

Modèle de cahier des charges application mobile

Le document exact que nous utilisons pour cadrer 150+ projets depuis 2020. 11 sections obligatoires, exemples remplis, erreurs à éviter.

Pourquoi ce document existe

Un cahier des charges clair décide du succès ou de l'échec de votre application mobile. En 2021, une étude IPS sur 5 000 projets digitaux échoués a révélé que 39 % des échecs venaient d'une mauvaise définition des attentes, souvent à cause d'un cahier des charges incomplet.

Ce modèle est le document exact que TikupMedia utilise pour cadrer chaque projet depuis 2020. Plus de 150 applications livrées. Vous pouvez le reprendre, le modifier, le briefier à n'importe quelle agence. C'est offert.

À RETENIR

- Format idéal : 12 à 20 pages. Au-delà, personne ne le lit.
 - Sert à obtenir 3 devis comparables (même périmètre).
 - Doit être rédigé en langage métier, pas en jargon technique.
 - Chaque section doit pouvoir être contestée et défendue.
-

Les 11 sections obligatoires

1. Contexte et objectif business
 2. Personas et parcours utilisateur
 3. Fonctionnalités obligatoires (must-have)
 4. Fonctionnalités souhaitées (nice-to-have)
 5. Stack technique imposée ou libre
 6. Intégrations tierces
 7. Contraintes légales et réglementaires
 8. Volumétrie et performances attendues
 9. Calendrier souhaité
 10. Budget
 11. Critères de succès et KPIs
-

1. Contexte et objectif business

Décrivez en 5 phrases : votre entreprise, le problème que vous résolvez, le résultat business attendu (chiffre d'affaires, leads, gain de temps). Permet à l'agence de proposer la meilleure solution, pas juste celle que vous avez imaginée.

EXEMPLE

TikupMedia est un studio de 12 développeurs français. Notre problème : les fondateurs reçoivent des devis incomparables entre eux. Notre objectif : 100 devis offerts sous 48 h en 2026, taux de conversion 65 %.

2. Personas et parcours utilisateur

Listez 2-3 personas avec : démographie, contexte d'usage (où, quand, comment), motivation, frein. Décrivez le parcours type en 5-8 étapes. Sans ça, l'agence va designer pour un utilisateur fantôme.

EXEMPLE DE PERSONA

Marie, 38 ans, fondatrice d'une scale-up SaaS Tech 25 personnes à Lyon. Reçoit 3 devis pour son app interne. Stressée par l'écart 18 k€-95 k€. Veut signer en 7 jours. Frein : peur de payer trop ou trop peu.

3. Fonctionnalités obligatoires (must-have)

Maximum 10 must-have. Au-delà, vous mélangez MVP et roadmap.

EXEMPLE, MARKETPLACE

- Authentification : email + Google + Apple ID
- Profil utilisateur : photo, nom, téléphone vérifié
- Recherche : filtres géo / prix / note / disponibilité
- Paiement : Stripe Payment Intent avec séquestre 48 h
- Messagerie : chat 1-1 chiffré end-to-end
- Notifications push (Firebase + APN)
- Dashboard admin pour suspension / modération

4. Fonctionnalités souhaitées (nice-to-have)

Les features qui ajoutent de la valeur sans être bloquantes : push intelligentes, partage social, mode sombre, parrainage. L'agence chiffrera séparément ces blocs. Vous pourrez les sacrifier si le budget serre.

5. Stack technique imposée ou libre

Si vous avez un back-end Node.js, dites-le. Si vous voulez React Native pour pouvoir reprendre la main après, dites-le. Si vous n'avez aucune contrainte, dites-le aussi — c'est utile à savoir.

6. Intégrations tierces

Stripe, Mailchimp, HubSpot, Sentry, Amplitude, Algolia. Chaque intégration = 1-3 jours-homme. Ne pas les lister fausse le devis de 5-15 % facilement.

7. Contraintes légales et réglementaires

RGPD obligatoire. RGAA pour le secteur public. DSP2 si paiement. HDS si données de santé. Une contrainte oubliée peut multiplier le coût final par 2.

8. Volumétrie et performances attendues

Combien d'utilisateurs simultanés ? Combien de transactions par jour ? Quel temps de chargement maximum acceptable ? Une app à 100 utilisateurs et une à 100 000 ne sont pas la même architecture.

9. Calendrier souhaité

Date de mise en ligne idéale et dates intermédiaires si vous avez un événement (salon, lancement). Plus c'est précis, plus l'agence pourra planifier ses ressources.

10. Budget

Donnez une fourchette honnête (« entre 30 k€ et 50 k€ »). Cacher le budget pousse les agences à faire des propales génériques et vous fait perdre du temps si elles sont hors de portée.

11. Critères de succès et KPIs

Comment saurez-vous que le projet est réussi ? 1 000 téléchargements en 3 mois ? Note 4,5+ sur App Store ? 20 % de conversion sur le parcours d'achat ? Sans KPI, vous ne pourrez ni récompenser ni réclamer.

Les 6 erreurs qui coûtent cher

Erreur 1

Listing « toutes les features possibles ». Un cahier de 80 features coûte 250 k€. Filtrez à 10-15 must-have max.

Erreur 2

Pas de KPI. Vous ne pourrez ni refuser une livraison médiocre ni valider une excellente.

Erreur 3

Stack imposée pour le mauvais motif. « React Native parce que c'est moderne » "" « parce que mon équipe peut le maintenir ».

Erreur 4

Budget caché. Vous recevrez 5 devis dont 4 hors de portée. Perte de temps assurée.

Erreur 5

Pas de personas. L'agence designera une app générique non adaptée à votre cible.

Erreur 6

Document de 80 pages. Personne ne le lit. Idéal = 12-20 pages structurées.

Template Markdown copier-coller

```
# Cahier des charges, [Nom du projet]

## 1. Contexte et objectif business
[5 phrases : entreprise, problème, résultat attendu]

## 2. Personas et parcours utilisateur
#### Persona 1, [nom]
- Démographie : [âge, métier, contexte]
- Motivation : [...]
- Frein : [...]
- Parcours : [5-8 étapes]

## 3. Fonctionnalités obligatoires (must-have)
- [...]

## 4. Fonctionnalités souhaitées (nice-to-have)
- [...]

## 5. Stack technique
[Imposée ou libre, et pourquoi]

## 6. Intégrations tierces
- Stripe, Sentry, [...]

## 7. Contraintes légales
- RGPD, [...]

## 8. Volumétrie et performances
- [X] utilisateurs simultanés, [Y] transactions/jour

## 9. Calendrier
- Mise en ligne souhaitée : [date]

## 10. Budget
- Fourchette : [X] - [Y] €

## 11. KPIs de succès
- [...]
```

Cahier rédigé. Et maintenant ?

Si vous voulez un cadrage en 48 h offert (cahier complet + devis ligne par ligne + maquette Figma cliquable), réservez un appel découverte de 30 min avec James, fondateur de TikupMedia.

POURQUOI NOUS

- 12 développeurs français exclusifs, aucune sous-traitance offshore
- 150+ produits livrés depuis 2020
- Devis ligne par ligne, pénalités contractuelles si retard
- Code source versé chez vous au jour J+1
- Cadrage offert, sans engagement

Réserver un brief sur tikupmedia.com/contact — Cadrage offert sous 48 h.

