



+41 79 128 95 49
hello@osom.ch
osom.ch

Proposition de partenariat stratégique : EquiWorld

Document préparé pour : Jessy Putallaz (EquiWorld)

Préparé par : Agence OSOM, Camilo Rivera, Directeur créatif et marketing

Date : 10 juin 2025

Version : 2.2

Objet : Construire ensemble le futur de ton projet EquiWorld

Salut Jessy,

Nous avons étudié avec le plus grand intérêt ta vision de fédérer la communauté équestre suisse autour d'une plateforme unique et puissante. Ton ambition de créer un écosystème intégré via EquiDeal, EquiInvest, EquiDrive et EquiJob est non seulement pertinente, mais elle répond à un besoin clair du marché.

Chez OSOM, nous ne nous voyons pas comme un simple prestataire, mais comme ton partenaire stratégique et technique dans cette aventure.

Cette proposition détaille notre approche pour transformer ta vision en une réalité digitale performante. Notre stratégie est conçue pour lancer rapidement un produit à forte valeur ajoutée avec un budget maîtrisé, tout en posant des fondations techniques et commerciales solides pour une croissance exponentielle et pérenne.





1. Notre approche stratégique : lancer vite, construire malin

Le plus grand risque pour un projet innovant n'est pas technique, mais commercial : construire un produit parfait que personne n'utilise. C'est pourquoi nous préconisons une approche agile et pragmatique en deux temps :

1. **Lancer un produit minimum viable (MVP) en 3 mois.** L'objectif est de se confronter au marché le plus vite possible avec les services au plus fort potentiel (EquiDeal & EquiInvest). Cela nous permettra de valider tes hypothèses, de commencer à construire une communauté, de générer les premières transactions et de recueillir des retours précieux d'utilisateurs réels.
2. **Faire évoluer la plateforme grâce au succès.** Une fois le MVP lancé et le modèle validé, nous utiliserons les revenus générés (via le modèle de commissions) et les données collectées pour financer et prioriser les développements futurs (EquiDrive, EquiJob, applications mobiles). C'est un cercle vertueux qui aligne nos intérêts sur ton succès commercial.

2. Le plan de route : de la vision au lancement

Notre plan est séquencé pour maximiser l'impact à chaque étape.

Phase	Périmètre	Durée	Objectif stratégique	Livrables clés
1. MVP (Lancement)	EquiDeal (annonces) + EquiInvest (core)	Juil → Sept 2025	Valider l'appétit du marché, générer les premières transactions, et construire ta base d'utilisateurs.	Site Web responsive (PWA), paiements sécurisés (Stripe), tableau de bord investisseurs, annuaire géolocalisé.
2. Extension	EquiDrive (transport) + EquiJob (missions), traductions DE/EN	Oct → Déc 2025	Enrichir l'écosystème pour augmenter la valeur et la rétention des utilisateurs, et ouvrir de nouvelles sources de revenus.	Modules de location et de missions, plateforme multilingue, reporting avancé pour toi.
3. Mobile (Option)	Applications natives iOS / Android	2026 (à confirmer)	Devenir le compagnon quotidien du cavalier en s'intégrant parfaitement à ses usages mobiles (notifications, hors-ligne...).	Applications publiées sur l'App Store et le Google Play Store.



+41 79 128 95 49
hello@osom.ch
osom.ch

3. Les fondations techniques au service de ta croissance

Nous ne choisissons pas une technologie pour sa nouveauté, mais pour sa capacité à servir tes objectifs. Voici les bénéfices concrets de notre architecture :

- **Performance et accessibilité immédiate (Frontend : Next.js 14 / PWA)**
 - Ta plateforme sera ultra-rapide et accessible sur mobile dès le premier jour comme une application, mais sans les contraintes de téléchargement des App Stores. C'est le meilleur des deux mondes pour un lancement rapide et une expérience utilisateur optimale.
- **Sécurité et fiabilité des transactions (Paielements : Stripe)**
 - Nous intégrons Stripe, la solution de paiement la plus fiable et reconnue au monde, pour garantir la confiance de tes utilisateurs. Son architecture Connect est déjà pensée pour gérer tes futurs modèles de commissions complexes (split payments) de manière automatisée et sécurisée.
- **Robustesse et évolutivité (Backend : NestJS + PostgreSQL)**
 - Nous construisons une API sur mesure, une véritable "colonne vertébrale" pour ton business, conçue pour supporter des milliers d'utilisateurs et de transactions sans jamais devoir tout reconstruire.
- **Fiabilité et déploiement continu (Infrastructure : AWS/GCP + CI/CD)**
 - Ta plateforme sera hébergée sur une infrastructure cloud et nous automatisons entièrement les déploiements. Concrètement pour toi : des mises à jour fréquentes et fiables, sans interruption de service, et une sécurité maximale pour tes données.





+41 79 128 95 49
hello@osom.ch
osom.ch

4. L'expérience utilisateur (UX/UI) : le cœur de l'adoption

Une plateforme puissante ne sert à rien si elle n'est pas simple et agréable à utiliser.

- **Notre processus** : Nous transformerons tes idées en une expérience fluide via des ateliers, des wireframes (prototypes basse-fidélité) puis des maquettes graphiques haute-fidélité (Figma), validées avec toi à chaque étape.
- **Ton identité** : La charte graphique, articulée autour de ton violet signature (#6B4EFF), créera une marque forte, professionnelle et immédiatement reconnaissable.
- **Un actif stratégique : le design system**. Nous allons créer une bibliothèque de tous les composants graphiques (boutons, formulaires, etc.). Cet investissement initial est un actif stratégique pour EquiWorld. Il garantira une cohérence parfaite et accélérera considérablement le développement (et réduira les coûts) des phases 2 et 3.

5. Ton investissement pour le lancement (phase 1)

Nous te proposons un budget fixe et transparent pour la réalisation du MVP, garantissant une maîtrise totale de tes coûts initiaux.

Étape du projet	Descriptif	Montant
Recherche & ateliers	<i>Garantit que nous construisons le bon produit pour tes utilisateurs.</i>	3 000 CHF
Design UX/UI & prototype	<i>Crée une expérience utilisateur intuitive et une identité de marque forte.</i>	12 000 CHF
Développement frontend	<i>Développement de l'interface visible par les utilisateurs (Next.js).</i>	14 000 CHF
Développement backend & API	<i>Construction du moteur de la plateforme et de la base de données.</i>	11 000 CHF
Contrôle qualité & tests	<i>Assure un lancement sans bug et une expérience fluide.</i>	4 000 CHF
Gestion de projet agile	<i>Notre pilotage pour garantir le respect du budget et du calendrier.</i>	4 000 CHF
Total phase 1 (MVP)		50 000 CHF



+41 79 128 95 49
hello@osom.ch
osom.ch

Accélérateurs de croissance & pérennité (options post-lancement)

Option	Description	Montant indicatif
Maintenance évolutive	Pour la sécurité, les mises à jour et les petites améliorations (20h/mois).	2 400 CHF/mois
Campagne marketing	Pour acquérir tes premiers utilisateurs et générer de la traction.	À partir de 8 000 CHF
Applications mobiles	Pour un engagement maximal avec ta communauté.	+28 000 CHF
Partenariat au succès	Pour aligner nos intérêts sur le long terme.	1% sur le CA si > 500k CHF

6. Une collaboration agile et transparente

Nous croyons en une communication ouverte et une visibilité totale.

- Méthodologie : Nous travaillerons en Scrum avec des "sprints" de 2 semaines.
- Rituels : Chaque sprint se termine par une démonstration où tu vois les progrès concrets. Nous organisons des points quotidiens (15 min) et des ateliers de planification réguliers pour rester parfaitement alignés.
- Ton rôle : Tu es au cœur du projet. Ton feedback continu est essentiel pour nous assurer que nous allons dans la bonne direction.



7. Anticiper pour réussir : gestion des risques

Un bon partenaire anticipe les obstacles. Voici les principaux risques identifiés et nos stratégies pour les maîtriser.

Risque	Impact potentiel	Notre stratégie de mitigation
Adoption marché	Faible nombre de premières annonces ou d'investissements, freinant la dynamique.	<i>Stratégie</i> : Campagne d'onboarding ciblée pré-lancement + Mise en avant des bénéfices pour les premiers arrivants + Lancement de l'option marketing dès le Go-Live.
Validation juridique	Retard sur le volet EquilInvest lié aux réglementations financières (KYC, etc.).	<i>Stratégie</i> : Débuter l'intégration technique Stripe/KYC en parallèle des démarches légales. Le module sera prêt et activé dès le feu vert.
Débordement périmètre	Ajout de fonctionnalités non prévues, menaçant le budget et le délai.	<i>Stratégie</i> : Le backlog est documenté et priorisé (MoSCoW). Toute nouvelle demande est évaluée, chiffrée et validée par toi avant d'être intégrée.

8. Le plan de route vers le lancement

Nous sommes prêts à démarrer. Voici les prochaines étapes pour un lancement fin septembre :

1. **Validation de cette proposition** et du périmètre MVP (idéalement avant le 20 juin 2025).
2. **Signature de l'offre** et versement de l'acompte de 30%.
3. **Kick-off & atelier fonctionnel** pour affiner les détails (début juillet).
4. **Sprint 0** : Mise en place de l'infrastructure technique et du design system.
5. **Début du développement (sprint 1)** : Mi-juillet.
6. **Go-live du MVP : Fin septembre 2025**, suivi d'une phase de bêta-test avec un premier cercle d'utilisateurs.



+41 79 128 95 49
hello@osom.ch
osom.ch

Nous sommes extrêmement enthousiastes à l'idée de collaborer avec toi sur EquiWorld. Nous sommes convaincus que cette approche pragmatique et stratégique est la plus efficace pour bâtir un succès durable.

Nous nous tenons à ton entière disposition pour discuter de cette proposition en détail.

Cordialement,

L'équipe OSOM

Ce document a été rédigé par OSOM Creative Agency.
Visualisations générées avec assistance IA (Gemini).

