

Fiche-preuve1 – Compétence : Développer un projet e-business

Tableau récapitulatif

Élément	Détail
Situation analysée	SAÉ – Création d'un site e-commerce : <i>Store Création</i>
Compétence visée	Développer un projet e-business
Niveau visé	Niveau 2 – Responsable de projet
Apprentissages critiques mobilisés	<ul style="list-style-type: none"> - AC35.01MDEE Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités - AC35.02MDEE Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique - AC35.03MDEE Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model - AC35.04MDEE Contrôler la conformité et la pertinence du modèle - AC35.05MDEE Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées
Composantes essentielles mobilisées	<ul style="list-style-type: none"> - CE5.01 en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur - CE5.02 en développant une vision stratégique partagée - CE5.03 en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers - CE5.04 en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital - CE5.05 en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation - CE5.06 en s'intégrant activement dans un projet collectif

Traces associées	[Trace A] Business Model Canvas [Trace B] Capture du site [Trace C] Slide SEO / arbre sémantique
------------------	--

1. Présentation de la situation professionnelle

Dans le cadre de la SAÉ “Création d’un site e-commerce”, menée de manière individuelle durant le semestre 4 du BUT TC parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat, j’ai conçu et développé un projet complet de boutique en ligne, depuis l’élaboration stratégique jusqu’à la mise en ligne d’un site fonctionnel.

J’ai imaginé Store Création, une boutique spécialisée dans la vente de paniers personnalisables en fibres naturelles. Le positionnement reposait sur des valeurs fortes : artisanat, durabilité, design moderne et accessibilité. L’objectif était de créer un site à l’image de cette proposition de valeur, en répondant aux attentes d’une cible identifiée (consommateurs écoresponsables, jeunes familles, amateurs de décoration).

Le projet devait inclure le business model, la création de la page d’accueil du site, la structuration des rubriques, l’optimisation des contenus et la soutenance orale pour les choix réalisés.

2. Déroulement de la mission et actions concrètes

Élaboration du Business Model Canvas

Pour structurer le projet, j’ai commencé par construire un Business Model Canvas complet. J’ai défini trois segments de clientèle prioritaires, ainsi qu’une proposition de valeur forte fondée sur la durabilité, la personnalisation et le design. Ce modèle m’a aidé à poser les fondations stratégiques du projet, en m’inspirant de réflexions déjà menées lors d’une précédente SAE en entrepreneuriat [Trace A].

Conception du site sur WordPress

J’ai ensuite créé la page d’accueil du site à partir d’un thème WordPress vierge. J’ai organisé la structure du site selon une logique UX claire, avec un top header, un menu simplifié, une hiérarchie de rubriques, et un fil d’Ariane. J’ai réfléchi au parcours type d’un utilisateur, de l’entrée sur le site à l’achat, et j’ai ajusté plusieurs fois l’organisation en fonction des tests de navigation que j’ai réalisés moi-même [Trace B].

Définition d’un arbre sémantique et structuration du contenu

Pour garantir la visibilité de la boutique et organiser l’information de manière pertinente, j’ai créé un arbre sémantique basé sur une recherche de mots-clés réalisée avec SEMrush. J’ai sélectionné les requêtes les plus fréquentes liées aux objets déco naturels et les ai utilisées pour définir mes catégories principales. J’ai priorisé les produits à fort volume de recherche comme les paniers en osier, pour animaux, ou les rangements personnalisés [Trace C / Trace D].

Rédaction et optimisation des contenus

L’ensemble des textes du site a été rédigé de manière optimisée pour le SEO : titres structurés, intégration des mots-clés, hiérarchisation de l’information, balises sémantiques. J’ai également rédigé une FAQ pensée pour intégrer naturellement des expressions clés recherchées par les internautes.

3. Compétences développées et analyse réflexive

Cette SAE m'a permis d'appliquer de manière concrète des savoirs théoriques liés à la création d'un projet digital, en les mobilisant dans un contexte réaliste. Le Business Model Canvas m'a aidé à comprendre les interactions entre cible, valeur, ressources et distribution (AC35.01). La structuration du site m'a confronté aux enjeux réels de l'expérience utilisateur, de l'ergonomie, et de l'adaptation à des contraintes techniques (AC35.04).

J'ai également amélioré mes compétences en stratégie de contenu, en intégrant une logique de référencement naturelle dès la conception du site, ce qui m'a permis de combiner clarté de navigation et performance SEO (AC35.05). La gestion du projet en autonomie m'a poussé à être rigoureux, à organiser mon temps efficacement, et à prendre des décisions seul à chaque étape.

L'un des obstacles majeurs a été de réorganiser entièrement l'interface après un premier test peu concluant : la structure initiale était trop dense et mal hiérarchisée. J'ai su repartir de zéro pour concevoir un site plus fluide, ce qui m'a permis de progresser sur la clarté et la lisibilité, compétences essentielles dans le e-business.

4. Bilan et autoévaluation

Je considère avoir atteint le niveau 2 de la compétence "Développer un projet e-business", car j'ai mené seul l'intégralité du projet, en mobilisant des outils professionnels, en assurant une cohérence entre stratégie et réalisation, et en répondant aux attentes techniques et fonctionnelles du e-commerce. Pour aller plus loin, je souhaiterais approfondir les aspects financiers et logistiques du projet, en simulant des scénarios de développement sur plusieurs mois.

[Trace A] Business Model Canvas

Business Model Canvas

Store création

LÉO COUCHOUD PI

DATE: 12 Février

VERSION: 2

PARTENAIRES CLÉ

- ARTISANS ET COOPÉRATIVES LOCALES : FABRICATION ARTISANALE ET ÉQUITABLE
- PARTENAIRES LOGISTIQUES : LIVRAISON RAPIDE ET FIABLE
- INFLUENCEURS ET CRÉATEURS DE CONTENU : PROMOTION SUR RÉSEAUX SOCIAUX
- OUTILS SEO ET MARKETING DIGITAL : OPTIMISATION DE LA VISIBILITÉ

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- VENTE EN LIGNE DE PANIERS EN OSIER, ROTIN ET FIBRES NATURELLES
- PERSONNALISATION DES PRODUITS (COULEURS, NOMS, TAILLES)
- SEO ET MARKETING DIGITAL : ACQUISITION DE TRAFIC VIA BLOG ET RÉSEAUX SOCIAUX
- GESTION DES PARTENARIATS AVEC ARTISANS ET INFLUENCEURS
- SERVICE CLIENT ET FIDÉLISATION

RESSOURCES CLÉ

- WORDPRESS POUR LA GESTION DE LA BOUTIQUE ET LOGISTIQUE.
- OUTILS GRATUITS POUR L'AMÉLIORATION DU SEO.
- PARTENAIRE LOGISTIQUE TIERS POUR LA GESTION DES LIVRAISONS.

OFFRE

- PANIERS EN OSIER, ROTIN, FIBRES VÉGÉTALES (COCO, ETC.).
- MIROIRS ET OBJETS DÉCO/PRACTIQUES AVEC LES MÊMES MATÉRIAUX.
- PERSONNALISATION POSSIBLE (STICKERS, CARTES DE VISITE, ETC.).
- PRODUITS FAITS MAIN MAIS SANS TROP INSISTER SUR CET ASPECT (DROPSHIPPING).
- MILIEU DE GAMME AVEC PRIX ACCESSIBLES.
- LIVRAISON RAPIDE ET GRATUITE (OFFERTE PAR ALIEXPRESS).

RELATION CLIENT

- RAIS DE PORT À 0€ POUR ATTIRER ET FIDÉLISER.
- PROGRAMME DE PAIRAINAGE ET REMBOURSEMENT DE PRODUIT EN ÉCHANGE DE PHOTOS ESTHÉTIQUES (À DES FINS DE RÉALISATION COMMUNICATION).
- SUPPORT CLIENT ASSURÉ.
- CHATBOT SUR LE SITE POUR UNE ASSISTANCE INSTANTANÉE ET RAPIDE.
- ONGLET SUVI DE COMMANDE ET CENTRE FAQ.
- BLOG POUR OPTIMISER LE SEO ET ENGAGER LA COMMUNAUTÉ.

CANAUX DE DISTRIBUTION

- SITE WEB E-COMMERCE
- BLOGS ET RÉSEAUX SOCIAUX (INSTAGRAM, TIKTOK, FACEBOOK, PINTEREST).
- PARTENARIATS AVEC INFLUENCEURS ET MARKETPLACES (AMAZON, GOOGLE SHOPPING).

CLIENTS

- AMATEURS DE DÉCORATION INTÉRIEURE
- PARENTS ET FAMILLES (RANGEMENT ET PANIERS PERSONNALISÉS)
- CONSOMMATEURS ÉCO-RESPONSABLES
- PROFESSIONNELS (HÔTELS, BOUTIQUES, RESTAURANTS EN QUÊTE DE DÉCO NATURELLE)

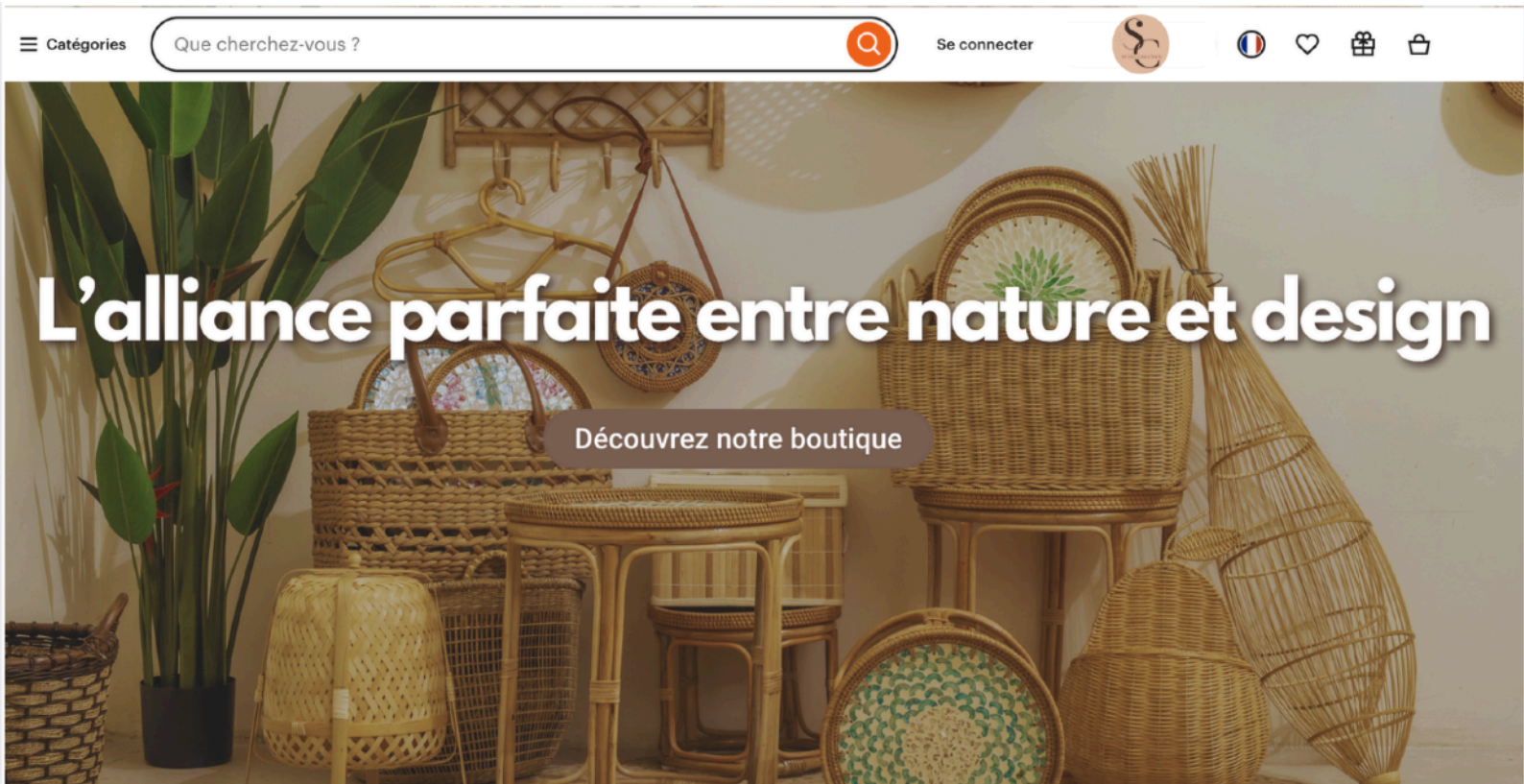
COÛTS

- COÛT DES PRODUITS (ENTRE 3€ ET 20€ EN MOYENNE SELON LA TAILLE ET LA PERSONNALISATION)
- FRAIS DE LOGISTIQUE ET EXPÉDITION
- PUBLICITÉS FACEBOOK ADS, TIKTOK ADS, GOOGLE ADS.
- FRAIS DE COMMUNICATION ET INFLUENCE MARKETING.

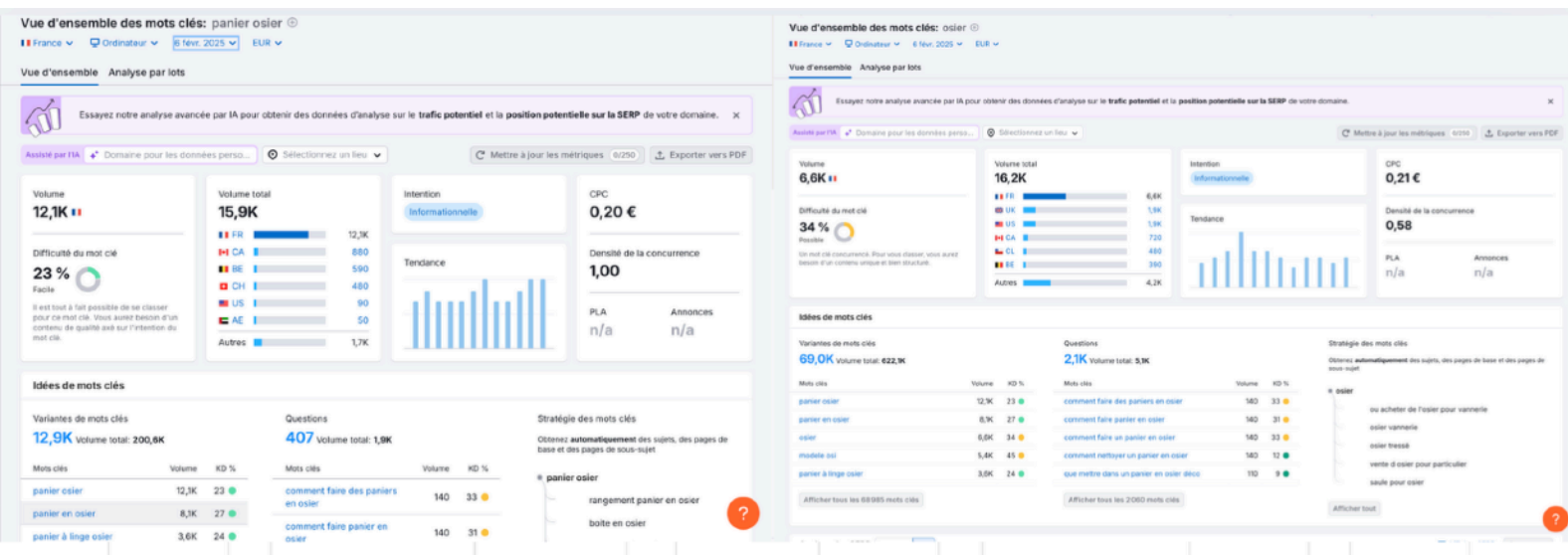
REVENUS

- VENTE EN LIGNE VIA STORE CREATION.
- PROGRAMMES D'AFFILIATION ET SPONSORING AVEC INFLUENCEURS.
- MONÉTISATION DE CONTENU (BLOG, PUBLICITÉS, PARTENARIATS).

[Trace B] Capture du site



[Trace C/D] Slide SEO / arbre sémantique



Panier 22 200

Matiere	Paniers sympa & déco	Animaux	Paniers à linge & rangement	Paniers pour vélo
panier osier	12 100	panier pour chien	panier a linge	panier velo
panier rotin	1 600	panier chat	panier rangement	4 400
	panier sac	panier chaton	panier a pain	
	panier pic nic	panier chien xxi	panier avec couvercle	
	panier a bois		panier suspendu	
	panier de fruit		panier couvert lave vaisselle	
	panier plage			
	petit panier			
	panier salle de bain			

Store creation

-
- À la recherche du panier parfait

1



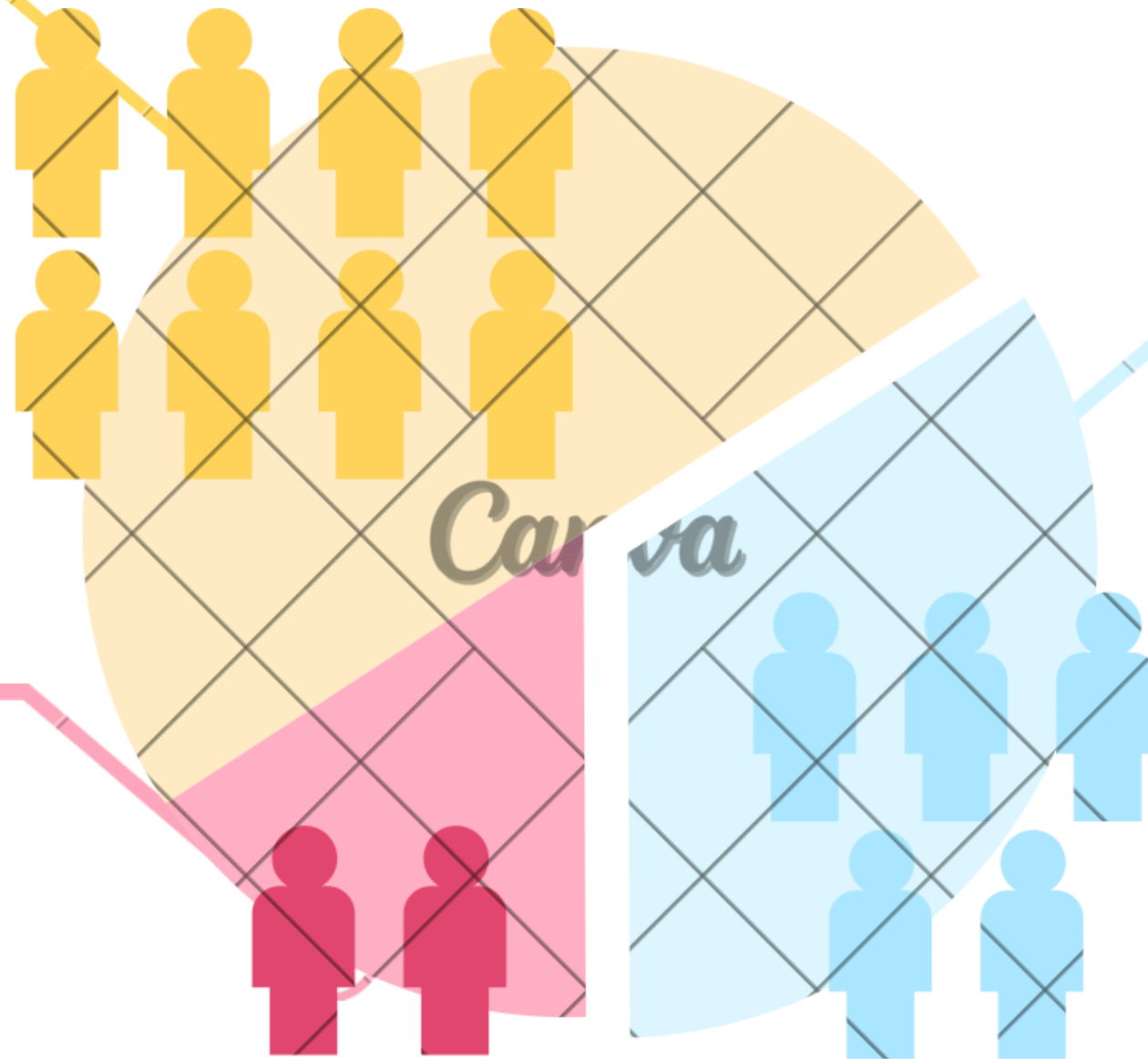


Sommaire

LES SEGMENTS DE CLIENTÈLE	05
LES ACTIVITÉS PRINCIPALES	06
L'OFFRE ET LA PROPOSITION DE VALEUR	08
LE BUSINESS MODEL	11
LA POLITIQUE DE PRIX	12
LE RÉFÉRENCEMENT	13
ASPECT TECHNIQUE	14
LA STRUCTURE DU SITE	15
LE CONTENU DU SITE	16
LE DESIGN DU SITE	18

Diapositive 2 : Les segments de clientèle

Consommateurs
éco-responsables



Parents et jeunes familles



Amateurs de décoration
intérieure





CLAIRE

- 32 ans
- Architecte d'intérieur
- Moyen à élevé

À PROPOS DE L'UTILISATRICE

Claire est une passionnée de décoration intérieure, toujours à la recherche de produits esthétiques et fonctionnels pour son intérieur. Elle privilégie les matériaux naturels et durables, et aime personnaliser sa décoration selon ses goûts. Sensible aux tendances, elle suit activement les réseaux sociaux (Instagram, Pinterest) et aime partager ses inspirations.

PROBLÈMES

- Trouver des paniers modernes et élégants adaptés à son style.
- Accéder à une offre variée sans avoir à parcourir plusieurs magasins.
- Assurer la qualité et la durabilité des produits qu'elle achète.
- Éviter les prix trop élevés ou non justifiés.

DÉFIS

- Vérifier la qualité des matériaux avant l'achat.
- Trouver un bon équilibre entre prix et durabilité.
- Accéder à des options de personnalisation sans exploser son budget.
- S'assurer que les produits sont bien livrés dans les délais et conformes aux attentes.

À PROPOS DE L'UTILISATRICE

- Terre à terre
- Facile à vivre
- Fiable
- Inspirant
- Capacité à résoudre les problèmes

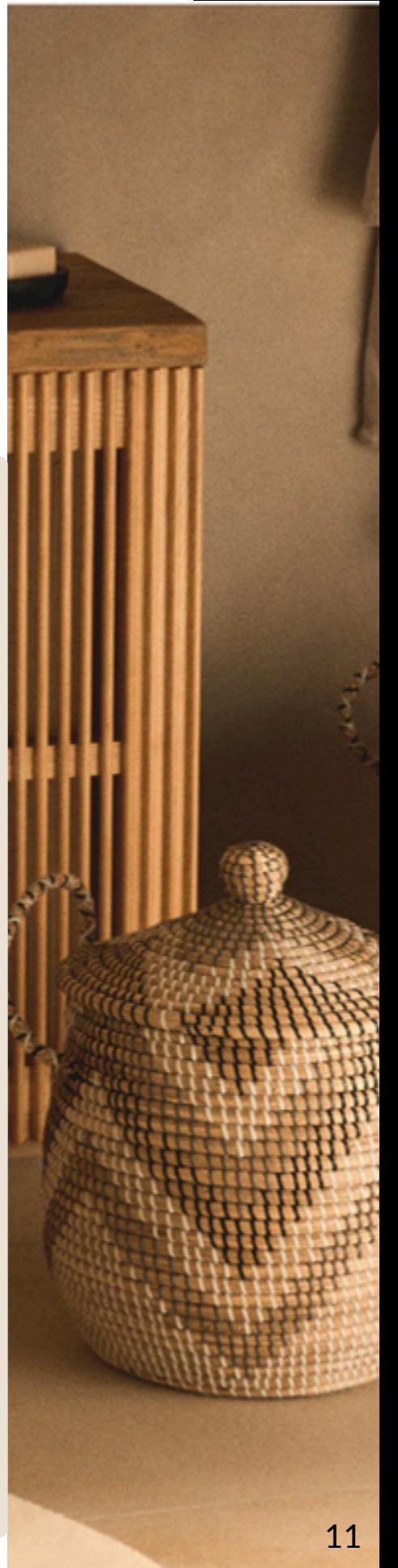
OBJECTIFS ET BESOINS

- Acheter des paniers à la fois pratiques et esthétiques.
- Opter pour des produits respectueux de l'environnement et fabriqués avec des matériaux naturels.
- Pouvoir personnaliser ses achats pour qu'ils s'intègrent parfaitement dans son intérieur.
- Bénéficier d'une expérience d'achat fluide avec un site bien organisé et une livraison rapide.

Nos Valeurs

UN IMPACT POSITIF SUR LA PLANÈTE

- ✓ **Matériaux naturels et durables**
- ✓ **Production artisanale**
- ✓ **éco-responsables**



Les activités principales

Personnalisation
de produits



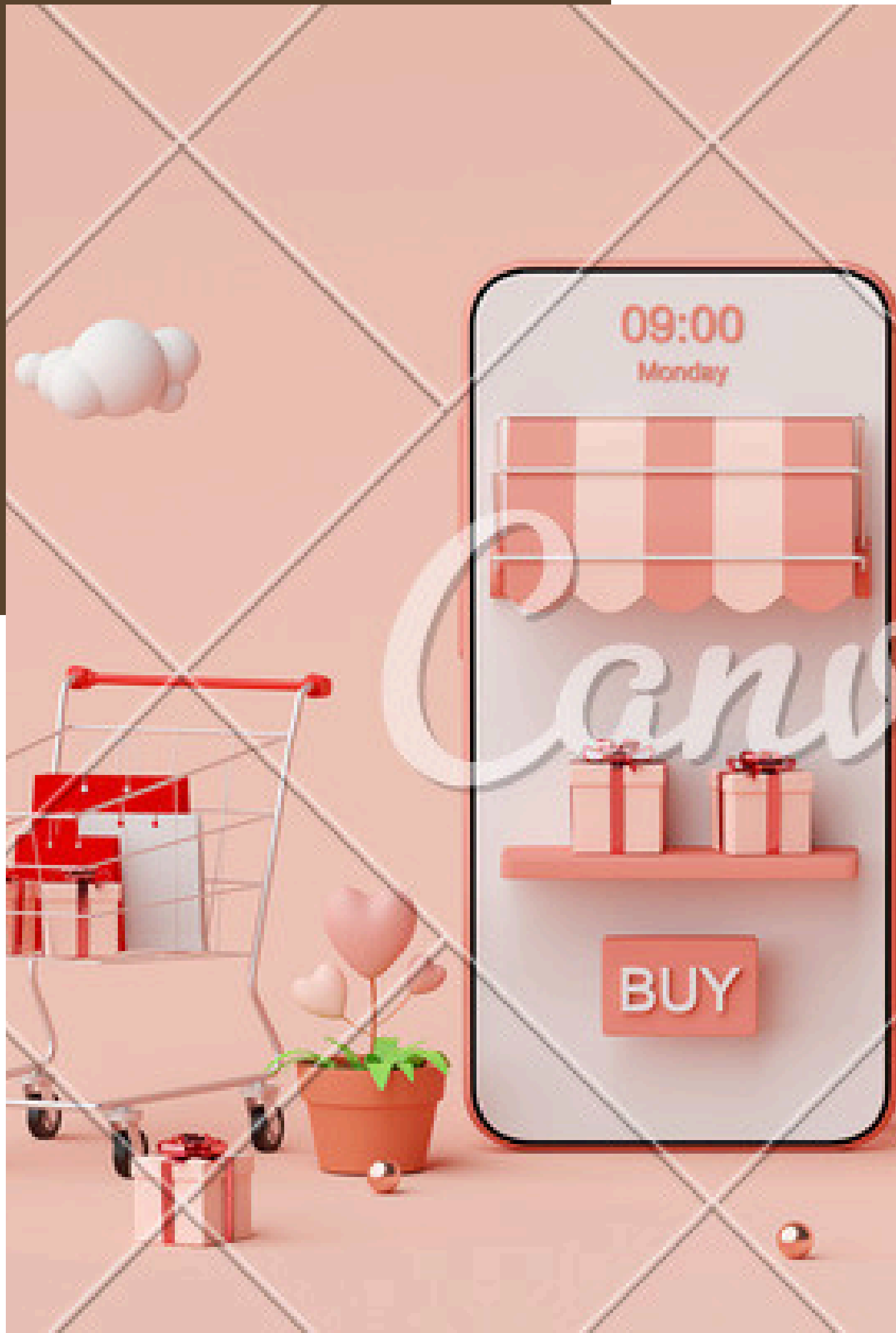
Vente en ligne



Collaboration



Optimisation SEO /
Marketing digital



L'offre et la proposition de valeur

- POURQUOI CHOISIR NOS PRODUITS ?

Eco-Responsables



personnalisable



produit artisanal
fait main



Designs modernes
et naturels



L'offre et la proposition de valeur

- POURQUOI CHOISIR NOS PRODUITS ?

Made in europe



Livraison rapide et gratuite



Miroirs et objets déco



Canaux de distribution

| Site web e-commerce

| Blogs et réseaux sociaux (Pinterest)

| Partenariats avec influenceurs



Relation client

- Frais de port à 0€
- Support client assuré .
- Onglet suivi de commande et centre FAQ.
- Blog pour optimiser le SEO et engager la communauté.
- Programme de parrainage et remboursement d'une partie du produit en échange de belles photos esthétiques.



PARTENAIRES CLÉ

**Artisans et
Coopératives locales**

Partenaires logistiques

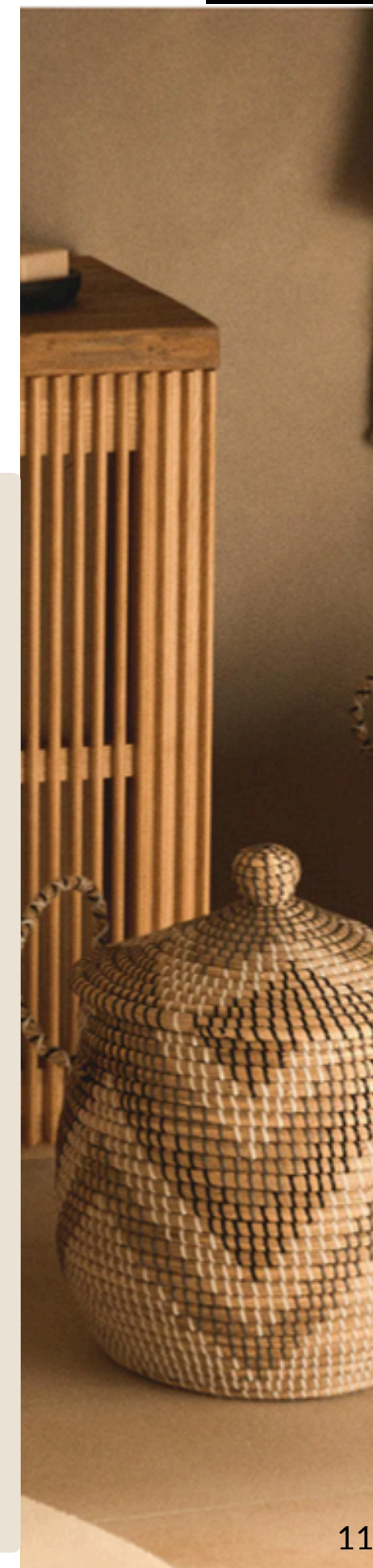
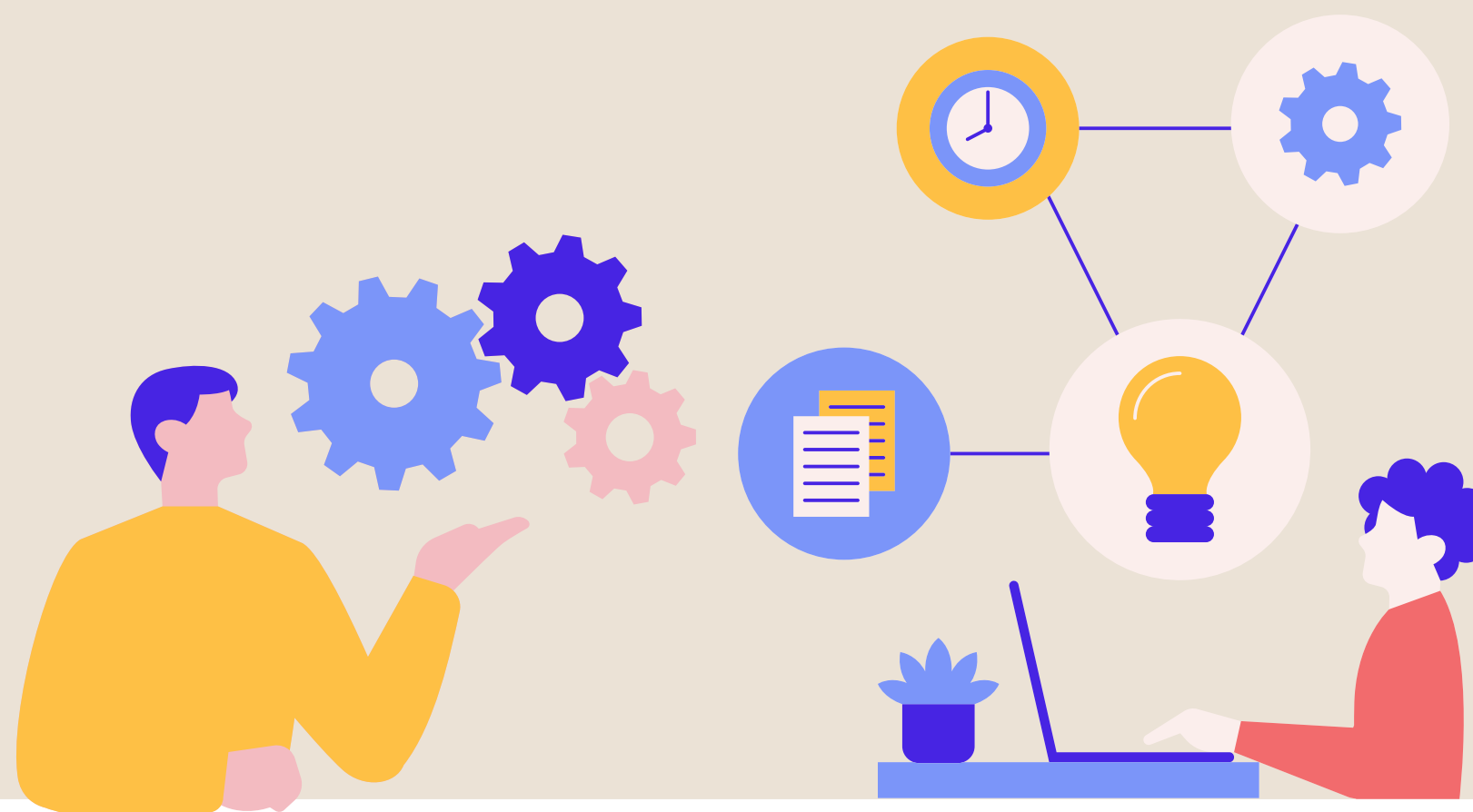
**Influenceurs et
créateurs de contenu**



Ressources clé

✔ **Wordpress pour la gestion de la boutique et logistique.**

✔ **Outils gratuits pour l'amélioration du SEO.**






Coûts et Revenus

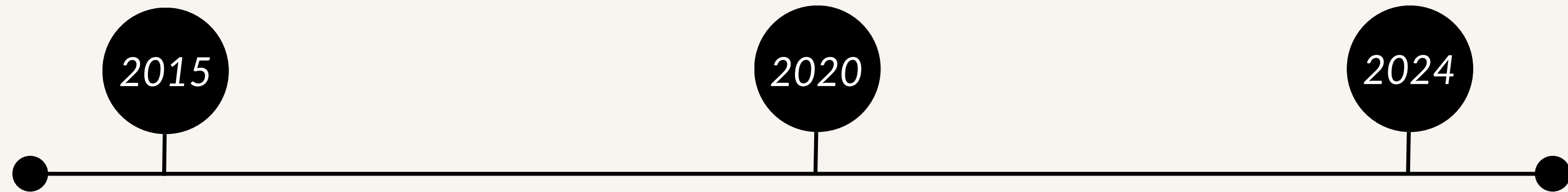


- Coût des produits (entre 3€ et 20€ en moyenne selon la taille et la personnalisation)
- Frais de logistique et expédition
- Publicités Facebook Ads, TikTok Ads, Google Ads.

- Vente en ligne via Store Creation.
 - Programmes d'affiliation et sponsoring avec influenceurs.
 - Monétisation de contenu.
- 

La politique de prix

CONTEXTE DU MARCHÉ



L'ÉVEIL DU MARCHÉ DES PANIERS EN FIBRES NATURELLES

Les paniers en osier et rotin séduisent par leur esthétique naturelle, mais l'offre en ligne reste limitée et les prix inégaux.

UNE MONTÉE EN PUISSANCE GRÂCE À L'ÉCO-RESPONSABILITÉ

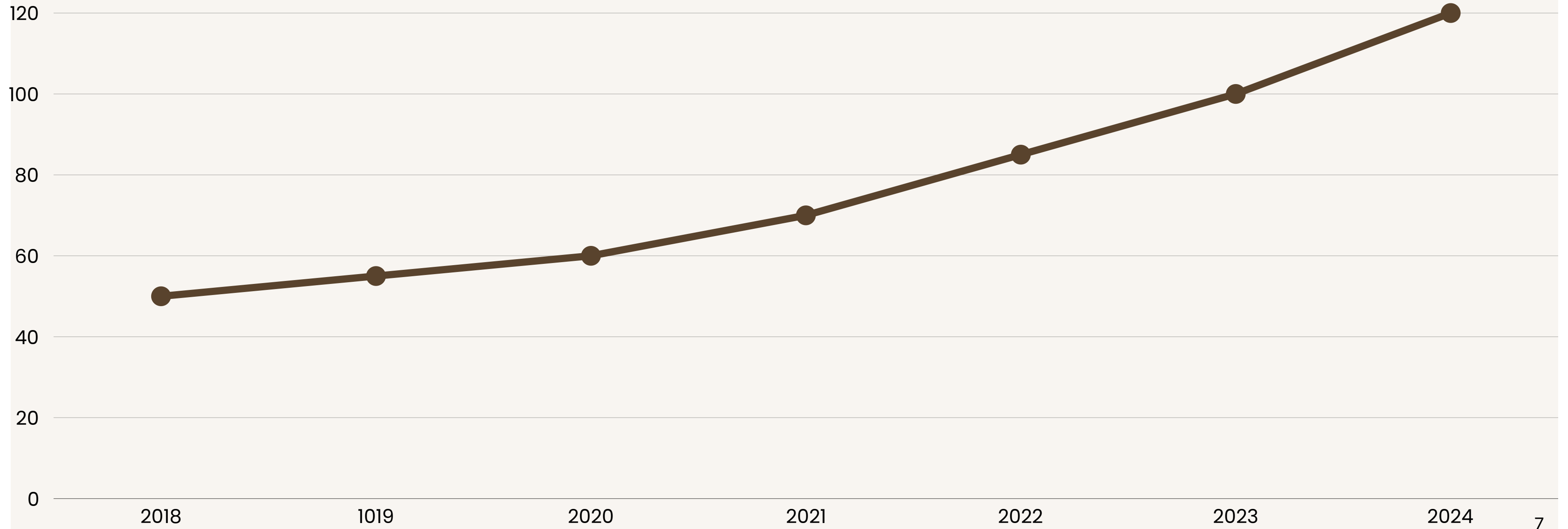
Avec la montée du commerce en ligne et la prise de conscience écologique, la demande pour des produits durables explose.

UNE TARIFICATION ÉQUILBRÉE ET ÉTHIQUE

Les fibres naturelles dominent la déco intérieure. Ma boutique propose des prix justes, alliant qualité, accessibilité et respect des artisans.

La politique de prix

VALEUR DU MARCHÉ (MILLIONS D'EUROS)



Une tarification équilibrée et justifiée

MILIEU DE GAMME PREMIUM



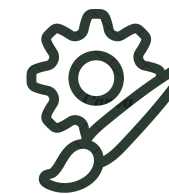
- ✓ Qualité artisanale à prix accessibles
- ✓ Adaptation aux prix du marché
- ✓ Légère différence de prix due à l'engagement durable et artisanal

PERSONNALISATION ABORDABLE



- ✓ Ajout de noms, motifs et tailles au choix sans frais excessifs
- ✓ Chaque client peut obtenir un panier unique à un prix compétitif

ENGAGEMENT ÉTHIQUE ET DURABLE



- ✓ Utilisation de matériaux naturels et renouvelables
- ✓ Collaboration avec des artisans rémunérés équitablement

Respect des consignes techniques

■ • Le référencement (SEO)

■ • Personnalisation

■ • La structure du site

■ • Le contenu du site

■ • Expérience utilisateur

■ • Le design du site

Essayez notre analyse avancée par IA pour obtenir des données d'analyse sur le **trafic potentiel** et la **position potentielle sur la SERP** de votre domaine.

Assisté par l'IA + Domaine pour les données perso... Sélectionnez un lieu Mettre à jour les métriques 0/250 Exporter vers PDF

Volume **12,1K**

Difficulté du mot clé **23 %**
Facile

Il est tout à fait possible de se classer pour ce mot clé. Vous aurez besoin d'un contenu de qualité axé sur l'intention du mot clé.

Volume total **15,9K**

FR	12,1K
CA	880
BE	590
CH	480
US	90
AE	50
Autres	1,7K

Intention **Informationnelle**

Tendance

CPC **0,20 €**

Densité de la concurrence **1,00**

PLA n/a Annonces n/a

Idées de mots clés

Variante de mots clés **12,9K** Volume total: **200,6K**

Mots clés	Volume	KD %
panier osier	12,1K	23
panier en osier	8,1K	27
panier à linge osier	3,6K	24

Questions **407** Volume total: **1,9K**

Mots clés	Volume	KD %
comment faire des paniers en osier	140	33
comment faire panier en osier	140	31

Stratégie des mots clés

Obtenez **automatiquement** des sujets, des pages de base et des pages de sous-sujet

- panier osier
 - rangement panier en osier
 - boite en osier

Essayez notre analyse avancée par IA pour obtenir des données d'analyse sur le **trafic potentiel** et la **position potentielle sur la SERP** de votre domaine.

Assisté par l'IA + Domaine pour les données perso... Sélectionnez un lieu Mettre à jour les métriques 0/250 Exporter vers PDF

Volume **6,6K**

Difficulté du mot clé **34 %**
Possible

Un mot clé concurrentiel. Pour vous classer, vous aurez besoin d'un contenu unique et bien structuré.

Volume total **16,2K**

FR	6,6K
UK	1,9K
US	1,9K
CA	720
CL	480
BE	390
Autres	4,2K

Intention **Informationnelle**

Tendance

CPC **0,21 €**

Densité de la concurrence **0,58**

PLA n/a Annonces n/a

Idées de mots clés

Variante de mots clés **69,0K** Volume total: **622,1K**

Mots clés	Volume	KD %
panier osier	12,1K	23
panier en osier	8,1K	27
osier	6,6K	34
modele osi	5,4K	45
panier à linge osier	3,6K	24

Questions **2,1K** Volume total: **5,1K**

Mots clés	Volume	KD %
comment faire des paniers en osier	140	33
comment faire panier en osier	140	31
comment faire un panier en osier	140	33
comment nettoyer un panier en osier	140	12
que mettre dans un panier en osier déco	110	9

Stratégie des mots clés

Obtenez **automatiquement** des sujets, des pages de base et des pages de sous-sujet

- osier
 - ou acheter de l'osier pour vannerie
 - osier vannerie
 - osier tressé
 - vente d osier pour particulier
 - saule pour osier



Panier 22 200

Matiere	Paniers sympa & déco	Animaux	Paniers à linge & rangement	Paniers pour vélo
panier osier	panier sympa 12100	panier pour chien 8100	panier a linge 9900	panier velo 4400
panier rotin	panier champignons 1600	panier chat 6600	panier rangement 8100	
	panier sac 2400	panier chaton 3600	panier a pain 1300	
	panier pic nic 1900	panier chien xcl 1300	panier avec couvercle 1300	
	panier a bois 1900		panier suspendu 1300	
	panier de fruit 1300		panier couvert lave vaisselle 1000	
	panier plage 1300			
	petit panier 1300			
	panier salle de bain 1300			

Analyse du site



Merci.

COUCHOUD LEO