

guidescomparatifs.com

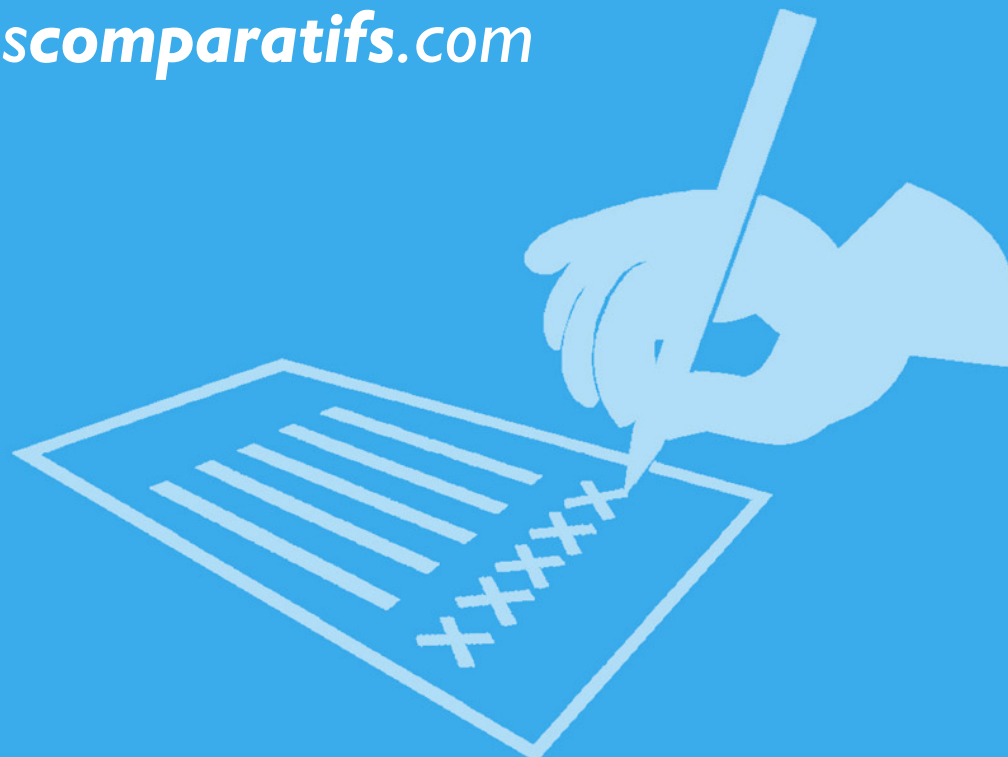


Plate-forme e-commerce

[Utiliser ce guide](#)

[Avis et contribution](#)

[Droits d'usage](#)

[Enregistrer](#)

[Imprimer](#)

L'achat et la vente de biens et services par le biais des réseaux informatiques, et en particulier Internet, sont les fonctions propres du commerce électronique.

Communément appelé "eCommerce", ce dernier ne se limite pas à ces seules transactions, mais englobe également le service après-vente en ligne, les conceptions de devis en ligne ou encore les suivis de livraison par exemple.

En France, le nombre des acheteurs en ligne a augmenté de 60% entre 2004 et 2006. La croissance du commerce en ligne a connu une progression de 21% en 2007 pour un chiffre d'affaire de 16 milliards d'euros sur le territoire national.

Le commerce électronique touche tous les aspects du commerce et demande tous les savoirs faire associés.

Parmi les différentes formes de ce commerce, on distingue principalement le BtoB (commerce interentreprises) et BtoC (commerce auprès des particuliers), chacune ayant des caractéristiques spécifiques. Mais il existe aussi d'autres formes de commerce électronique, commerce entre particuliers (CtoC), intégré dans un intranet (BtoE) ou commerce dans le cadre d'un échange commercial avec l'administration (BtoG)...

Objectifs

Avant tout, le commerce électronique ouvre de nouvelles perspectives tant au niveau de l'acheteur que du vendeur.

Le consommateur y trouve son compte en ayant accès à une large gamme de produits ou de services et cela, plus facilement. Le vendeur quant à lui, trouve un moyen d'expansion commerciale assez efficace et peu coûteux.

Ce type de commerce peut permettre de distribuer une production personnalisée pour certains biens et services. Il nécessite ou permet alors de mettre en place une chaîne de production et une chaîne logistique organisées autour de cette production personnalisée par client avec une absence de stocks de produits finis.

Le commerce électronique constitue souvent un canal nouveau de distribution en complément d'un réseau de vente traditionnel. Il représente également un secteur d'activité à part entière dont l'imaturité est soulignée par le nombre de "eBoutiques" qui apparaissent et disparaissent chaque année.

Composants d'un projet de commerce en ligne

Un site de commerce électronique se compose d'un ensemble de fonctionnalités caractéristiques pouvant être constitué d'applications complexes sur le plan fonctionnel :

- un module de gestion commerciale (enregistrement, validation des clients)
- un module de gestion du catalogue des produits
- un module de gestion ou de configuration des achats
- un module de suivi des commandes...

Il se compose aussi de fonctionnalités pouvant être complexes ou particulièrement sophistiquées sur le plan technologique :

- Configurateur produit ou configurateur des ventes en particulier en environnement BtoB
- Moteur de recherche (permettant d'orienter les réponses et leur classement en fonction de considération commerciales ou promotionnelles)
- Gestionnaire de messagerie...

Une infrastructure de paiement sécurisé en ligne souvent appelé "e Paiement" est incontournable pour valider les transactions au sein du commerce électronique. C'est l'un des aspects les plus importants pour pérenniser une activité eCommerce. On y distingue le paiement par carte bancaire, par eCarte bancaire et par d'autres systèmes intermédiaires de paiement. Tous les modes de paiements sur ces réseaux de commerce obéissent à certaines règles et standards de sécurité et apportent à l'acheteur la confiance sans laquelle le commerce en ligne ne peut pas se développer.

Intégration

La mise en œuvre d'une plateforme de commerce en ligne requiert, à des niveaux variables en fonction des besoins de chaque entreprise, l'intégration de cette plateforme avec un ensemble d'applications de gestion et au traitement de l'information :

- Intégration avec la gestion des catalogues de produits et des tarifs (avec gestion des mises à jour...)
- Intégration avec la gestion commerciale

- Intégration avec la gestion comptable (édition de facture...) et la gestion de la trésorerie
- Intégration avec la gestion de la production
- Intégration avec la gestion des stocks (avec une visibilité en temps réel au niveau du site...)
- Intégration avec la chaîne logistique (avec un accès au niveau du site à l'avancement de la livraison...)

La gestion informatique du référencement, l'envoi d'emails promotionnels, de newsletters, la gestion électronique des prix, des promotion... demandent un savoir faire technique et donc fréquemment le recours à des professionnels de ces domaines.

Marketing et promotion

L'animation et la vie du site eCommerce requiert par ailleurs la définition d'une stratégie de promotion adaptée aux biens et services vendus :

- Référencement au sens large : moteur de recherche, comparateurs de prix...
- Publicité en ligne
- Gestion des promotions
- Gestion de la fidélisation...

Ces aspects de l'animation et de la vie du site ne demandent pas uniquement des compétences en marketing mais aussi des compétences techniques.

Sommaire

- 1. Contexte du projet**
 - 1.1. Périmètre et objectifs du projet
 - 1.2. Contexte technique
- 2. Gestion du catalogue**
 - 2.1. Structure fonctionnelle du catalogue
 - 2.2. Lien entre le catalogue et des données externes
- 3. Gestion des tarifs**
- 4. Gestion des stocks**
- 5. Gestion des commandes**
- 6. Gestion de la facturation**
- 7. Gestion des paiements**
- 8. Gestion des livraisons**
- 9. Gestion Marketing**
 - 9.1. Gestion des animations et segmentation
 - 9.2. Référencement Internet
 - 9.3. Campagnes Marketing
- 10. Graphisme du portail**
- 11. Gestion documentaire**
- 12. Tableaux de bord et reporting**
 - 12.1. Tableaux de bord Marketing
 - 12.2. Statistiques commerciales
 - 12.3. Gestion des alertes
- 13. Aspects technologiques**
 - 13.1. Environnement applicatif
 - 13.2. Gestion de la sécurité
 - 13.3. Administration du site
 - 13.4. Plate-forme technique

1. Contexte du projet

1.1. Périmètre et objectifs du projet

Quel est le contexte du projet ?

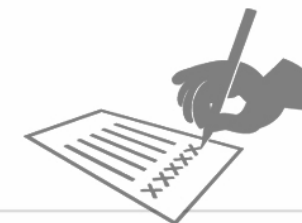
- Migration ou évolution d'un site marchand existant
- Création d'un canal de vente supplémentaire
- Le site marchand est l'unique canal de vente de l'entreprise

A quels types de clients sera destiné le site marchand (plusieurs réponses possibles) ?

- Particuliers
- Professionnels
- Réseau de distributeurs

Quelle est l'expérience de l'entreprise en Vente à Distance (plusieurs réponses possibles) ?

- Un catalogue de produits déjà existant
- Des processus de commande existant (par fax, téléphone ou autre moyen de communication autre qu'Internet)
- Une logistique en place pour la livraison des commandes
- Aucune expérience : il s'agit du lancement d'une nouvelle activité
- Autre(s) :



Quelle volumétrie devra gérer la solution ?

- Nombre d'articles dans le catalogue de produits :
- Nombre de références produits :
- Nombre de clients :
- Nombre moyen de commandes mensuelles :
- Nombre maximal de commandes mensuelles (saisonnalité, périodes de promotions...) :
- Autres éléments de volumétrie :

Les articles du catalogue de produits doivent-ils être associés (plusieurs réponses possibles) ?

- à des images
- à des sons
- à des vidéos
- à des documentations
- à des représentations interactives en 3D

A quelle fréquence le catalogue d'articles devra-t-il être mis à jour ?

- Prise en compte de la saisonnalité de mise sur le marché de nouveaux articles
- Prise en compte de la saisonnalité de remises (exemple : soldes)
- Autres éléments à intégrer :

En quelles langues le site marchand doit-il être ouvert ?



1.2. Contexte technique

Quel est le modèle d'hébergement souhaité ?

- Hébergement par une entreprise tierce
- Hébergement par l'entreprise elle-même

Avec quels systèmes d'information de l'entreprise le site marchand devra-t-il s'interfacer ?

- Gestion commerciale / CRM
- Facturation
- Comptabilité
- Gestion des stocks
- Logistique
- Gestion de contenu
- Autre(s) :



2. Gestion du catalogue

2.1. Structure fonctionnelle du catalogue

Le catalogue d'articles est-il structuré au moyen de dimensions, permettant de gérer les caractéristiques des articles (exemples : couleur, taille ...) ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, le nombre de dimensions est-il limité ?
 - Non
 - Oui
- ↳ Si Oui, préciser la limite :

Les articles du catalogue sont-ils associés à des rayons ?

- Non
- Oui
- ↳ Si oui, les rayons sont-ils hiérarchisés en sous-rayons ?
 - Non
 - Oui
- ↳ Si oui, indiquer la limite éventuelle de profondeur de la hiérarchie des rayons :

Est-il possible de faire apparaître un même article dans plusieurs rayons ?

- Non
- Oui



Est-il possible de cacher ou de faire apparaître les articles en fonction de paramètres (niveau de stock, promotion ...) ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, comment ?

Est-il possible de lier les articles entre eux ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, quelles sont les méthodes possibles d'association (plusieurs réponses possibles) ?

- Un article contient plusieurs articles (nomenclature ou « bundle »)
- Un article est un accessoire d'un autre article
- Un article est recommandé avec un autre article
- Un article sert de remplacement pour un autre
- Remises spéciales pour l'achat de produits associés
- Autre(s), préciser :



Est-il possible d'associer des fichiers multimédia aux articles ?

- Non
- Oui, un seul par article
- Oui, plusieurs pour un même article

↳ Si Oui, quels sont les types de fichiers supportés (plusieurs réponses possibles) ?

- PDF
- Images (JPG, GIF, TIF ...)
- Vidéo
- Son
- Animations (Flash ...)
- Autre(s), lesquels ?

Comment est réalisée cette association (plusieurs réponses possibles) ?

- L'article contient un lien vers un fichier situé dans un répertoire
- Les fichiers sont stockés dans la base de données
- Autre(s), préciser :



Le même mécanisme est-il disponible au niveau des références ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, le système peut-il utiliser les documents de l'article si aucun document n'est associé à la référence ?

- Non
- Oui

Le système optimise-t-il automatiquement les images ?

- Non, mais on peut fournir chaque visuel en plusieurs tailles
- Oui

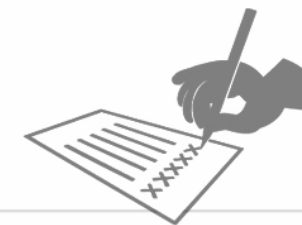
↳ Si Oui (plusieurs réponses possibles) :

- Les images sont optimisées par le serveur à la volée
- Un système de cache optimise les performances
- Les images peuvent être protégées par un mécanisme intégré de marquage (watermark)

La solution intègre-t-elle un système de visualisation d'images haute définition ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, le(s)quel(s) ?



Où doivent être placés les fichiers multimédia (plusieurs réponses possibles) ?

- Dans un répertoire qui est synchronisé (« offline »)
- Dans l'espace de stockage natif du système (« online »)

Est-il possible de limiter l'accès à certains documents à certains profils de clients ?

- Non
- Oui

La solution permet-elle de traduire le catalogue dans plusieurs langues ?

- Non
- Oui
 - ↳ Si Oui, comment (plusieurs réponses possibles) ?
 - Chaque fiche article contient toutes ses traductions
 - Les articles doivent être démultipliés en autant de langues que nécessaire et porter des références différentes
 - Le catalogue complet doit être démultiplié par langue



Quelles sont les fonctions de recherche d'articles disponibles (plusieurs réponses possibles) ?

- Par référence article
- En texte intégral (les données textuelles des fiches articles sont explorées)
- Par marque
- Par type
- Par rayon / sous-rayon
- Selon une ou plusieurs dimensions
- Par niveau de stock
- Autre(s) :

Est-il possible de recueillir en ligne l'avis des clients sur les produits ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, est-il possible de les publier sur le site marchand ?

- Non
- Oui

↳ Est-il possible d'en modérer le contenu (validation de l'administrateur avant enregistrement et/ou publication) ?

- Non
- Oui



2.2. Lien entre le catalogue et des données externes

Le catalogue d'articles peut-il être constitué depuis une source externe (importation des données lors de la mise en œuvre initiale du catalogue) ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, décrire les pré-requis de cette intégration :
 - Concernant la structure du catalogue d'articles :
 - Concernant les contraintes techniques d'intégration :

Est-il possible d'exporter le catalogue d'articles vers une base de données externe ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, décrire par quel(s) moyen(s) peut être réalisé cet export :



Est-il possible de synchroniser le catalogue d'articles avec une base de données externe ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, décrire les pré-requis de cette intégration :

- Concernant la structure du catalogue d'articles :
- Concernant les contraintes techniques d'intégration :

↳ Cette synchronisation peut-elle s'effectuer (plusieurs réponses possibles) ?

- En temps réel
- A la demande
- Selon une fréquence paramétrable, laquelle :
- Automatiquement selon un événement externe déclenchant (par exemple depuis une autre application)

Est-il possible de synchroniser le catalogue avec des logiciels de gestion commerciale ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, lesquels ? (Préciser le niveau de compatibilité des modèles de données Article, référence, tarif...) :

↳ La solution intègre-t-elle un mécanisme d'enrichissement des données du catalogue ?

- Non
- Oui



3. Gestion des tarifs

Les tarifs « complexes » sont-ils gérés par la solution ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, le tarif d'un article peut-il être dépendant (plusieurs réponses possibles) :

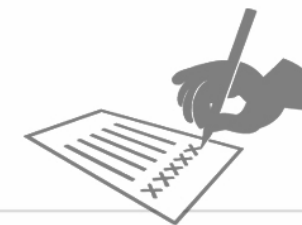
- du client
- du pays du client
- de la catégorie tarifaire du client
- de la nature de commande
- de l'article et/ou de l'une de ses catégories
- du dépôt
- de la période
- Autre(s) :

Les tarifs peuvent-ils être dépendants des dimensions des articles ?

- Non
- Oui

Est-il possible d'associer un taux de TVA à chaque article ou référence ?

- Non
- Oui



Est-il possible de masquer la TVA au client lorsqu'elle ne s'applique pas ?

- Non
- Oui

Les tarifs peuvent-ils être déclinés en différentes devises monétaires ?

- Non
- Oui

Est-il possible d'appliquer des remises tarifaires ?

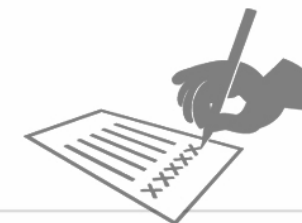
- Non
- Oui

↳ Si Oui, quelles sont les méthodes de remise possibles ?

- ↳ Par pourcentage
- ↳ Remise en quantité
- ↳ Remise en valeur
- ↳ Autre(s) (préciser) :

Est-il possible de cumuler des remises (remises en cascade) ?

- Non
- Oui



Est-il possible de définir des règles de remise qui s'appuient sur plusieurs critères (période, produit, catégorie de client...)?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, préciser les critères utilisables (plusieurs réponses possibles) :

- le client
- le pays du client
- la catégorie tarifaire du client
- la nature de commande
- l'article et/ou de l'une de ses catégories
- le dépôt
- la période
- Autre(s) (préciser) :

La solution peut-elle fonctionner avec un configurateur de prix (gestion de tarifs complexes) ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, comment :

- La solution offre son propre configurateur de prix
- La solution peut s'intégrer avec un configurateur de prix externe. Décrire les aspects techniques de cette intégration



4. Gestion des stocks

La solution permet-elle de suivre le stock de chaque article ?

- Non
- Oui

La solution permet-elle de masquer automatiquement sur le site marchand les articles en rupture de stock ?

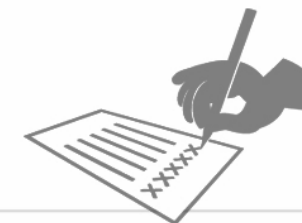
- Non
- Oui

Les stocks sont-ils gérés par dépôt ?

- Non
- Oui

La solution permet-elle d’obtenir pour chaque article (plusieurs réponses possibles) :

- La quantité disponible en stock ?
- Le délai de livraison au client ?
- Le délai éventuel de réapprovisionnement ?



La solution permet-elle d'allouer des stocks dédiés à la vente en ligne, à partir des stocks réels (stock alloué) ?

- Non
- Oui

La solution peut-elle communiquer avec une application externe de gestion des stocks ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, comment ?

5. Gestion des commandes

Par quelle méthode le client doit-il s'identifier pour pouvoir commander (plusieurs réponses possibles) ?

- Le client crée son propre login/pseudonyme et un mot de passe, qu'il peut réutiliser et qui identifie son compte de façon permanente
- Le client fournit ses coordonnées uniquement au moment de préciser son adresse de livraison
- Le client remplit un formulaire complet

↳ Si le client remplit un formulaire complet, la structure de ce formulaire est-elle paramétrable ?

- Non
- Oui

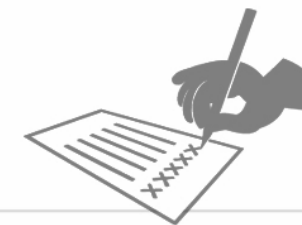


La solution utilise-t-elle le concept de panier d'achats ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, comment le panier d'achats est-il visualisé par le client (plusieurs réponses possibles) ?
 - Une page Web affiche le contenu du panier, elle est accessible grâce à un lien depuis les pages de navigation
 - Le total du panier (cumul en valeur et/ou nombre d'articles) est affiché en permanence pendant la navigation
 - Le contenu détaillé du panier est visible en permanence pendant la navigation
 - Autre(s), préciser :

Le client peut-il sauvegarder son panier d'achats pour une visite ultérieure ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, y a-t-il un délai automatique de suppression des paniers sauvegardés ?
 - Non
 - Oui



Le client peut-il consulter l'historique de ses achats (achats effectués lors de visites précédentes) ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, l'historique est-il limité (plusieurs réponses possibles) ?

- Dans le temps
- En nombre de commandes

Le client peut-il enregistrer des commandes types, utilisées comme modèle pour des commandes ultérieures (fonction « liste de courses ») ?

- Non
- Oui, une seule commande peut être enregistrée par client
- Oui, plusieurs commandes peuvent être enregistrées par un même client

Les commandes peuvent-elles être validées en back-office par un système de workflow ?

- Non
- Oui

Le client peut-il préparer une commande, l'enregistrer et la faire valider par un autre utilisateur, grâce à l'attribution de profils spécifiques ?

- Non
- Oui



Le client peut-il recevoir un récapitulatif de sa commande (plusieurs réponses possibles) ?

- Par e-mail
- Par courrier postal
- Par SMS

Le client peut-il ajouter des articles au panier par saisie directe de références ?

- Non
- Oui

6. Gestion de la facturation

Le déclenchement des factures peut-il intervenir (plusieurs réponses possibles) :

- à la commande ?
- à l'expédition ?
- après un délai suivant la date d'expédition ?
- en fonction d'un événement externe à l'application ? Préciser le mode d'interfaçage :

Les factures peuvent-elles être directement imprimées par la solution ?

- Non
- Oui



Les factures peuvent-elles être imprimées nativement en format PDF, sans qu'il soit nécessaire d'utiliser un pilote d'impression spécifique PDF externe à la solution ?

- Non
- Oui

L'export des factures est-il possible dans les formats suivants (plusieurs réponses possibles) ?

- Une ligne par article vendu avec la totalité des informations (date, client, article, quantité, prix ...)
- Une écriture comptable de vente en partie double (débit/crédit), constituée de plusieurs lignes (par exemple une ligne d'en-tête suivie des lignes d'écritures comptables : compte de vente, compte client, TVA...)

Comment l'export des factures est-il assuré par la solution (plusieurs réponses possibles) ?

- Par une fonction standard
- Par une fonction paramétrable
- Par un développement spécifique à réaliser lors de l'intégration
- Par un module spécifique (« connecteur ») disponible pour certains ERP du marché. Préciser la liste de ces connecteurs :



Est-il possible de bloquer les commandes d'un client en fonction de son encours ?

- Non
- Oui

Quels sont les cas de figure de facturation supportés par la solution (plusieurs réponses possibles) ?

- Paiement fractionné
- Sous certaines conditions, une commande peut être validée sans validation du paiement
- Le client, généralement professionnel, est facturé périodiquement
- Le client, généralement professionnel, est facturé lorsque le montant cumulé de ses achats dépasse un seuil
- Autre(s) :

8. Gestion des livraisons

Comment le client peut-il suivre la progression de la livraison (plusieurs réponses possibles) ?

- En consultant le site marchand
- En consultant le site Web d'un prestataire d'expédition
- Le client est tenu informé par mail
- Le client est tenu informé par SMS
- Autre(s) :



La solution permet-elle de gérer des dépôts, dans lesquels les clients peuvent choisir de retirer leurs achats au lieu d'être livrés à domicile ?

- Non
- Oui

La solution permet-elle de gérer les livraisons partielles et les reliquats en attente ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, préciser :



9. Gestion Marketing

9.1. Gestion des animations

La solution permet-elle de créer des coupons de remise (plusieurs réponses possibles) ?

- Manuellement pour une liste de clients présélectionnés par critère
- Automatiquement en fonction de l'historique de commandes du client
- D'autres manières, préciser :

La solution permet-elle d'organiser des « ventes flash » ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, ces ventes flash peuvent-elles être programmées à l'avance pour se déclencher sans l'intervention d'un administrateur du site marchand ?

- Non
- Oui

Quelles formules de fidélité sont disponibles dans la solution (plusieurs réponses possibles) ?

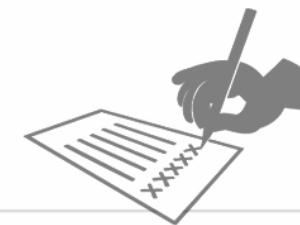
- Point cumulés lors des achats
- Parrainage
- Autre(s), préciser :

9.2. Référencement internet

Le référencement naturel dans les moteurs de recherche est un poste souvent prépondérant pour la promotion d'un site de commerce en ligne.

Or les règles de classement des moteurs évoluent à un rythme extrêmement rapide et le travail de référencement peut nécessiter une action permanente de la part de l'équipe. De ce fait, il n'est pas possible de définir au niveau des plates-formes de e-commerce des critères ou des fonctionnalités associés au référencement.

Ce poste doit cependant faire l'objet d'une étude minutieuse avec le fournisseur de la plate-forme.



9.3. Campagnes marketing

La solution permet-elle de segmenter les clients ?

- Non
- Oui

La solution intègre-t-elle des outils marketing ?

- Non
 - Oui
- ↳ Si Oui, lesquels :
- E-mailing
 - SMS
 - Affiliation
 - Bandeaux publicitaires
 - Autre(s) (préciser) :

10. Graphisme du portail

Est-il possible d'appliquer un graphisme personnalisé au site ?

- Non
- Oui

↳ Si Non, combien de modèles sont disponibles clés en main ?



La mise en page du site peut-elle être modifiée ?

- Non
- Oui, par un éditeur intégré à la solution
- Oui, par une tierce application de développement Web. Lister les applications possibles/compatibles :
 - ↳ Si Oui, quels éléments sont modifiables (plusieurs réponses possibles) ?
- Structure des pages
- Boutons d'actions
- Polices, taille et couleur de caractères
- Autre(s), préciser :

La solution permet-elle une gestion multilingue du site marchand ?

- Non
- Oui
 - ↳ Si Oui, comment sont organisées les traductions (plusieurs réponses possibles) ?
- Chaque page doit être démultipliée par langue
- Chaque composant (bouton, liste déroulante, texte...) a sa propre traduction
- Autre(s), préciser :

La liste des langues supportées est-elle limitative ?

- Non
- Oui
 - ↳ Si Oui, lister les langues supportées :



11. Gestion documentaire

La solution permet-elle de créer un espace documentaire accessible aux clients, pour consulter par exemple le catalogue de produits en format PDF, des documents techniques liés à l'utilisation des articles etc... ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, peut-on restreindre l'accès à une certaine catégorie de clients ?
 - Non
 - Oui

12. Tableaux de bord et reporting

La solution comprend-elle un outil de reporting permettant d'élaborer états et tableaux de bord ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, de quelle façon est intégré cet outil de reporting à la solution (plusieurs réponses possibles) ?
 - Outil propriétaire spécifique à la solution
 - Application tierce intégrée à la solution (OEM), laquelle :
 - Application tierce non intégrée à la solution, laquelle :



12.1. Tableaux de bord marketing

La solution permet-elle de mesurer l'audience Internet du site marchand ?

- Non
- Oui

La solution permet-elle d'obtenir des statistiques de visite par mot-clé ?

- Non
- Oui

La solution permet-elle d'obtenir des statistiques par adresse du site Web à l'origine de la redirection ?

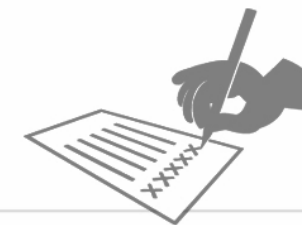
- Non
- Oui

Les données d'audience du site marchand peuvent-elles être exploitées avec une tierce application permettant de produire états et tableaux de bord ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, existe-t-il une liste officielle de ces applications ?

- Non
- Oui, lister ces applications :



12.2. Statistiques commerciales

La solution permet-elle d'exploiter les données des ventes dans les états et tableaux de bord ?

- Non
- Oui

Les données de vente peuvent-elles être exploitées avec une tierce application permettant de produire états et tableaux de bord ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, existe-t-il une liste officielle de ces applications ?

- Non
- Oui, lister ces applications :

12.3. Gestion des alertes

La solution permet-elle de déclencher des alertes e-mails à destination des administrateurs ?

- Non
- Oui



Ces alertes sont-elles paramétrables ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, lister les critères utilisables dans les règles de déclenchement des alertes :

↳ Si Non, lister les alertes prévues en standard dans la solution :

Les alertes standards peuvent-elles individuellement désactivées ?

- Non
- Oui



13.Aspects technologiques

13.1. Environnement applicatif

La solution permet-elle un couplage avec d'autres applications / services ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, préciser les noms des applications pour chaque thème :

- ERP :
- CRM :
- Comparsateurs de prix Internet :
- Sites Internet de petites annonces :
- Autre(s) :

13.2. Gestion de la sécurité

L'accès à l'environnement d'administration de la solution est-il sécurisé par l'utilisation de comptes utilisateurs ?

- Non
- Oui

↳ Si Oui, la solution prévoit-elle différents profils d'utilisateurs ?

- Non
- Oui

Des processus de délégation d'administration sont-ils possibles ?

- Non
- Oui

Les droits des utilisateurs peuvent-ils conditionner l'accès à ces différents éléments (plusieurs réponses possibles) ?

- Gestion du catalogue d'articles
- Gestion des clients
- Gestion des entrepôts
- Gestion des expéditions
- Gestion de la facturation
- Autre(s), préciser :



Quelles sont les moyens et processus en place permettant d'assurer la sécurité et la confidentialité des données clients (Coordonnées personnelles, coordonnées bancaires...)?



13.3. Administration du site

Quelles opérations nécessitent un arrêt du site marchand (plusieurs réponses possibles)?

- Mise à jour du catalogue d'articles
- Mise à jour des données clients
- Mise à jour des stocks
- Autre(s), préciser :

La solution intègre-t-elle une solution de gestion des contenus pour les parties non marchandes du site?

- Non
- Oui, décrire les principales caractéristiques :

13.4. Plateforme technique

Lister les technologies utilisées par la solution (langages, composants, bases de données, protocoles...) :

L'entreprise peut-elle héberger ou faire héberger elle-même la solution ?

- Non
- Oui, avec quelles contraintes :

Quels sont les environnements d'hébergement compatibles avec la solution (plusieurs réponses possibles ; préciser les versions minimales recommandées) ?

- Microsoft IIS
- IBM Websphere
- Apache
- Autre(s), préciser lesquels :

La capacité de charge de la plate-forme est-elle limitée en nombre de visiteurs simultanés sur le site marchand, indépendamment des ressources matérielles mises en œuvre pour son hébergement ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, quelle est cette limite :

La solution impose-t-elle l'installation de composants additionnels dans le serveur d'hébergement ?

- Non
- Oui
- ↳ Si Oui, lesquels ?



Utiliser les guides

Les guides proposés en téléchargement sont des introductions aux principales fonctionnalités des solutions technologiques. La structure et le contenu de ces guides constituent une excellente base pour la prise en main de ce sujet et pour disposer de bases de préparation d'un cahier des charges ou d'un comparatif.

Ce guide a pour principale vocation de faciliter l'appropriation d'une telle démarche par les acteurs du projet. Ils représentent le meilleur compromis entre une démarche standardisée et une démarche personnalisée de choix.

Un projet de choix et de mise en œuvre d'une solution s'appuie sur une démarche d'analyse, de compréhension et de modélisation des besoins.

Chaque critère présenté se doit d'être qualifié, personnalisé et soumis à une évaluation comparative, au plus près des spécificités de l'entreprise.

En fonction de ces analyses, il sera possible de sélectionner et pondérer les critères du guide et de

bâtir une grille d'évaluation personnalisée dont le remplissage et la lecture conduiront au choix technologique.

En résumé, un projet de choix et de mise en œuvre d'une application de gestion intégrée s'appuie sur une démarche d'analyse, de compréhension et de modélisation des métiers de l'entreprise et de leurs interactions : ce guide a pour principale vocation de faciliter l'appropriation d'une telle démarche.

Notations et classements d'offres

Les guides n'intègrent pas de notation, classement ou jugement de valeur sur les offres.

En matière de projet d'entreprise, tout classement universel est inadapté et faux : une offre est parfois plus adaptée que d'autres au contexte d'un projet ou d'une entreprise. Cette même offre sera peut-être moins adaptée que les autres pour un projet différent.

C'est en ce sens que les guides ont été conçus. Sélectionner et pondérer les critères du guide en fonction de chaque projet permet de bâtir une grille d'évaluation personnalisée dont le remplissage et la lecture orienteront au choix technologique.

Il n'y a donc volontairement aucune note ni classement dans les documents, comme on peut en trouver dans les comparateurs d'appareils numériques, caméscopes, matériels électroménagers...

Reprendre les textes des documents

La société guidescomparatifs.com autorise toute personne physique ou morale, à utiliser et reproduire lesdits documents pour son propre usage. Nous vous invitons à citer les sources utilisées en faisant mention du nom guidescomparatifs.com.

La société guidescomparatifs.com est titulaire de droits d'auteur sur lesdits documents en application des articles L.111-1 et suivants du Code la Propriété intellectuelle.

La société guidescomparatifs.com se réserve néanmoins la possibilité de poursuivre sur le fondement de la contrefaçon de ses droits d'auteur toute personne physique ou morale utilisant ces documents dans le cadre de son activité à des fins commerciales (facturation de prestations de conseil sur la base des documents, vente de la réalisation d'un cahier des charge reprenant les documents guidescomparatifs.com...).

Les ateliers

guidescomparatifs.com propose une gamme d'ateliers spécifiques.

Les ateliers d'une journée permettent de balayer et d'expliquer les critères du guide avec comme objectif une première approche technologique et méthodologique de l'environnement. Il est réalisé par un expert de l'accompagnement d'entreprises dans le choix et la mise en œuvre des solutions concernées.