



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

# Cahier des charges — logiciel d'auto-école

La trame de choix d'un logiciel d'auto-école, avec les exigences à hiérarchiser et ce que la plupart des éditeurs omettent.

Un cahier des charges n'est pas un portrait de votre entreprise : c'est un document sur lequel plusieurs prestataires doivent pouvoir remettre une offre comparable, et sur lequel vous pourrez refuser une livraison qui ne convient pas.

Cette trame est celle du **logiciel d'auto-école**. Elle reprend les questions communes à tout projet de gestion, et détaille le périmètre fonctionnel propre à votre métier — chaque point est à hiérarchiser plutôt qu'à cocher.

Remplissez ce que vous savez. Une case vide est une information : elle dit que le sujet reste à instruire.

## 1. Votre entreprise

Ce que tout prestataire doit savoir avant de chiffrer quoi que ce soit. Cinq minutes.

Raison sociale \*

Activité, en une phrase

Ce que vous vendez et à qui. Évitez le code NAF : il ne dit rien de votre métier réel.

Effectif total

Combien de personnes utiliseront le logiciel ?

Distinguez qui saisit tous les jours de qui consulte de temps en temps : les deux ne se facturent pas pareil.

Combien de sites, d'établissements ou de sociétés ?

Plusieurs sociétés dans le même outil change l'architecture et la comptabilité.

Faut-il plusieurs langues ou plusieurs devises ?

## 2. Votre organisation aujourd'hui

Un ERP remplace un existant, il ne s'installe pas sur une page blanche. Ce qui marche aujourd'hui doit continuer à marcher.

Quels logiciels utilisez-vous aujourd'hui, et pour quoi ? \*

Citez aussi les tableurs et les cahiers : c'est souvent là que se trouve la vraie logique métier.

Qu'est-ce qui marche bien et que vous ne voulez surtout pas perdre ?

Question rarement posée, et pourtant c'est elle qui fait rejeter un projet par les équipes.

Qu'est-ce qui vous coûte le plus de temps aujourd'hui ? \*



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

Où ressaisissez-vous la même information deux fois ?

Avez-vous une informatique interne ?  
Si oui, précisez ce qu'elle prendra en charge dans le projet.  
☐ Oui   ☐ Non

3. Volumétrie

Les chiffres qui décident de l'architecture et du prix. Un ordre de grandeur suffit ; « je ne sais pas » est une réponse acceptable.

Nombre de références au catalogue

Nombre de clients actifs

Nombre de commandes par mois

Nombre moyen de lignes par commande

Nombre de factures par mois

Y a-t-il des pointes d'activité ?  
Saison, fin de mois, opérations commerciales. C'est la pointe qui dimensionne, pas la moyenne.

Combien d'années d'historique faut-il conserver et consulter ?

4. Planning des leçons

Moniteurs, véhicules et élèves sur un seul planning, sans double affectation possible.

Trois ressources d'un coup  
Moniteur, véhicule, élève réservés ensemble.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

Aucun conflit possible  
La double affectation est refusée à la saisie.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

Indisponibilités  
Congés, contrôle technique, révisions, formations.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

Annulations  
Motif et délai enregistrés, règle appliquée.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

5. Élèves et forfaits



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

Dossier d'inscription, forfait souscrit, heures consommées et restantes, règlements échelonnés.

Dossier et pièces

Inscription, identité, photos, attestations.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Forfait au réel

Le solde suit les leçons effectivement réalisées.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Règlements échelonnés

Versements, échéances, reste dû.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Alertes

Forfait épuisé, impayé, élève sans leçon depuis longtemps.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

6. Livret de formation

Compétences acquises, évaluations de fin de leçon, progression de l'élève.

Compétences du référentiel

Acquises, en cours, non abordées.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Évaluation à la leçon

Remplie par le moniteur en fin de créneau.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Vue élève

Consultable depuis un téléphone, sans appeler l'agence.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Préparation à l'examen

La progression dit si l'élève est prêt.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

7. Code et examens

Sessions de code, places d'examen pratique, convocations et résultats.

Sessions de code

Inscrits, présents, résultats.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Places d'examen

Attribution selon l'ancienneté et la préparation.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

Convocations

Éditées depuis la session, avec les pièces.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Taux de réussite

Par moniteur, par période, sans calcul à la main.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

8. Facturation et encaissement

Forfaits, heures supplémentaires, frais de présentation, règlements et impayés.

Depuis le réel

Ce qui a été consommé, pas ce qui était prévu.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Règlements échelonnés

Échéancier suivi, relances automatiques.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Financements

Prises en charge et reste à charge distingués.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

Impayés

Par ancienneté, pour relancer au bon moment.

☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

9. Vos particularités

Ce qui suit décide du budget et du risque. Prenez-y le temps que vous n'avez pas pris ailleurs.

Qu'y a-t-il dans votre organisation qu'un logiciel standard ne saurait pas faire ? \*

La question la plus importante du document.

À quel profil d'établissement correspondez-vous ?

Auto-école indépendante · Plusieurs agences · Formations professionnelles

10. Reprise de vos données

Le poste le plus systématiquement sous-estimé. Reprendre dix ans d'historique coûte souvent plus cher que le logiciel.

Que faut-il reprendre de l'existant ?

Clients, fournisseurs, catalogue, stocks, soldes ouverts, historique. Tout n'a pas la même valeur.

L'historique détaillé doit-il être repris, ou consultable dans l'ancien outil ?

Garder l'ancien outil en lecture coûte souvent bien moins cher qu'une reprise complète.

☐ Repris intégralement    ☐ Repris sur les dernières années    ☐ Consultable dans l'ancien outil    ☐ À décider



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

**Sous quelle forme pouvez-vous extraire vos données actuelles ?**  
Export CSV, accès à la base, API, rien du tout. « Rien du tout » change beaucoup de choses.

**Vos données actuelles sont-elles propres ?**  
Doublons, fiches mortes, champs détournés de leur usage. Personne ne reprend une base sale sans le payer.

## 11. Interfaces avec vos autres outils

Chaque interface est un petit projet. Les lister maintenant évite de les découvrir à la mise en service.

**Avec quels outils le logiciel devra-t-il échanger ?**  
Banque, comptable, transporteurs, marketplaces, caisse, EDI, site web, machines.

**Pour chacune : dans quel sens, à quelle fréquence, et qui fait foi en cas d'écart ?**  
« Qui fait foi » est la question qui évite les mois de disputes.

**Facture électronique : où en êtes-vous ?**  
Plateforme agréée déjà choisie, formats attendus par vos clients, échéance qui vous concerne.

## 12. Hébergement et contraintes techniques

Où vivront vos données, et ce qui se passe le jour où le serveur tombe.

**Hébergement souhaité**  
☐ Chez le prestataire    ☐ Chez un hébergeur de notre choix    ☐ Sur nos propres serveurs    ☐ Sans préférence

**Les données doivent-elles rester en France ou dans l'Union européenne ?**  
☐ Indispensable    ☐ Souhaitable    ☐ Accessoire    ☐ Hors périmètre

**Quelle fréquence de sauvegarde, et combien de temps conservées ?**

**Combien de temps pouvez-vous rester sans le logiciel avant que ce soit grave ?**  
C'est cette réponse, et elle seule, qui justifie le prix d'une haute disponibilité.  
☐ Quelques minutes    ☐ Quelques heures    ☐ Une journée    ☐ Plusieurs jours

**Plages horaires pendant lesquelles le logiciel doit être disponible**

## 13. Données personnelles et conformité

Vous restez responsable de traitement, quel que soit le prestataire. Ces points s'écrivent avant de signer, pas après un contrôle.



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

**Quelles données personnelles seront traitées ?**  
Salariés, clients, prospects, patients. Les données de santé et les données bancaires ont un régime propre.

**Un contrat de sous-traitance au sens du RGPD est-il exigé ?**  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Durées de conservation et purge automatique**  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Avez-vous des obligations sectorielles particulières ?**  
Caisse certifiée, HACCP, hébergement de données de santé, archivage légal, accessibilité.

## 14. Propriété et réversibilité

La section que la plupart des trames oublient, et celle qui vous protège dans dix ans. Posez ces questions à tous vos candidats.

**Vos données doivent vous rester acquises et exportables à tout moment**  
Dans des formats ouverts et documentés, sans frais et sans délai.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Une procédure de sortie doit être écrite au contrat**  
Qui fait quoi, dans quel délai, à quel prix, le jour où vous changez de prestataire.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**À qui appartiennent les développements spécifiques que vous financez ?**  
Question à poser explicitement : la réponse par défaut de beaucoup d'éditeurs est « à nous ».  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Le code doit être auditable, ou déposé en séquestre**  
Une solution libre répond à cette exigence par construction ; une solution propriétaire demande un dépôt chez un tiers.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Plusieurs prestataires doivent pouvoir reprendre la maintenance**  
Autrement dit : refuser d'être captif d'un seul intervenant.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

## 15. Ce que vous attendez du prestataire

Un logiciel ne se déploie pas tout seul. Ce que vous n'exigez pas ici, vous le paierez en supplément.

**Formation des équipes, avec supports remis**  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Comment prononcerez-vous la recette ? \***  
Quels scénarios devront fonctionner pour que vous acceptiez la livraison ? Sans critères écrits, vous ne pouvez rien refuser.



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

**Période de garantie après mise en service**  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Délais de prise en charge et de rétablissement, écrits et chiffrés**  
« Nous sommes réactifs » n'est pas un engagement.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Qui prend en charge les montées de version, et à quel prix ?**  
Sur dix ans, c'est un poste majeur. Faites-le chiffrer maintenant.

**Références comparables à contacter**  
Même taille, même métier, mises en service depuis plus de deux ans.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

16. Budget et coût total

*Demandez toujours le coût sur cinq ans, pas le prix d'entrée. C'est le récurrent qui surprend, jamais l'investissement initial.*

**Enveloppe envisagée pour la mise en place**  
L'annonceur fait gagner du temps à tout le monde, et écarte d'emblée les offres hors sujet.

**Budget annuel acceptable pour l'exploitation**  
Abonnements, hébergement, maintenance, assistance.

**Chaque offre devra détailler séparément licences, intégration, reprise de données, développements, formation, hébergement et maintenance**  
Un prix global empêche toute comparaison. Exigez la ventilation.  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Chaque offre devra présenter le coût total sur cinq ans**  
☐ Indispensable   ☐ Souhaitable   ☐ Accessoire   ☐ Hors périmètre

**Comment le prix évolue-t-il si vous doublez le nombre d'utilisateurs ou de transactions ?**

17. Comment vous déciderez

*Écrire ses critères avant de recevoir les offres évite de les réécrire après, en fonction de celle qu'on préfère.*

**Vos critères de choix, par ordre d'importance\***  
Couverture fonctionnelle, prix, proximité, références, pérennité, indépendance. Donnez-leur un poids en pourcentage.

**Quels scénarios exigerez-vous de voir en démonstration ?**  
Imposez vos cas, avec vos données. Une démonstration préparée par le vendeur ne vous apprend rien.



YONAE  
223 rue Saint-Honoré  
75001 Paris  
Francia  
Partita IVA: FR33953948932

Qui décide, et qui doit être consulté ?

.....

.....

.....

À quelle date le logiciel doit-il être en service, et pourquoi cette date ?

Une date sans raison se négocie ; une date liée à un exercice ou à un bail, non.

.....

.....

.....

18. Hors périmètre

---

*La section la plus courte et la plus utile. Ce que vous écrivez ici ne vous sera pas facturé par surprise.*

Qu'est-ce qui ne fait explicitement pas partie du projet ?

Domaines, sites, filiales, sujets remis à plus tard.

.....

.....

.....

Qu'envisagez-vous pour une deuxième étape ?

Le dire permet de ne pas s'enfermer dans une architecture qui l'interdirait.

.....

.....

.....

Ce document est le vôtre. Transmettez-le tel quel à tous les prestataires que vous consultez : c'est la seule façon d'obtenir des offres réellement comparables.

Les questions marquées d'une étoile sont celles sans lesquelles aucun prestataire ne pourra chiffrer sérieusement.