Modèle de cahier des charges

SaaS

Ce modèle sert à décrire votre projet assez précisément pour obtenir un prix ferme et un délai tenable. Remplissez chaque zone « Votre réponse » avec vos mots : phrases courtes, chiffres, exemples. Joignez vos croquis d'écrans, même dessinés à la main. Une section incomplète vaut mieux qu'une section vide : notez ce que vous ne savez pas encore.

Comment l'utiliser

- Chaque section donne une consigne, les questions à traiter, un exemple et ce qu'elle change au prix et au délai.
- L'exemple suit un cas fictif : un SaaS de planning et de paiement des leçons pour les auto-écoles.
- Visez moins de dix pages une fois rempli. Le fond compte plus que la mise en page.

Fiche projet

Projet	
Société	
Contact	
Email et téléphone	
Date	
Version	

SECTION 01

Contexte et objectif

Le problème à résoudre, avec ses chiffres, et ce qui doit changer une fois le SaaS en service.

À ÉCRIRE

- Quel problème réglez-vous, et combien vous coûte-t-il aujourd'hui ?
- Qu'est-ce qui prouvera, dans trois mois, que la V1 a réussi ?
- Qui décide et qui valide, côté projet ?

EXEMPLE
Les auto-écoles gèrent les leçons sur un agenda papier ou un tableur : doubles réservations, heures oubliées à la facturation. Objectif : 30 auto-écoles abonnées six mois après le lancement.

VOTRE RÉPONSE

Problème à résoudre	
Coût actuel (heures, erreurs, argent)	
Objectif mesurable à trois mois	
Qui décide, qui valide	

PRIX ET DÉLAI
Aucun coût direct, mais tout en découle. Un objectif clair permet de couper le reste sans débat, et garde la V1 dans le bas de la fourchette.

SECTION 02

Utilisateurs et rôles

Qui ouvre le SaaS, dans quel contexte, et ce que chacun a le droit de voir ou de faire.

À ÉCRIRE

- Combien de profils différents, et combien de personnes par profil ?
- Où s'en servent-ils : bureau, terrain, canapé ?
- Qui crée, modifie, valide, supprime ?
- Chaque client a-t-il son propre espace, avec ses utilisateurs et ses données ?

EXEMPLE
Gérants (un par auto-école) : paramètrent l'espace et les tarifs. Moniteurs (2 à 10 par auto-école) : ouvrent leurs créneaux. Élèves (environ 200 par auto-école) : réservent et paient. Chaque auto-école ne voit que ses données.

VOTRE RÉPONSE

Profil	Nombre	Où et quand	Ce qu'il peut faire

PRIX ET DÉLAI
Chaque rôle ajoute des écrans et des droits à tester, et le multi-tenant se conçoit dès le départ. Les deux font monter un MVP SaaS au-dessus de 6 000 € HT.

SECTION 03

Parcours et écrans

La liste des écrans et l'enchaînement des parcours clés. Un croquis à la main suffit.

À ÉCRIRE

- Quels sont les trois à cinq parcours qui comptent le premier jour ?
- Quels écrans pour chaque parcours, et quelles informations sur chacun ?
- Que se passe-t-il en cas d'erreur ou d'annulation ?
- Que contient le back-office : clients, abonnements, support, indicateurs ?

EXEMPLE
Parcours « réserver une leçon » : planning du moniteur, choix du créneau, paiement, confirmation. Parcours « s'abonner » : tarifs, essai gratuit, carte bancaire. Back-office : auto-écoles, abonnements, support.

VOTRE RÉPONSE

Parcours	Écrans, dans l'ordre	En cas d'erreur ou d'annulation

PRIX ET DÉLAI
C'est la section qui fait le prix. Avec une liste d'écrans, le chiffrage est ferme. Sans elle, un cadrage de 3 000 à 6 000 € HT la produit avant le développement.

SECTION 04

Règles métier

Les calculs, conditions et validations propres à votre activité, invisibles sur une maquette.

À ÉCRIRE

- Quels calculs : prix, délais, quotas, remises ?
- Quelles conditions bloquent une action ?
- Quelles exceptions existent, même rares ?

EXEMPLE
Une leçon annulée moins de 48 heures avant reste due. Un moniteur ne dépasse pas 8 heures de leçons par jour. Abonnement facturé chaque mois, par moniteur actif.

VOTRE RÉPONSE

Règle	Exemple chiffré	Exceptions

PRIX ET DÉLAI
Une règle écrite se chiffre, une règle découverte en cours de route rallonge le délai. Processus, règles et écrans définis : le projet démarre à 6 000 € HT.

SECTION 05

Données et contenus

Ce que le SaaS stocke, d’où viennent les données, et qui fournit textes, photos et vidéos.

À ÉCRIRE

- Quelles informations pour chaque objet géré : client, commande, rendez-vous ?
- Faut-il reprendre des données existantes, et dans quel format ?
- Qui écrit les textes et fournit les images ?

EXEMPLE

Pour chaque auto-école : élèves, moniteurs, véhicules, leçons, factures. Import des élèves depuis un fichier CSV fourni à l’inscription. Textes de la page tarifs écrits par le fondateur.

VOTRE RÉPONSE

Objet	Informations stockées	Source ou reprise

PRIX ET DÉLAI

Une reprise de données se chiffre selon l’état du fichier source. Des contenus livrés en retard décalent la mise en ligne, pas le développement.

SECTION 06

Intégrations

Chaque outil avec lequel le SaaS échange : paiement, ERP, CRM, comptabilité, API externe.

À ÉCRIRE

- Quels outils, et quelles données circulent dans quel sens ?
- En temps réel, ou une fois par jour ?
- L'outil a-t-il une API documentée, et qui y a accès ?
- Quels plans d'abonnement : essai gratuit, prix par utilisateur ou par compte ?

EXEMPLE
Paiement de l'abonnement des auto-écoles et des leçons des élèves. Export des factures vers le logiciel comptable. Rappel par SMS la veille de chaque leçon.

VOTRE RÉPONSE

Outil	Données échangées	Sens	Fréquence

PRIX ET DÉLAI
Le paiement en abonnement ajoute 4 000 à 10 000 € HT, le paiement à l'acte 2 000 à 5 000 € HT. Chaque autre connexion coûte de 2 000 à 15 000 € HT selon sa complexité.

SECTION 07

Plateformes

Les supports visés : iOS, Android, web, ou PWA installée sans passer par les stores.

À ÉCRIRE

- Vos utilisateurs sont-ils sur iPhone, Android, ordinateur ?
- Faut-il être sur les stores, ou une installation depuis le navigateur suffit-elle ?
- Le back-office est-il sur le web ?

EXEMPLE
Gérants sur le web. Moniteurs et élèves sur leur téléphone, en PWA installée depuis le navigateur, sans passer par les stores.

VOTRE RÉPONSE

Profil	Support (iOS, Android, web)	Stores ou navigateur

PRIX ET DÉLAI
Un SaaS démarre en général sur le web. Une PWA évite les stores ; Trottr, notre SaaS d'interventions terrain, a fait ce choix. Des applications iOS et Android en Flutter s'ajoutent si les stores deviennent nécessaires.

SECTION 08

Contraintes

Ce qui n’est pas négociable : hors ligne, sécurité, RGPD, hébergement en France.

À ÉCRIRE

- Vos utilisateurs travaillent-ils sans réseau ?
- Quelles données personnelles, et qui y accède ?
- Les données doivent-elles rester en France, ou sur votre infrastructure ?
- Votre SaaS facture-t-il ses clients ? Si oui, la facture électronique est à prévoir.

EXEMPLE
Pas de hors ligne. Données des élèves : nom, email, téléphone, date de naissance. Hébergement en France. Factures aux auto-écoles émises au format électronique.

VOTRE RÉPONSE

Hors ligne	
Données personnelles	
Hébergement	
Sécurité et accès	

PRIX ET DÉLAI
Le hors ligne ou la géolocalisation font passer une application dans la tranche de 30 000 à 70 000 € HT, sur 4 à 6 mois. Krafter héberge chez un hébergeur français, ou sur votre propre infrastructure.

SECTION 09

Ce qui n’est pas dans la V1

La liste écrite de ce que la première version ne fera pas. C’est la section la plus rentable du document.

À ÉCRIRE

- Qu’est-ce qui peut attendre trois mois sans bloquer personne ?
- Quelles demandes avez-vous déjà entendues et écartées ?
- Quels profils ou quels cas restent hors du périmètre ?

EXEMPLE
Hors V1 : applications dans les stores, entraînement au code de la route, statistiques de réussite à l’examen, version anglaise.

VOTRE RÉPONSE

Fonctionnalité écartée	Pourquoi	Quand y revenir

PRIX ET DÉLAI
Chaque exclusion est un débat évité et un budget protégé. C’est souvent l’écart entre un MVP SaaS à 6 000 à 30 000 € HT et une plateforme SaaS complète à 40 000 à 80 000 € HT.

SECTION 10

Budget et échéance

Votre enveloppe, et la date qui compte vraiment, avec sa raison.

À ÉCRIRE

- Quel budget maximum pour la V1 ?
- Quelle date est non négociable, et pourquoi : saison, salon, levée de fonds ?
- Qui finance la suite : revenus, levée, fonds propres ?

EXEMPLE
Enveloppe de 25 000 € HT pour la V1. Lancement avant la rentrée, quand les inscriptions repartent.

VOTRE RÉPONSE

Budget maximum de la V1 (HT)	
Date non négociable	
Raison de cette date	
Financement de la suite	

PRIX ET DÉLAI
Un budget annoncé permet de proposer le bon périmètre plutôt qu'un devis hors sol. Un MVP SaaS se développe en 4 à 8 semaines, une plateforme complète en 10 à 16 semaines.

SECTION 11

Après le lancement

Qui fait vivre le SaaS une fois en service : mises à jour, corrections, nouvelles fonctionnalités.

À ÉCRIRE

- Qui reçoit et trie les retours des utilisateurs ?
- À quel rythme le produit doit-il évoluer ?
- Au nom de qui sont les comptes, le code et les accès ?

EXEMPLE
Maintien en conditions confié au studio. Évolutions en crédit temps, selon les retours des premières auto-écoles. Code, comptes et accès au nom de la société.

VOTRE RÉPONSE

Qui trie les retours	
Rythme des évolutions	
Maintien en conditions	
Comptes, code et accès au nom de	

PRIX ET DÉLAI
Deux niveaux. Le maintien en conditions : 8 à 12 % du développement par an. Les évolutions : 700 à 1 100 € HT par jour, ou en crédit temps. En fin de projet, dépôt Git, comptes cloud et accès sont à votre nom.

Faites chiffrer ce document

Un cahier des charges rempli permet un prix ferme et un délai tenable, au lieu d'une simple fourchette. Envoyez-le tel quel, même incomplet : un associé de Krafter le lit, pose ses questions et revient vers vous avec un périmètre chiffré et daté.

Quand le besoin est défini (processus, règles métier et écrans), le MVP démarre à 6 000 € HT. S'il reste à formaliser, un cadrage de 3 000 à 6 000 € HT le produit avant le développement.

Ce plancher tient à un socle open source, à deux associés seniors qui s'appuient sur l'IA et relisent chaque ligne, et à l'absence de couche commerciale.

Repères de prix (HT)

Offre	Prix et délai
MVP SaaS	6 000 à 30 000 €, 4 à 8 semaines
Plateforme SaaS complète	40 000 à 80 000 €, 10 à 16 semaines
Paiement en abonnement	+4 000 à 10 000 €
Cadrage, si le besoin est à formaliser	+3 000 à 6 000 €

Avant d'envoyer

- La section « Ce qui n'est pas dans la V1 » est remplie.
- Les croquis d'écrans sont joints, même dessinés à la main.
- Les fichiers à reprendre et les outils à connecter sont listés.

Les prochaines étapes

Envoyer votre cahier des charges
https://krafter.io/fr/contact

Estimer votre budget en ligne
https://krafter.io/fr/simulateur-budget-logiciel

Krafter est un studio de développement d'applications mobiles et de SaaS, fondé en 2021 à Morancé, près de Lyon.