où l'utilisateur aura de la connexion</p> <p><b><u>Lieu de stockage des données consultables :</u></b> Dans une base de données sur un serveur de l'entreprise</p> <p><b><u>Lieu du siège de l'entreprise Equip'tation :</u></b> En Camargue</p>
Quand	<p><b><u>Contraintes de délais</u></b> 22 octobre rendu du QQQQCP, chartes graphiques, critères d'évaluations, persona   29 octobre prototypage</p> <p><b><u>Rendez-vous client</u></b> 22 octobre au cours de la journée   Aller voir client pour une première approche compte rendu de notre travail jusqu'à présent et demande s'il manque des éléments que le client souhaite éclaircir.</p> <p><b><u>Quand le client peut-il faire des modifications ?</u></b> à tout moment. Il lui suffit de nous faire part des modifications qu'il souhaite apporter et notre équipe fera en sorte de respecter au maximum ses exigences</p> <p><b><u>Client peut-il consulter le produit ?</u></b> Il peut tout à fait consulter le produit. Pour cela, un lien de visionnage sur ce document tout comme, plus tard, le prototypage lui sera fourni.</p>
Comment	<p><b><u>Comment un client arrive-t-il sur la page ? :</u></b> En cherchant le nom de l'entreprise sur internet, en suivant un lien depuis un réseau social</p> <p><b><u>Contraintes techniques :</u></b> utilisation de Figma pour le prototypage du site web</p>

	<b><u>Contraintes imposées par le client :</u></b> site vitrine uniquement
Combien	<b><u>Nombre de concepteurs :</u></b> 4  <b><u>Nombre de pages sur le site :</u></b> 3, une page d'accueil, une page de présentation des articles, une page concernant l'entreprise et pour la contacter  <b><u>Nombre de salariés dans l'entreprise :</u></b> 10
Pourquoi	<b><u>Thématique à maîtriser :</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maquette</li> <li>• Charte graphique</li> <li>• Personna</li> <li>• Prototype</li> <li>• Outil figma</li> </ul> <b><u>Utilité du site vitrine :</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Site vitrine pour attirer des nouveaux clients du client</li> <li>• Informations pour contacter le client</li> <li>• Présence web et référencement</li> </ul>

## **CHARTRE GRAPHIQUE**

### **COULEURS**

Couleur crème		#ECBA82
Couleur rouge orangée		#AF4319
Couleur verte		#5B8C5A
Couleur noire verdie		#30362F
Couleur blanche bleuie		#E6EFF2

## TYPOGRAPHIE

# Titre principal

### *Une histoire de polices*

Les titres sont en **Montserrat** ; tandis que les sous-titres et paragraphes sont en **Crimson Text**.

### *... et d'attributs*

L'italique est réservé aux titres et aux sous-titres. Le gras peut être utilisé sur du **texte** pour le mettre en valeur.

### *La couleur a aussi ses avantages*

Les paragraphes sont en **noir verdi**, les titres et sous-titres en **rouge orangé**.

---

## Les espacements

### Titre principal

20pt

*Une histoire de police*

Les titres sont en **Montserrat** ; tandis que les sous-titres et paragraphes sont en **Crimson Text**. Interligne : 1

*... et d'attributs*

L'italique est réservé aux titres et aux sous-titres. Le gras peut être utilisé sur du **texte** pour le mettre en valeur.

25 pt

*La couleur a aussi ses avantages*

10 pt

Les paragraphes sont en noir verdi, les titres en crème et enfin les sous-titres en rouge orangé.

## LOGO



## CRITÈRES D'ÉVALUATION

### CHARTRE GRAPHIQUE

- couleurs harmonieuses
- ne pose pas de problèmes au daltoniens
- en lien avec le sujet
- logo esthétique

## **LOGO**

- En lien avec le sujet
- couleurs harmonieuses
- simple
- léger

## **TYPOGRAPHIE**

- textes
- polices (2 différentes : 1 pour le titre et 1 pour le texte)
- organisations des informations
- lisibilités
- adaptabilité pour les malvoyants
- taille des polices
- couleur du texte

## **PERSONA**

- clients
- clients du clients (= utilisateurs habitués)
- visiteurs (= utilisateurs)
- tranche d'âge
- qui sont-ils
- caractéristiques
- qu'attendent-ils ?
- qu'envisagent-ils ?
- présentation
- capacités
- incapacités
- particularité (handicap ou malvoyant)

## **FOND**

- QQOQCP
- contenu (audio, visuelle et textuelle)
- images
- palette de couleur adapté au texte

## **FORME**

- Charte graphique

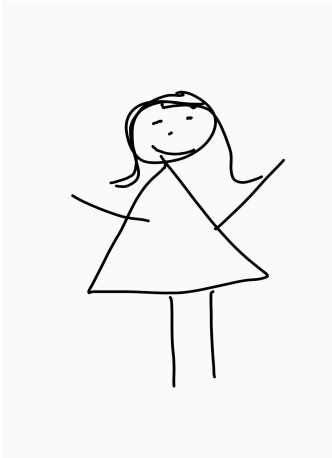
## **PERSONAS**

### **SOMMAIRE**

- Utilisateur n° 1 - Mère : ARCOUET Mirabelle
- Utilisateur n° 2 - Client éventuel : PELLERIN Auguste
- Utilisateur n° 3 - Membre club : SOUPLET Aurore
- Utilisateur n° 4 - Vendeur : DELON Daniel
- Utilisateur n° 5 - Directeur ventes : DELON Bobby



## UTILISATEUR 1



Prénom et nom : Mirabelle ARCOUET

Âge : 43 ans

Lieu d'habitation : 13200 Arles

Niveau social / Culturel (ex cat. CSP) : Classe aisée

Travail / Occupation : Cadre dans une banque

## **Histoire / Profil**

Elle apprécie les choses de bonne qualité et n'hésite pas à y mettre le prix si c'est pour faire plaisir à ses enfants. Elle en a 3, 2 fils et 1 fille, qu'elle aime gâter en leur offrant de nombreux cadeaux grâce à son salaire plutôt élevé.

## **Motivation / Objectifs**

C'est une maman qui cherche du bon matériel pour sa fille qui fait de l'équitation et veut monter en compétition.

## **Freins / Frustration**

Elle risque de ne pas acheter chez Equip'tation si les produits ne sont pas assez mis en valeur. Elle se base beaucoup sur les avis et commentaires alors s'il n'y en pas ou peu, elle risque de douter de la qualité du produit.

## **L'expérience attendue**

Elle aime passer du temps à lire l'ensemble d'un site web afin de se faire une idée précise des produits qu'on veut lui vendre. Elle passe également beaucoup de temps à comparer les différents modèles de produits afin d'être sûre de faire le bon choix.

## UTILISATEUR 2



Prénom et nom : Auguste PELLERIN

Âge : 34 ans

Lieu d'habitation : 47300 VILLENEUVE-SUR-LOT

Niveau social / Culturel (ex cat. CSP) : Classe moyenne

Travail / Occupation : Employé de bureau

## **Histoire / Profil**

Auguste est un employé de bureau passionné d'équitation à ses heures perdues. Depuis petit, il regarde des courses hippiques avec son père, ce qui a, à terme, a développé chez lui une passion pour l'équitation.

## **Motivation / Objectifs**

Il prévoit actuellement de prendre des cours, et recherche donc du matériel.

Il ne souhaite pas commander en ligne pour des questions de confiance, et passe peu de temps sur un même site web pour trouver le matériel équestre qu'il cherche.

## **Freins / Frustration**

Il risque de ne pas choisir Equip' Tation si le site est trop chargé, pas assez précis ou si les informations de contact et l'adresse de la boutique ne sont pas accessibles facilement.

## **L'expérience attendue**

Il veut aussi avoir un aperçu de ce que sera le produit qu'il achètera peut-être.

Il s'attend à une navigation fluide et simple sur le site de l'entreprise, et à une certaine simplicité pour joindre les vendeurs.

### UTILISATEUR 3



Prénom et nom : Aurore SOUPLET

Âge : 29 ans

Lieu d'habitation : 77200 TORCY

Niveau social / Culturel (ex cat. CSP) : Classe moyenne

Travail / Occupation : Représentante d'un centre équestre

## **Histoire / Profil**

Aurore est passionnée d'équitation depuis l'enfance. Elle a donc choisit de faire carrière dans ce monde. Aujourd'hui, elle travaille dans un centre équestre et veut investir dans du nouveau matériel pour remplacer l'actuel vieillissant. Elle est aussi préoccupée par l'écologie et le recyclage.

## **Motivation / Objectifs**

Elle veut trouver du nouveau matériel, de bonne qualité et à un prix raisonnable. Elle compte rapporter l'ancien matériel pour le faire recycler par l'entreprise Equip' Tation et obtenir une promotion à l'achat.

## **Freins / Frustration**

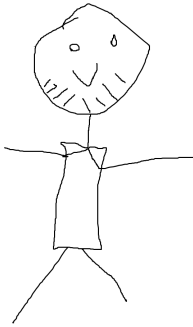
Elle risque de ne pas choisir Equip' Tation si le site n'est pas assez clair à propos des modalités de récupération de l'ancien matériel, si les informations de contact et l'adresse de la boutique ne sont pas accessibles facilement ou si les valeurs de l'entreprise ne collent pas aux siennes.

## **L'expérience attendue**

Elle veut aussi avoir un aperçu de ce que sera le produit acheté, ainsi qu'un ordre de prix avec et sans la réduction.

Elle s'attend aussi à une navigation fluide et simple sur le site de l'entreprise, et à une certaine simplicité pour joindre les représentants de l'entreprise.

## UTILISATEUR 4 | VENDEUR



Prénom et nom : Daniel DELON

Ville : Camargue

Métier : Vendeur

Téléphone : 07 87 98 08 10

Email : [Daniel.delon@gmail.com](mailto:Daniel.delon@gmail.com)

Instagram : @danieldelon

Twitter : @danieldelon

## Histoire / Profil

Né à Gadsden en 1978, il est allé à l'école de son quartier puis a déménagé à Laval Collège, Lycée et DUT Techniques Commerciales sur le campus de Laval

Engagé dans la protection de l'environnement

A fait du basket-ball et fait depuis 15 ans de l'équitation

Aime la plage, la musique, cuisiner, les animaux

Il fait de la guitare

Il a de l'humour

## Motivation / Objectifs

Pouvoir présenter certains articles pour attirer les clients

Afficher les articles les plus populaires

Envoyer des messages promotionnelles

## Freins / Frustration

Que le site ne soit pas maniable simplement

Qu'il y ait souvent des bugs

Que le site ne soit pas attrayant pour l'utilisateur

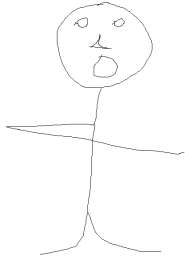
Que les images des articles soient coupées / mal placées

## Responsabilités

Attirer le client

Contact clients

## UTILISATEUR 5 | DIRECTEUR VENTE



Prénom et nom : Bobby DELON

Ville : Camargue

Métier : Chef d'équipe vendeur

Téléphone : 07 21 87 09 33

Email : [Bobby.delon@gmail.com](mailto:Bobby.delon@gmail.com)

Instagram : @bobbydelon

Twitter : @bobbydelon

## Histoire / Profil

Né à Gadsden en 1964

Il est allé à l'école de son quartier puis a déménagé à Château-Gontier. Fait sa scolarité au Collège, Lycée de Laval puis DUT Techniques Commerciales sur le campus de Laval.

Engagé dans la protection de l'environnement et notamment pour la diminution des émissions de CO2.

Fait également, avec son frère, de l'équitation depuis 15 ans.

Aime les voyages, la montagne et la lecture.

## Motivation / Objectifs

Pouvoir analyser les besoins clients en fonction des recherches et des articles populaires affichés les plus visionnés.

Administrer les différents services de ventes.

Avoir un suivi du travail de ses employés.

## Freins / Frustration

Que les capacités d'administrations soient trop minimes (que l'un des objectifs précisés ci-dessus ne soit pas possible).

Que son équipe est des difficultés à utiliser le site.

Que le site est une empreinte carbone trop élevée.

# Responsabilités

Gestion d'une équipe

Administrations Ventes