

Cahier des Charges

Projet ALTI BOX

Le cabinet Alti'Partners :

Le cabinet Alti'Partners, aujourd'hui connu sous la marque [Lanchou Conseil](#), est un cabinet lyonnais dirigé par Nicolas Lanchou et Tristan Falque, proposant des Accompagnements Individualisés destinés aux Femmes et aux Hommes qui Entreprennent une Phase de Transition Professionnelle.

Le cœur de métier du cabinet consiste à rencontrer, écouter, outiller, soutenir, former et conseiller les cadres, dirigeants et entrepreneurs sur un des processus suivants :

- Créer sa start up
- Entreprendre dans le conseil ou en solo
- Créer son entreprise dans le commerce, la restauration et l'artisanat
- Reprendre une TPE-PME
- Changer de job, Se repositionner sur le marché de l'emploi

Pour le projet Alti Box décrit dans ce document, nous allons nous focaliser uniquement sur le processus de Création d'Entreprise et donc sur l'offre d'accompagnement à l'entrepreneuriat.

Le cabinet Alti'Partners met à disposition des aspirants entrepreneurs des consultants expérimentés, des méthodologies éprouvées ainsi que des outils simples et efficaces afin d'aider chacun à formaliser et concrétiser son projet.

Le soin apporté aux livrables, la simplicité et la pertinence des outils méthodologiques sont des éléments clef de la satisfaction de chacune des personnes ayant décidé de choisir Alti'Partners pour réussir sa phase de transition.

Aujourd'hui, un accompagnement type consiste à accueillir un porteur de projet, à lui proposer un accompagnement d'une dizaine d'heure de visu avec un consultant, lui ouvrir un réseau de partenaires, lui apporter des guides méthodologiques ainsi que des outils de formalisation. Le processus d'accompagnement à l'entrepreneuriat permet ainsi de couvrir les domaines suivants (entre autres):

- Validation de l'adéquation entre la personne et son projet
- Étude de Marché
- Formalisation de l'offre et du mix marketing
- Définition du Plan d'Actions Commerciales
- Construction du Business Plan et du prévisionnel financier
- Choix du statut juridique, identification des aides à disposition
- Travail de réseau, gestion de son identité numérique, etc...

Alti'Partners est un jeune cabinet porté par des consultants-entrepreneurs dynamiques. Après une phase de lancement d'activité réussie, le cabinet cherche à prendre le fameux virage du numérique et à se doter d'outils de prospection et de suivi client modernes et digitalisés. Ainsi, le cabinet se lance dans deux projets web d'envergure en parallèle :

- Refonte du site web actuel Lanchou Conseil et passage sous la marque Alti'Partners. Mise en place d'une stratégie de Content Marketing.
- Création de l'ALTI BOX, une plateforme web d'échange et d'apprentissage dédiée aux clients du cabinet porteurs d'un projet entrepreneurial, permettant de centraliser les outils, les ressources et la relation d'accompagnement entre un consultant et son client. C'est le concept de cet ALTI BOX que nous allons développer dans ce document.

Objectifs généraux de la plateforme ALTI BOX :

L'ALTI BOX sera le lieu unique où seront centralisées toutes les composantes de l'accompagnement Alt'iPartners. Elle ne sera accessible qu'aux clients, aux consultants et aux associés du cabinet.

Elle permettra aux clients de :

- Comprendre et se positionner sur le processus entrepreneurial
- Suivre et formaliser l'avancée de l'accompagnement avec le consultant
- Accéder aux outils, vidéos et ressources documentaires accompagnant le processus de création. La plateforme délivrera le bon outil, à la bonne personne, au bon moment
- Interagir avec les autres clients du cabinet
- Mettre à disposition du consultant l'ensemble de ses travaux et le notifier de ses avancées
- Piloter son Plan d'Actions entrepreneurial

Elle permettra aux consultants de :

- Centraliser l'ensemble des suivis d'accompagnements pour un gain de temps tangible
- Piloter et moduler le processus d'accompagnement de son client
- Interagir avec son client et commenter ses productions

Elle permettra aux associés de :

- Visualiser l'ensemble des prestations d'accompagnement menées par les consultants
- Créer, gérer et mettre en ligne de nouveaux contenus pédagogiques

L'ensemble des fonctionnalités attendues via cette plateforme sera détaillé par la suite de ce document.

Les missions qui seront confiées au prestataire retenu :

1. Conception et développement de l'ALTI BOX
2. Création de la marque ALTI BOX : nom à challenger, logo, charte graphique, univers, etc...
3. Conception d'une vidéo en Motion Design pour expliquer les problématiques de base rencontrées par un entrepreneur et donc la valeur ajoutée apportée par un accompagnement Alt'iPartners
4. Conception de vidéos interviews racontant les success stories d'entrepreneurs accompagnés par le cabinet
5. Création d'une application mobile dédiée accompagnant le processus de créativité de nos clients

Fonctionnalités détaillées attendues dans l'ALTI BOX:

Concepts Généraux :

➤ Notion de Capsules et de Modules

Une **Capsule** correspond à l'élément de base de l'ingénierie pédagogique développée par Alti'Partners. D'un point de vue métier, cela correspond à un grand thème de formation. À ce jour, 10 capsules sont identifiées :

- Adéquation Porteur/Projet
- Étude de Marché
- Formalisation de l'Offre
- Développement de Réseau
- Plan d'Actions Commerciales
- Prévisionnel Financier
- Aides
- Business Plan
- Lancement
- Trouver une idée

Une **Capsule** sera composée d'une page d'accueil et de plusieurs **Modules**. La page d'accueil sera construite sur le même modèle qu'un module.

À savoir, un **Module** sera composé de :

- Une vidéo de présentation et/ou un livret pdf
- Des questions ouvertes avec champs texte libre de réponse
- Des documents principaux à télécharger. Ce seront généralement des modèles de base sur lesquels le client devra travailler, avant d'uploader par ailleurs sur la plateforme le résultat de son travail. Ces documents seront au format Word, PowerPoint, Excel, ou Pdf
- Des ressources complémentaires : citations, liens vers des articles web, bibliographie, vidéos extérieures au cabinet, etc...

Voici quelques exemples de **Modules** identifiés dans la capsule « Adéquation Porteur/Projet » :

- Motivations & Contraintes de l'entrepreneur
- Cadre & Contenu de travail souhaité
- Parcours professionnel, réalisations probantes, champs de satisfaction
- Critères de réussite
- Relation à l'argent
- Bilan Financier Personnel
- Etc...

Chaque **Capsule** aura un univers graphique propre, paramétrable par les Associés lors de sa création. A minima : choix d'une couleur, photo d'en-tête.

➤ Notion d'Annuaire des Partenaires

Le cabinet Alti'Partners travaille avec un réseau de partenaires conséquent. En fonction de l'avancée du porteur dans son projet entrepreneurial, les consultants Alti'Partners vont lui recommander de contacter de leur part tel ou tel partenaire de confiance (avocat, expert-comptable, développeur web, graphiste, etc...)

Ces prescriptions peuvent faire l'objet de commission et de contractualisation.

➤ Notion d'Annuaire des Alti'Boxers

L'Alti Box intégrera un annuaire dynamique de tous les clients du cabinet afin de favoriser les mises en relations.

Initialisation d'un Accompagnement par un Consultant :

- Création de la fiche Client et ouverture de l'espace Alti Box
- Sélection des Capsules qui seront mises à disposition du Client
- Sélection des Partenaires prescrits au Client
- Enregistrement de la date de 1^{er} rendez-vous et de la TO DO LIST de préparation de ce rdv

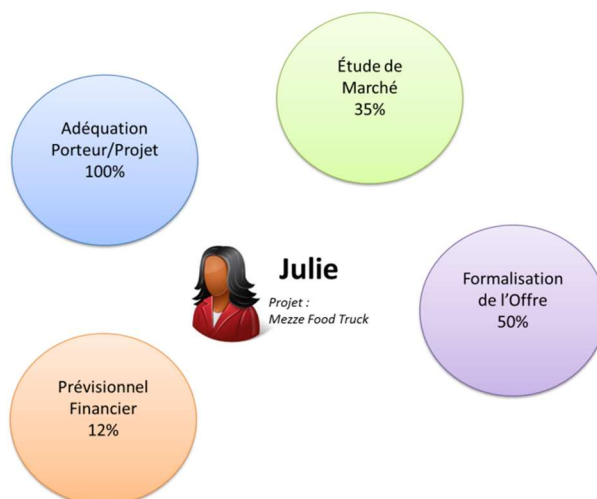
Parcours « Client » :

- **Tableau de Bord**

Le Client visualisera ici plusieurs informations :

- Infographie des Capsules sélectionnées par le consultant avec taux d'avancement
- Liste des entretiens et TO DO LIST associées
- Notifications en cours
- Time-Line Projet

L'**Infographie des Capsules** doit être sympa, dynamique, structurée mais non temporalisée, centrée sur le profil du porteur de projet, un peu dans l'esprit suivant :



Attention, bien prendre en compte que la liste des Capsules s'agrandira avec le temps.

On fera bien apparaître l'état d'avancement dans une capsule. On pourra chercher à représenter cet avancement d'un point de vue graphique.

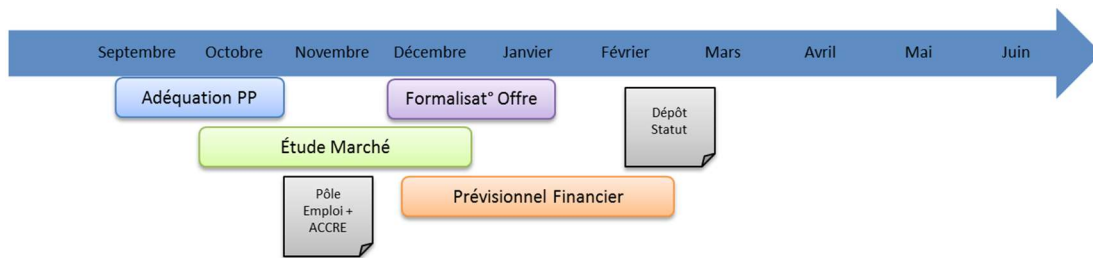
La **Liste des Entretiens** sera un tableau simple de suivi des entretiens conduits par le consultant :

Date	Sujets	Temps	CR	TO DO LIST
10/07/15	Adéquation Porteur/Projet	1h		<input type="checkbox"/> Capsule 1 à 100% <input checked="" type="checkbox"/> Bilan Financier Perso

Le client devra pouvoir charger/télécharger son compte-rendu d'entretien et visualiser en un coup d'œil la To Do List (avec Check Box) définie pendant cet entretien.

Le système de **Notification** sera développé plus bas dans ce document.

Le client devra enfin construire son rétro-planning d'accompagnement ou **Time-Line Projet** en positionnant sur une frise temporelle les différentes **Capsules** ainsi que d'autres événements à spécifier ou notes libres. Par exemple :



➤ Consultation d'une Capsule

Au clic sur l'infographie des Capsules, le client pourra accéder à la Capsule choisie. Il arrivera sur la page d'Accueil de la **Capsule** où il pourra :

- Visionner la vidéo et/ou le livret pdf d'introduction
- Consulter la liste des Modules de la Capsule avec statut d'avancement sur chacun d'eux
- Accéder au Module de son choix. Ici, pas d'ordre à prévoir dans la consultation des Modules ou des Capsules, le client avance dans le sens qu'il souhaite.
- Accéder aux ressources complémentaires générales à la Capsule

➤ Consultation d'un Module

Au clic sur un **Module** dans l'accueil Capsule, le client pourra accéder au Module choisi. Il pourra alors :

- Visionner la vidéo et/ou le livret pdf associé
- Répondre aux questions ouvertes posées après la vidéo et/ou le livret
- Accéder aux ressources complémentaires du module
- Télécharger les documents principaux du module
- Voir le menu Capsule pour changer de module à tout moment

➤ Travail & Échange sur un Module

Une fois le document du Module téléchargé, le client devra travailler sur celui-ci et le compléter en format électronique. Il devra ensuite **déposer ce document dans l'ALTI BOX** pour créer un échange avec le consultant en charge de son suivi. Ce travail d'échange sur le contenu détaillé des documents uploadés par le client pourra se faire via un système de **commentaires** à positionner sur le document, comme le fait le système InVisionApps :

LANCHOU
CONSEIL

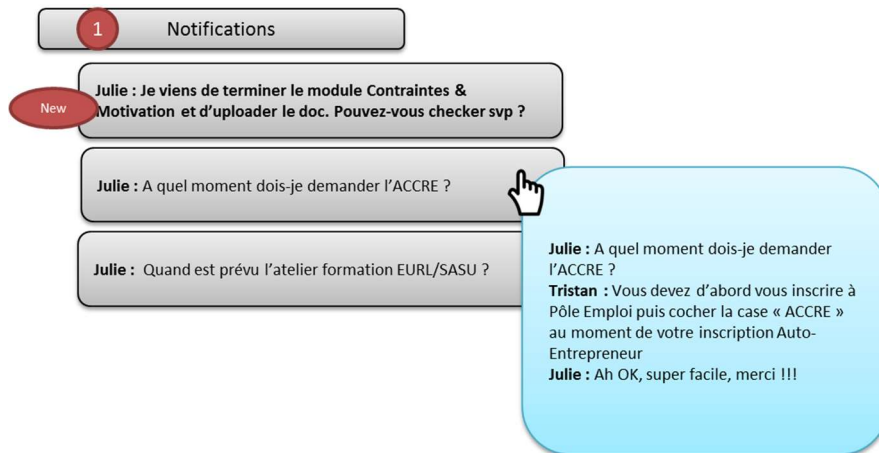
Que représente t'il pour vous le fait d'entreprendre ?
Un moyen de :

	OUI	NON	Qui précisez
Se dépasser ?	x		1
Gagner plus d'argent ?	x		
Changer de situation professionnelle ?	x		
Modifier son environnement ?		x	
Changer le monde ?	x		
Relever un challenge, un défi ?		x	
Assurer sa vie familiale ?			

Tristan :
Qu'entendez-vous par là ?

➤ **Notifications**

À tout moment le Client pourra poser des questions à son consultant ou l'informer de ses avancées via un système de **Notifications** (ou chat différé). Chaque **Notification** pourra faire l'objet d'une discussion propre.



➤ **Annuaire des Partenaires**

À tout moment, le Client pourra consulter la liste des Partenaires sélectionnés pour lui par le Consultant.

➤ **Annuaire des Alti'Boxers**

À tout moment, le Client pourra consulter l'annuaire des Alti'Boxers, clients du cabinets passé ou présent. Cet annuaire comportera des filtres dynamiques et une fonctionnalité permettant d'envoyer un e-mail groupé à un segment de cet annuaire défini par les filtres. Par exemple :

- Je veux envoyer un mail à tous les Alti'Boxers qui suivent la Capsule « Formalisation de l'Offre » en même temps que moi, même s'ils ne sont pas suivis par le même consultant.
- Je veux envoyer un mail à tous les Alti'Boxers qui ont fini leur accompagnement et qui ont lancé une entreprise dans le secteur de la santé
- Etc...

L'Annuaire des Alti'Boxers permet de constituer une sorte de **Réseau des Anciens**, tout en permettant la création de **Groupes de Pairs**.

Étudier l'opportunité de lier ce profil Alti'Box au profil LinkedIn pour faciliter la mise à jour des informations une fois le client sorti du processus d'accompagnement.

➤ **Mémo & CréaBoard**

Voir paragraphe dédié page 7 (Application Mobile).

À tout moment, le Client pourra consulter et traiter son CréaBoard.

Fonctionnalités « Consultant » :

- **Initialiser un Accompagnement** (vu plus haut)
- **Ouverture de nouvelles capsules pour les accompagnements en cours**
- **Consulter toutes les notifications de tous les clients suivis et pouvoir y répondre**
- **Accéder à la liste des Clients suivis et des Accompagnements en cours via Tableau de Bord fonctionnel et sympa**
- **Pouvoir Notifier soi-même et directement un Client**
- **Accéder au Dossier Client**
- **Visualiser les statistiques de connexion et d'activité du Client sur l'Alti Box**
- **Créer un Entretien dans la Liste des Entretiens Client**
- **Consulter/Modifier la Liste des Entretiens d'un client, consulter/modifier CR et TO DO LIST**
- **Trouver facilement les travaux déposés par les Clients (et donc être informé de ces dépôts), pouvoir les lire et les commenter**
- **Lire les réponses des Clients aux Questions ouvertes associées à chaque Module**

- **Accéder à l'Annuaire des Alti'Boxers et pouvoir envoyer un mail groupé à un segment de cet annuaire**

Exemple métier pour ce dernier point : Je veux animer un atelier on-line ou présentiel sur le thème du Business Model Canvas. Je veux donc pouvoir envoyer un e-mail groupé à tous les Alti'Boxers qui sont en train de suivre la Capsule « Formalisation de l'Offre », même s'ils sont suivis par un autre consultant que moi.

Fonctionnalités « Associé » (Admin) :

- **Idem Consultants et ce, pour tous les Consultants du cabinet**
- **Créer un nouveau Consultant, un nouvel Associé**
- **Créer/Modifier/Supprimer une Capsule, un Module**
- **Consulter les statistiques générales d'utilisation de l'ALTI BOX (à spécifier)**

On pourra étudier la solution JigSawBox que le cabinet va utiliser en attendant la sortie de l'ALTI BOX :

<https://www.youtube.com/watch?v=xVuBkmdhYQ>

Autres Chantiers proposés:

Motion Design

Il s'agira de créer une vidéo en Motion Design qui sera intégrée non pas sur l'Alti'Box, mais sur le futur site web Alti'Partners.

Cette vidéo devra mettre en scène un porteur de projet confronté aux problématiques de base de l'entrepreneuriat. On montrera alors toute la valeur ajoutée d'un accompagnement spécifique Alti'Partners.

Vidéos Interviews Entrepreneurs

Il s'agira ici d'aller interviewer des entrepreneurs accompagnés par le cabinet pour alimenter une page « Success Stories » du futur site web Alti'Partners. Ces rush vidéos devront être montés sous un format commun à définir adapté aux contraintes du web (court, dynamique, accrocheur).

Application Mobile CréaBoard AltiPartners

Il s'agira ici de créer une petite application mobile à destination des clients du cabinet leur permettant, à tout moment, d'enregistrer sur un tableau blanc virtuel, le fameux CréaBoard, toutes les idées, inspirations, insights leur venant à l'esprit en cours du jour et de la nuit. L'idée est bien de capter et d'annoter toutes les idées créatives qui nous viennent lorsque nous ne sommes pas à notre bureau. Ces Insights à accrocher virtuellement au CréaBoard pourraient prendre les formes suivantes :

- Post-It virtuel
- Photo prise avec le téléphone
- Enregistrement audio ou vidéo du téléphone
- Article lu sur le web
- Photo ou infographie trouvée sur le web
- To Do List
- Mind Map

On pourra s'inspirer de l'application géniale suivante, pour une version bien plus simplifiée :

<http://groupzap.com/>

Ce CréaBoard pourra ensuite être consulté, traité et modifié via l'espace Client sur l'Alti Box.

Le chantier principal ALTI BOX sera porté au sein du cabinet par Nicolas Lanchou.

Les 3 chantiers secondaires mentionnés ici seront portés au sein du cabinet par Tristan Falque.

Annexes:

Perspectives

D'ici 12 à 18 mois, lorsque le chantier de refonte du site web Alti'Partners aura abouti et que la stratégie de Content Marketing sera mise en place et portera ses premiers fruits, l'Alti'Box servira d'accroche à la vente. En effet, on proposera aux visiteurs du site de tester gratuitement l'Alti'Box. Ceux qui en feront la demande se verront alors attribuer automatiquement un accès Alti'Box contenant une seule Capsule ouverte. Certaines fonctions devront sans doute être limitées pour ces accès réservés aux prospects, comme le système de notification ou de commentaire. Ils seront remplacés par un système de demande de contact commercial pour aller plus loin dans la démarche.

Ainsi, même si cette fonctionnalité ne fait pas pleinement partie du Cahier des Charges présent, l'architecture de votre produit devra permettre facilement une telle évolution.

Propriété Intellectuelle

L'intégralité des droits de la plateforme appartiendront au cabinet Alti'Partners (aujourd'hui Lanchou Conseil).

Ergonomie, design, marque et charte graphique

Le partenaire choisis sera sollicité sur le conseil et l'élaboration :

- Du nom du site et de la marque associée (Alti BOX étant un nom éventuellement à challenger)
- Du design, du logo et de la charte graphique de la plateforme

Ces éléments devront être cohérents avec l'univers graphique choisis pour le site Alti'Partners qui sera imaginé et livré début octobre 2015. Cela ne sera malgré tout pas qu'une simple déclinaison de cet univers Alti'Partners tant nous avons envie de donner une identité propre à l'ALTI BOX.

Nous attendons donc du prestataire une certaine proactivité et une certaine innovation dans la conception des maquettes et de l'univers graphique de la plateforme : éclatez-vous !

Le site sera développé en Responsive Design pour s'adapter à tous les supports.

Sécurité, Qualité, Hébergement et Maintenance

À date, le cabinet Alti'Partners ne possède ni équipe informatique dédiée, ni prestataire identifié en charge de la maintenance et de l'infogérance des outils web du cabinet.

Ainsi, si le projet se déroule dans les meilleures conditions, il y a une vraie volonté de confier au prestataire retenu la maintenance, l'hébergement et l'infogérance de la plateforme ALTI BOX.

En ce sens, une vigilance accrue sera portée sur la sécurité et le maintien en conditions opérationnelles du site et des systèmes.

Les données utilisateurs devront rester strictement confidentielles. Il ne doit y avoir ni fuite, ni intrusion, ni défaut d'accès. Les politiques de sécurité choisies, tant au niveau de la conception du site que de son hébergement, devront être explicitées.

Une stratégie de sauvegarde régulière du site et de sa base de données sera mise en place, ainsi qu'un système de redondance serveur. Les procédures de restauration du service et des données en cas de panne ou de crash devront être définies.

Le partenaire informatique retenu devra assumer la correction des bugs a minima de niveaux 2 (software) et 3 (hardware). Il devra s'engager sur un délai de résolution selon criticité. Il détaillera précisément les procédures de remontée, de suivi, de correction et de clôture des incidents. Une série d'indicateurs et d'objectifs pour suivre cette activité doit être proposée et suivie régulièrement (tous les trimestres en cible, tous les mois pour commencer).

Le partenaire informatique doit pouvoir justifier à tout moment de la sécurité de ses systèmes.

Un contrat d'hébergement et de maintenance en conditions opérationnelles de la plateforme devra être proposé au moment opportun.

Dans la même idée, un soin particulier sera porté à la qualité et à la maintenabilité des développements. Une charte de codage pourra être partagée et mise en place. C'est surtout la qualité de la documentation du code (interne et externe au code) qui sera challengée afin de faciliter tout transfert de compétences vers d'autres équipes.

Gestion des évolutions

Comme dans tous projets innovants et une fois le site livré, des évolutions fonctionnelles régulières sont à prévoir sur la plateforme. Le partenaire web devra définir sa politique d'action en fonction de ces demandes d'évolution : qualification des évolutions (mineures, majeures, etc.), fréquence, délai de mise en place selon qualification, politique de coût et de facturation selon qualification, etc...

Une excellente réactivité est indispensable vu le contexte de création d'activité.

Contraintes techniques & Dimensionnement

La plateforme ALTI BOX devra être accessible depuis les principaux navigateurs internet :

- Internet Explorer à partir de la version 8.0
- Mozilla FireFox à partir de la version 37.0
- Google Chrome à partir de la version 40.0
- Safari à partir de la version 6.0
- Android à partir de la version 4.0

Le site sera développé en Responsive Design pour s'adapter à tous les supports.

Voici à titre informatif quelques estimations de volume de données attendu lors du fonctionnement de la plateforme ALTI BOX en mode normal :

Nb Capsules : ~15

Nb Modules : ~150

Nb Associés : ~2

Nb Consultants : ~20

Nb Clients : **????**

Nb Accompagnements en simultané : **????**

Références

La réponse à cet appel d'offres sera accompagnée d'au moins une référence. De préférence un client ayant déjà développé avec vous une solution d'e-learning.

Appel d'Offres : calendrier, modalités

Les premiers dossiers de réponse à cet Appel d'Offres sont à remettre par e-mail à Nicolas Lanchou, Tristan Falque et Charly Jucquin le lundi 14 septembre 2015 minuit au plus tard.

S'ouvrira alors une période d'échange qui se clôturera par la remise de vos offres définitives le mercredi 16 septembre 2015 minuit.

Les résultats de la consultation seront donnés le jeudi 17 septembre midi au plus tard.

Le projet sera ainsi lancé via un Comité de Lancement animé par vos soins le vendredi 18 septembre à 14h.

Vos interlocuteurs

Nicolas Lanchou – nicolas@lanchou-conseil.fr – 06.89.36.55.33

Tristan Falque – tristan@lanchou-conseil.fr – 06.69.71.42.04

Site web actuel : <http://lanchou-conseil.fr/>