

## **Analyse de domaine : le don d'objets**

Gabrielle Vézina-Melanson (5737081)

Miguel Charrette (6237404)

Stefan Stanisic (6179752)

Frédéric Proulx (5536976)

Travail présenté au

Professeur Robert Laganière

Dans le cadre du cours

Introduction au Génie Logiciel (SEG 2505)

Université d'Ottawa

Le 19 septembre 2011

# **Analyse de domaine : le don d'objets**

## **1. Introduction**

Dans la société de consommation actuelle, il arrive souvent que l'on se lasse de certains objets que ce soit pour en obtenir une version plus récente ou tout simplement parce que l'on n'en tire aucune utilité. C'est notamment pour cette raison qu'il arrive trop souvent que des objets encore fonctionnels prennent la route du dépotoir, car il est si simple d'en disposer ainsi. Malgré cela, le don d'objet peut apporter plusieurs avantages autant au donateur qu'au donataire.

Le domaine du don d'objets sera donc étudié dans cette analyse de domaine réalisée dans le but de développer une nouvelle application pour téléphones intelligents facilitant le processus lié à cet acte. Ce logiciel, qui constituera en un intermédiaire électronique entre ces deux parties, devra compter plusieurs qualités telles que la convivialité et la réutilisabilité (pour y donner plusieurs types d'objets). Il devra également permettre aux utilisateurs d'effectuer des recherches selon plusieurs critères et avoir la capacité d'attirer un maximum de donateurs et de donataires afin de mieux répondre aux besoins des deux parties.

## **2. Glossaire**

*Client* : Personne ou entreprise qui fera l'acquisition de l'application, que ce soit pour s'en servir en tant qu'utilisateur ou pour l'offrir à d'autres utilisateurs

*Donataire* : Individu qui reçoit un don<sup>1</sup>

*Donateur* : Personne qui effectue un don

*Gratuiterie* : Marché physique où tout est gratuit<sup>2</sup>

*Objet à donner* : Tout bien réel ou abstrait dont le propriétaire veut se débarrasser sans aucun autre bien ou somme d'argent en échange

*Utilisateur* : Personne inscrite au service pour effectuer ou recevoir un don.

---

<sup>1</sup> CANADA. TRAVAUX PUBLICS ET SERVICES GOUVERNEMENTAUX CANADA. BUREAU DE LA TRADUCTION. *TERMIUM Plus* (Base de données en ligne), <http://www.termiumplus.gc.ca/>, consulté le 19 septembre 2011

<sup>2</sup> UNIVERSITÉ D'OTTAWA. BUREAU DU DÉVELOPPEMENT DURABLE. *La gratuiterie* (Site internet), <http://www.sustainable.uottawa.ca/activites/gratuiterie.html>, consulté le 19 septembre 2011.

### **3. Information générale**

En général, un donateur choisira de donner un objet si le marché de seconde main pour l'objet en question ne lui donne pas un prix suffisamment élevé pour le temps qu'il investira dans le processus de vente. Or, pour avoir « bonne conscience » face à l'environnement et parce que l'objet sera probablement utile à quelqu'un d'autre, il décidera parfois de le donner. De son côté, la plupart du temps, le donataire recherchera un objet à donner s'il en éprouve le besoin et que ses revenus sont insuffisants. Il peut également saisir une occasion au vol s'il pense bénéficier d'un objet gratuit. Ce bénéfice peut être tiré de l'utilisation personnelle ou de la revente. Cette dernière possibilité ne se manifeste que si le donataire a accès à un large stock d'objets à donner.

Le domaine de la donation d'objet est donc très vaste, ses règles étant peu nombreuses et le plus souvent implicites. D'abord, les objets donnés devraient être en bon état. Dans le cas contraire, le donateur doit en informer les donataires potentiels et ce sera alors une personne plus bricoleuse qui prendra possession de l'objet. De plus, le transport du lieu de donation (souvent la résidence du donateur) à la demeure du donataire sera souvent assumé par ce dernier, à moins que le donateur ne soit si pressé de donner l'objet qu'il soit disposé à assumer lui-même le transport. Enfin, si l'objet à donner peut présenter un certain danger, le donateur devra s'assurer que l'objet finira entre les mains d'un donataire sachant s'en servir de façon sécuritaire.

### **4. Clients et utilisateurs**

Pour cette application, le client sera probablement l'utilisateur, bien qu'il soit possible que des entreprises comme Kijiji veulent en devenir propriétaire pour l'associer à leur marque de commerce. Dans les deux cas, l'application aura pour utilisateurs cible tous les particuliers qui pourront donner ou recevoir des objets dans tous les secteurs d'activités.

Les utilisateurs cibles forment donc un très large marché. Toutefois, d'un point de vue marketing, il faudrait probablement séparer les donateurs cibles des donataires cibles. Dans ce cas là, les études de marché peuvent révéler deux segments de marché très différents. En effet, on remarque que les donateurs sont des gens comportant un certain système de valeurs telles que la protection de l'environnement, la solidarité, etc. Ce sont des gens plus impliqués socialement et dans leur communauté. Or, les donataires, de leur côté, semblent être des gens de tous âges de revenus moyens à faibles. Ils n'ont pas nécessairement un système de valeurs bien établi, puisque c'est l'appât du gain qui les pousse le plus souvent à se porter acquéreur des objets en question. Ils sont souvent des habitués du processus qui constitue une suite d'investissements continus de leur part, certains leur rapportant plus que d'autres. Tout démontre qu'ils visiteront souvent l'application pour y prendre connaissance des nouvelles offres qu'ils voient comme des opportunités.

## **5. L'environnement**

L'application sera développée pour des téléphones intelligents. Le langage de programmation utilisé sera donc Java, un langage fortement utilisé pour des petits logiciels pour plateformes androïdes. De plus, l'application devra suivre les principes de l'architecture client-serveur.

## **6. Tâches et procédures courantes**

Sans intermédiaire, pour un donateur ou un donataire, trouver l'objet recherché ou donner celui en surplus peut constituer un processus long et fastidieux. En effet, les deux doivent chercher parmi leurs amis, leurs collègues, etc. qui serait prêt à leur faire don de l'objet recherché ou qui serait prêt à recevoir ce don. Donateur et donataire prennent donc contact par la suite pour planifier l'échange de l'objet à donner, le transport du don pouvant être réalisé de différentes façons selon la distance entre le donateur et le donataire ainsi que selon la fragilité et la taille de l'objet. Dans la plupart des cas, les donataires ne demanderont pas à voir l'objet avant de prendre une décision et revenir le chercher par la suite. La décision sera prise le plus souvent à partir des informations fournies par le donateur.

Pour accélérer l'identification d'un donateur ou d'un donataire, diverses pratiques se sont répandues. L'une d'entre elles consiste à passer par les petites annonces malgré le fait qu'elles ne sont pas lues par tout le monde. Une autre (utilisée surtout par les donateurs), consiste à passer par le biais d'organismes de charité même s'ils n'acceptent pas tous les objets (uniquement ceux nécessaires à l'existence) et que le donateur doit souvent assumer le transport lui-même pour ces objets. Il est également possible de mettre certains objets à la rue en espérant que quelqu'un les ramassera avant que passent les ordures ou encore, de publiciser l'objet à donner via les réseaux sociaux. De plus, pour faciliter les rencontres entre donateurs et donataires, des gratuiteries peuvent être organisées.

## **7. Logiciels concurrents**

Il existe déjà plusieurs logiciels sur internet qui permettent à un donateur de créer une annonce pour un bien ou service offert. Les donataires peuvent réaliser des demandes via les sections « Je recherche... ». L'utilisateur doit donc placer l'annonce dans catégorie selon l'objet en recherché ou à donner, poster une photo, donner une description, etc. Dans de tels sites, on peut vendre l'objet, l'échanger contre un autre ou le donner. La donation peut se faire en vendant un objet pour 0,00 \$ ou en plaçant l'objet dans la catégorie d'objets à donner. La recherche d'objets par le donateur peut se faire avec de multiples dimensions : la situation géographique, le type d'échange, les différentes catégories d'objets. Il est également possible de procéder par mots clés. Pour répondre à une annonce, le donataire contacte directement le donataire par téléphone ou courrier électronique. La plupart des logiciels visent des échanges locaux, ce qui élimine le besoin

d'utiliser des services de courrier pour déplacer les biens vendus. Les logiciels de ce genre incluent Kijiji, UsedOttawa et plusieurs autres.

Toutefois, d'autres offrent des services de transport vers des entrepôts d'où les objets peuvent être expédiés vers l'international. De telles applications, également disponibles sur le web, incluent des sites comme eBay. Toutefois, bien qu'il soit possible de vendre un objet à 0,00 \$, le site exigera souvent des frais de transport de la marchandise.

En bref, il ne semble pas exister, à proprement parler, des applications pour le don d'objets. Les concurrents sur le marché consistent en des applications « consumer to consumer » dont la principale mission est de servir d'intermédiaire pour la vente d'articles de seconde main. Toutefois, ils sont suffisamment réutilisables pour pouvoir vendre des objets pour aucune somme d'argent ou pour donner des objets dans une catégorie spéciale. Ces logiciels existant ont l'avantage d'être très conviviaux. Toutefois, il peut arriver que l'offre d'articles soit trop importante et que les offreurs ne puissent trouver une demande pour leur objet. En ce qui concerne les dons, cependant, c'est une situation qui ne se produit que très rarement.

## **8. Similarités avec d'autres domaines**

On peut généraliser le problème à résoudre comme celui du processus d'intermédiation. Il s'agit d'apparier les offreurs et les demandeurs d'articles pour trouver le meilleur preneur et la meilleure source pour un objet, afin de maximiser les bénéfices de chaque côté de l'intermédiaire. On y arrive en maximisant le nombre d'offreurs et de demandeurs faisant affaire avec l'intermédiaire. Ainsi, le demandeur a plus de chance de trouver l'objet qui répondra le mieux à ses besoins et l'offreur, de trouver un demandeur qui puisse répondre à ses exigences liées à l'échange de l'objet.

Tous les domaines et toutes les entreprises où se pratique le courtage via l'électronique peuvent donc servir de modèle pour l'application à développer. Qu'il s'agisse de vente d'articles en ligne, de courtage dans l'immobilier ou dans le domaine des titres financiers, les possibilités sont multiples. La seule différence consiste en le fait que les objets seront donnés et non pas vendus dans ce cas précis, ce qui souligne une spécificité bien précise pour ce problème.