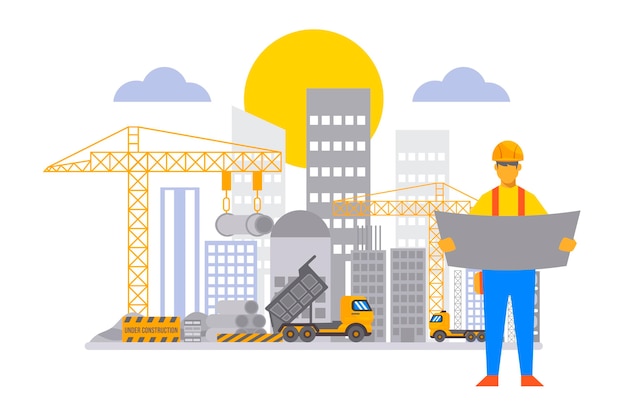


**SYSTEME DE GESTION, BUSINESS B2B, B2C**

**DES ACTEURS DU SECTEUR DU BTP**



**OFFRE TECHNIQUE & COMMERCIALE**

N\_0002106-18-10-24

Table of Contents

[1 Contexte et Justification 3](#_Toc180183692)

[2 Objectifs du Projet 3](#_Toc180183693)

[3 Proposition Technique 3](#_Toc180183694)

[3.1 Fonctionnalités 3](#_Toc180183695)

[4 Technologies Utilisées 7](#_Toc180183696)

[5 Planning de Développement 8](#_Toc180183697)

[5.1 Phase 1 : Conception 8](#_Toc180183698)

[5.2 Phase 2 : Développement 9](#_Toc180183699)

[5.3 Phase 3 : Tests et Validation 9](#_Toc180183700)

[5.4 Phase 4 : Lancement 9](#_Toc180183701)

[6 Équipes 9](#_Toc180183702)

[6.1 L’équipe Projet 9](#_Toc180183703)

[6.2 MAINTENANCE ET SUIVIE DU PROJET 10](#_Toc180183704)

[6.3 L’équipe Sécurité et Gestion des Données (Pris en charge par Afriq Consulting) 10](#_Toc180183705)

[6.4 L’équipe Juridique et Conformité (*Pris en charge par Afriq Consulting*) 11](#_Toc180183706)

[6.5 L’équipe de Formation et d’Accompagnement des Utilisateurs 11](#_Toc180183707)

[(*Pris en charge par Afriq Consulting*) 11](#_Toc180183708)

[6.6 L’équipe Support et Assistance Technique Client 12](#_Toc180183709)

[6.7 L’équipe Vérification et Contrôle 12](#_Toc180183710)

[6.8 L’équipe Marketing et Développement Commercial 12](#_Toc180183711)

[6.9 L’équipe de Développement Produit et Innovation 13](#_Toc180183712)

[6.10 L’équipe Finances et Facturation 13](#_Toc180183713)

[7 Stratégie de Communication et de Marketing 14](#_Toc180183714)

[7.1 Campagnes de Publicité Digitale 14](#_Toc180183715)

[7.2 Création de Contenus Marketing 15](#_Toc180183716)

[7.3 SEO et Référencement 15](#_Toc180183717)

[7.4 Relations Publiques et Partenariats 16](#_Toc180183718)

[7.5 Événements et Webinaires 17](#_Toc180183719)

[7.6 Marketing Direct 17](#_Toc180183720)

[8 PROPOSITION COMMERCIALE 19](#_Toc180183721)

[8.1 Détails du Coût du Projet 19](#_Toc180183722)

[8.2 Modalités de Paiement 19](#_Toc180183723)

[8.3 Coût Récurrent 20](#_Toc180183724)

# Contexte et Justification

Le secteur du Bâtiment et Travaux Publics (BTP) regroupe une diversité d’acteurs allant des ouvriers aux grandes entreprises de construction, en passant par les fournisseurs d’équipements, les transporteurs logistiques, les magasins de matériaux, etc.

Cependant, il n’existe pas encore de plateforme centralisée qui regroupe et met en relation l’ensemble de ces acteurs pour faciliter les échanges commerciaux, le partage d’information, et la collaboration entre professionnels.

Ce projet vise à combler ce vide en créant un portail web qui permettra de répertorier tous les acteurs du BTP, offrant une meilleure visibilité et des opportunités accrues à tous les intervenants.

# Objectifs du Projet

L’objectif principal est de développer une solution web et mobile intuitive et complète qui répertorie et facilite les interactions entre tous les acteurs du secteur BTP. Ce portail servira de réseau professionnel pour :

* Les ouvriers (maçons, électriciens, plombiers, etc.) ;
* Les entreprises de construction et promoteurs immobiliers ;
* Les fournisseurs d’équipements et matériaux de construction ;
* Les transporteurs logistiques ;
* Les magasins spécialisés dans les matériaux et équipements de BTP ;
* Les bureaux d’étude, architectes, ingénieurs et consultants.

# Proposition Technique

## Fonctionnalités

### Gestion des Profils

Chaque acteur (ouvriers, entreprises, fournisseurs, transporteurs, etc.) pourra créer un profil qui sera soumis à vérification avant d’être rendu public pour s’assurer de la fiabilité des informations.

* Ouvriers : compétences, expériences, tarifs journaliers, disponibilités, localisation.
* Entreprises : services proposés, projets réalisés, certifications.
* Fournisseurs : liste des équipements fournis, prix, conditions de livraison.
* Transporteurs : types de véhicules, capacité de transport, zones desservies.
* Magasins : liste des produits, disponibilité en stock, localisation.

### Vérification et Accréditation

Cette fonctionnalité clé de la plateforme sera accessible via un profil PREMIUM, disponible soit par abonnement payant, soit gratuitement en fonction des modalités définies par la plateforme. Chaque acteur qui choisit de se faire vérifier obtiendra un badge « Vérifié » qui apparaîtra sur leur profil. La vérification se fera sur trois niveaux distincts, offrant un degré croissant de confiance et de garantie pour les utilisateurs qui consultent les profils.

### Vérifié

Le badge « Vérifié » est attribué aux profils dont les informations de base ont été confirmées par l’équipe interne du projet. Cela inclut :

* L’identité : Les documents officiels tels que la carte d’identité, le registre de commerce, ou toute autre pièce d’identité pertinente sont vérifiés pour confirmer l’existence légale et la personne ou l’entreprise derrière le profil.
* La localisation : Les informations concernant le lieu d’exercice de l’activité (adresse physique, bureaux, chantiers) sont contrôlées via des documents ou par des visites sur site.
* Le type d’activité : La nature des services ou produits offerts (fournisseurs, entreprises de construction, transporteurs, etc.) est validée à travers des documents commerciaux ou professionnels.

Avantage : Ce niveau de vérification garantit que le profil correspond bien à une entité ou une personne réelle avec une activité identifiée. Cela renforce la fiabilité de base, mais ne garantit pas encore la qualité ou le sérieux des services.

### Sûr

Le badge « Sûr » est attribué aux profils ayant passé une vérification plus approfondie, attestant non seulement de leur existence mais aussi de la qualité et du sérieux de leurs activités. Cela inclut :

* Preuves d’activité : Des documents supplémentaires tels que des contrats signés, des recommandations d’anciens clients, des preuves de chantiers ou de projets réalisés sont exigés pour prouver que l’entité est bien active et sérieuse dans ses opérations.
* Réputation : Une enquête est menée sur la réputation de l’entité ou de la personne, en consultant des avis clients, des témoignages et des recommandations professionnelles.
* Stabilité de l’activité : La continuité des activités est confirmée par des preuves régulières d’opérations commerciales (factures, rapports d’activité, etc.).

Avantage : Les profils avec le badge « Sûr » ont prouvé leur professionnalisme, leur sérieux et leur engagement dans le secteur BTP. Ils sont reconnus comme des partenaires fiables avec une activité bien établie.

### Excellent

Le badge « Excellent » est attribué aux profils offrant une confiance absolue, ayant non seulement prouvé leur sérieux, mais également leur excellence dans l’exécution de leurs services et leur capacité à offrir des garanties solides. Ce niveau est réservé aux acteurs de premier plan dans le secteur du BTP. Cela inclut:

* Garantie de performance : Ces profils ont fourni des garanties formelles (par exemple, des assurances, des certificats de qualité) et ont démontré un haut niveau de satisfaction client sur plusieurs projets.
* Certification externe : Le profil dispose de certifications reconnues dans le domaine de la construction, comme des normes ISO ou d’autres accréditations professionnelles.
* Historique irréprochable : Un historique sans faute avec des retours clients exemplaires et des collaborations réussies avec plusieurs partenaires. Le profil a également montré une capacité à respecter les délais et les standards de qualité supérieurs du secteur.

Avantage : Les profils avec le badge « Excellent » sont reconnus comme des leaders dans leur domaine, offrant non seulement des services de qualité, mais également une tranquillité d’esprit absolue pour ceux qui les engagent. Ils sont recommandés pour des projets de grande envergure nécessitant des garanties solides.

Ces niveaux de vérification permettent aux utilisateurs de la plateforme de choisir des partenaires selon le degré de confiance et de sécurité qui leur est nécessaire. Cela encourage également les acteurs du secteur BTP à améliorer leur réputation et à s’investir dans une démarche de transparence et de qualité.

Seuls les profils vérifies seront recommandés et mis en avant dans les campagnes de communication des administrateurs de la plateforme.

Les autres profiles n’ayant pas fait l’objet de vérification seront disponibles uniquement par recherche et marqués d’une alerte, pour prévenir les utilisateurs de ne pas faire confiance à ces profils.

### Système de Recherche et Filtrage

Un système de recherche avancé permettra aux utilisateurs de trouver facilement les acteurs qu’ils recherchent grâce à divers filtres :

* Type d’acteur (ouvrier, entreprise, fournisseur, etc.).
* Localisation géographique (ville, région).
* Spécialisation (travail du bois, Bâtiment, Travaux publiques, gros œuvre, terrassement, etc.).
* Disponibilité immédiate ou à une date donnée.

### Annuaire Centralisé

Le portail comportera un annuaire BTP qui regroupera toutes les entreprises et professionnels enregistrés, accessible aux utilisateurs pour effectuer des recherches et obtenir des informations détaillées sur chaque acteur.

### Gestion des Projets

Les entreprises et autres acteurs du BTP pourront publier des projets ou appels d’offres sur la plateforme avec :

* Détails du projet (type de travaux, délais, budget).
* Appel à candidatures pour recrutement de main-d’œuvre ou achat de matériaux.
* Possibilité pour les ouvriers et autres professionnels de postuler directement à ces projets.

### Notation et Avis

Afin de garantir la fiabilité des services, un système de notation sera intégré. Après chaque collaboration ou achat, les utilisateurs pourront :

* Noter les ouvriers, entreprises ou fournisseurs en fonction de la qualité du service.
* Laisser des avis et recommandations pour informer les autres membres de la plateforme.

### Espace de Messagerie

Une messagerie interne sera disponible pour permettre aux différents acteurs de communiquer directement via la plateforme afin de discuter des projets, devis, délais, etc.

### Gestion des Factures et Paiements

La plateforme pourra intégrer un module de gestion des factures électroniques et des paiements en ligne pour faciliter les transactions entre les différentes parties prenantes (entreprises, ouvriers, fournisseurs).

Ces transactions seront uniquement accessibles aux profiles vérifies et surveillées par les administrateurs de la plateforme, qui se réservera le droit d’annuler des transactions qui ne respecterons pas certaines conditions.

Des commissions seront prélevées sur les transactions

### Tableau de Bord et Statistiques

Chaque utilisateur disposera d’un tableau de bord personnalisé pour suivre l’évolution de ses interactions, y compris :

* Suivi des projets en cours.
* Visualisation des commandes effectuées.
* Consultation des factures et des paiements.
* Statistiques sur les avis reçus et la performance.
* Historique de ses activités

### Alertes et Notifications

Le système enverra des notifications automatiques :

* Lorsque des projets correspondant aux compétences ou services d’un acteur sont publiés.
* Lorsque de nouvelles offres ou appels d’offres sont disponibles.
* Pour rappeler les échéances de paiement ou de livraison.

# Technologies Utilisées

* Backend :

Django (Python), avec gestion des utilisateurs et des rôles via Django Guardian pour contrôler l’accès aux différents niveaux d’information.

Module de recherche avancée avec Elasticsearch

* Frontend :

React.js pour une expérience utilisateur fluide et interactive.

* Base de données :

PostgreSQL pour stocker toutes les informations relatives aux acteurs, projets, et transactions.

Serveur Cloud :

Azure Cloud Série H

Machines virtuelles de calcul haute performance

Les machines virtuelles de la série HB sont optimisées pour les applications HPC, telles que l'analyse financière, la simulation météorologique et la modélisation RTL sur silicium. Les machines virtuelles HB disposent de jusqu'à 120 cœurs de processeur AMD EPYC™ série 7003, de 448 Go de RAM et d'aucun hyperthreading. Les machines virtuelles de la série HB offrent également une bande passante mémoire de 350 Go/s, jusqu'à 32 Mo de cache L3 par cœur, jusqu'à 7 Go/s de performances SSD de périphérique en mode bloc et des fréquences d'horloge allant jusqu'à 3,675 GHz.

Les machines virtuelles de la série HC sont optimisées pour les applications HPC pilotées par des calculs intensifs, tels que l'analyse implicite par éléments finis, la simulation de réservoir et la chimie computationnelle. Les machines virtuelles HC sont dotées de 44 cœurs de processeur Intel Xeon Platinum 8168, de 8 Go de RAM par cœur de processeur, d'aucun hyperthreading et de jusqu'à 4 disques gérés. La plate-forme Intel Xeon Platinum prend en charge le riche écosystème d'outils logiciels d'Intel et offre une vitesse d'horloge tous cœurs de 3,4 GHz pour la plupart des charges de travail.

**Les exemples de charges de travail incluent** la dynamique des fluides, l'analyse par éléments finis, le traitement sismique, la simulation de réservoir, l'analyse des risques, l'automatisation de la conception électronique, le rendu, Spark, la modélisation météorologique, la simulation quantique, la chimie computationnelle et la simulation de transfert de chaleur.

* API REST :

L'identification des ressources demandées.

La gestion des ressources par l'intermédiaire de représentations.

L'envoi de messages auto descriptifs.

L'utilisation de l'hypermédia en tant que moteur de l'état de l'application.

Pour permettre l’intégration avec des services tiers (paiements, géolocalisation, etc.).

* Système de paiement : Intégration de solutions telles que Mobile Monney, ou VISA pour les transactions en ligne.

# Planning de Développement

## Phase 1 : Conception

* Analyse des besoins fonctionnels et techniques.
* Maquettage de l’interface utilisateur (UI/UX).
* Définition des spécifications des bases de données.

## Phase 2 : Développement

* Développement du backend (API, gestion des utilisateurs, projets, factures).
* Création du frontend (interface de navigation, profil, tableau de bord).
* Intégration des fonctionnalités avancées (messagerie, paiement, facturation).

## Phase 3 : Tests et Validation

* Tests unitaires et tests de charge pour garantir la stabilité de la plateforme.
* Test de sécurité pour éviter toute fuite de données et piratage.
* Test des utilisateurs

## Phase 4 : Lancement

* Mise en ligne de la solution.
* Promotion auprès des acteurs du secteur BTP pour l’inscription à la plateforme.

# Équipes

## L’équipe Projet

Le succès du développement de la plateforme de gestion des acteurs du secteur BTP repose sur une équipe projet experte et bien structurée. Chaque membre de l’équipe jouera un rôle clé dans la conception, le développement, et la mise en œuvre de la solution. Voici un aperçu détaillé des rôles et responsabilités de chaque poste essentiel dans l’équipe :

### Chef de Projet

Le **chef de projet** est le pilier central de l’équipe et responsable de la gestion globale du projet, garantissant son bon déroulement depuis la phase de conception jusqu’à la livraison finale.

### Développeurs Backend (2)

Les **développeurs backend** sont responsables de la construction de l’architecture technique de la plateforme, de la gestion des bases de données, des API, et de toute la logique côté serveur.

### Développeurs Frontend (2)

Les **développeurs frontend** sont responsables de la conception et de l’implémentation de l’interface utilisateur, créant une expérience utilisateur agréable, intuitive et fluide.

### UX/UI Designer

L’**UX/UI designer** est en charge de concevoir une interface visuelle attractive tout en assurant une expérience utilisateur optimale.

### Consultant BTP

Le **consultant BTP** joue un rôle clé dans l’adaptation de la plateforme aux réalités et aux spécificités du secteur du Bâtiment et des Travaux Publics. Son expertise est essentielle pour affiner les fonctionnalités et garantir que la solution répond aux attentes des professionnels du BTP.

## MAINTENANCE ET SUIVIE DU PROJET

## L’équipe Sécurité et Gestion des Données (Pris en charge par Afriq Consulting)

* Mission : Protéger les données des utilisateurs et garantir la sécurité des informations sensibles stockées sur la plateforme.
* Tâches :
  + Gérer les accès à la plateforme et assurer la protection contre les cyberattaques.
  + Implémenter des protocoles de sauvegarde régulière des données.
  + Vérifier la conformité des pratiques de gestion des données avec les lois locales.
  + Sensibiliser les utilisateurs et le personnel interne aux bonnes pratiques en matière de sécurité des données.
  + Profil : Experts en cybersécurité, ingénieurs réseau, spécialistes en gestion des risques.

## L’équipe Juridique et Conformité (*Pris en charge par Afriq Consulting*)

* Mission : Veiller à ce que toutes les activités de la plateforme soient conformes aux lois et réglementations en vigueur, en particulier celles liées au secteur du BTP.
* Tâches :
  + S’assurer que la plateforme respecte la réglementation sur la protection des données (RGPD).
  + Conseiller sur les contrats et accords avec les utilisateurs et les partenaires.
  + Gérer les problématiques liées à la propriété intellectuelle et aux licences d’utilisation.
  + Mettre à jour les conditions d’utilisation et les politiques de confidentialité.
  + Profil : Juristes spécialisés en droit des affaires et des nouvelles technologies.

## L’équipe de Formation et d’Accompagnement des Utilisateurs

## (*Pris en charge par Afriq Consulting*)

* Mission : Former les nouveaux utilisateurs à l’utilisation de la plateforme et accompagner les utilisateurs existants.
* Tâches :
  + Organiser des sessions de formation en ligne ou en présentiel pour les utilisateurs.
  + Créer des tutoriels, des guides d’utilisation et des FAQ.
  + Accompagner les acteurs du BTP dans la prise en main des nouvelles fonctionnalités.
  + Mettre en place des stratégies pour optimiser l’expérience utilisateur.
  + Profil : Formateurs, experts en e-learning, responsables de la relation client.

## L’équipe Support et Assistance Technique Client

* Mission : Offrir une assistance technique et fonctionnelle aux utilisateurs de la plateforme (ouvriers, entreprises, fournisseurs, transporteurs, magasins, etc.).
* Tâches :
  + Répondre aux demandes d’assistance via différents canaux (téléphone, email, chat).
  + Résoudre les problèmes techniques et les dysfonctionnements signalés par les utilisateurs.
  + Guider les utilisateurs dans l’utilisation de la plateforme et répondre à leurs questions.
  + Escalader les problèmes techniques complexes à l’équipe technique.
  + Profil : Service client, techniciens support niveau 1 et 2.

## L’équipe Vérification et Contrôle

* Mission : Vérifier et valider les informations soumises par les acteurs avant leur publication pour garantir la fiabilité et l’authenticité des données sur la plateforme.
* Tâches :
  + Examiner les nouvelles inscriptions et les informations des acteurs (ouvriers, entreprises, fournisseurs).
  + Valider ou rejeter les publications après vérification des critères requis.
  + Gérer les badges de certification (Vérifié, Sûr, Excellent) pour les profils d’acteurs, selon les niveaux d’accréditation définis.
  + Veiller à ce que le contenu respecte les standards de qualité et les conditions d’utilisation de la plateforme.
  + Profil : Gestionnaires de contenu, agents de contrôle qualité, responsables de la conformité.

## L’équipe Marketing et Développement Commercial

* Mission : Promouvoir la plateforme auprès des acteurs du secteur BTP et attirer de nouveaux utilisateurs.
* Tâches :
  + Développer des campagnes de marketing digital et de communication pour accroître la visibilité de la plateforme.
  + Gérer la relation avec les partenaires et organiser des événements ou webinaires pour promouvoir la solution.
  + Identifier et mettre en place des stratégies pour attirer de nouveaux acteurs du BTP.
  + Assurer la fidélisation des utilisateurs existants à travers des offres ou des services personnalisés.
  + Profil : Spécialistes marketing digital, gestionnaires de communauté, chargés de développement commercial.

## L’équipe de Développement Produit et Innovation

* Mission : Planifier l’évolution du produit en fonction des retours utilisateurs et des tendances du secteur BTP.
* Tâches :
  + Recueillir les feedbacks des utilisateurs pour identifier des besoins non couverts par la plateforme actuelle.
  + Analyser les nouvelles tendances et technologies du secteur pour proposer des fonctionnalités innovantes.
  + Travailler avec l’équipe technique pour intégrer de nouvelles fonctionnalités ou optimiser celles existantes.
  + Tester les nouvelles fonctionnalités avant leur mise en production.
  + Profil : Chefs de produit, responsables R&D, business analysts.

## L’équipe Finances et Facturation

* Mission : Gérer les aspects financiers de la plateforme, y compris les abonnements premium, les paiements et les rapports financiers.
* Tâches :
  + Gérer la facturation des services premium pour les profils accrédités.
  + Assurer la gestion des paiements et la comptabilité de la plateforme.
  + Produire des rapports financiers et suivre les indicateurs de performance économique.
  + Assurer le suivi des paiements et la gestion des abonnements.
  + Profil : Comptables, gestionnaires financiers.

# Stratégie de Communication et de Marketing

Pour garantir le succès et l’adoption massive de la solution de gestion des acteurs du secteur BTP, une stratégie de communication et de marketing sera déployée. Cette stratégie est conçue pour attirer les utilisateurs cibles (ouvriers, entreprises de construction, fournisseurs, transporteurs, etc.) et maximiser l’impact de la plateforme sur le marché. Elle repose sur un plan d’actions spécifiques qui sensibiliseront, informeront et engageront les acteurs du BTP à rejoindre et utiliser la plateforme.

Voici les principales actions prévues dans la stratégie de communication :

## Campagnes de Publicité Digitale

Les campagnes de publicité digitale seront au cœur de la stratégie de communication pour maximiser la visibilité de la plateforme. Ces campagnes se dérouleront sur plusieurs canaux et incluront :

* Réseaux sociaux : La promotion sera faite sur les plateformes clés telles que Facebook, Instagram, et LinkedIn. Les campagnes publicitaires cibleront les groupes spécifiques d’utilisateurs du BTP, avec des messages adaptés aux ouvriers, entreprises de construction, et fournisseurs.
* Sites spécialisés dans le BTP : Des bannières et annonces publicitaires seront placées sur des sites web dédiés aux professionnels du secteur BTP pour maximiser la portée et attirer des utilisateurs qualifiés.
* Google Ads : Des campagnes de publicité payantes seront mises en place via Google Ads pour capter l’attention des professionnels qui effectuent des recherches sur des services similaires ou connexes.

Ces campagnes permettront d’atteindre rapidement un grand nombre d’utilisateurs potentiels et de susciter leur intérêt pour la plateforme.

## Création de Contenus Marketing

La création de contenus marketing variés permettra d’éduquer les utilisateurs potentiels sur les fonctionnalités et avantages de la plateforme. Cela inclut :

* Vidéos de démonstration : De courtes vidéos expliquant le fonctionnement de la plateforme, ses fonctionnalités principales, et les avantages pour chaque type d’utilisateur (ouvriers, entreprises, fournisseurs) seront créées. Ces vidéos seront partagées sur les réseaux sociaux et intégrées sur le site.
* Tutoriels : Des vidéos et guides pas-à-pas seront conçus pour accompagner les nouveaux utilisateurs dans la création de leur profil, la publication de projets, ou l’utilisation des différentes fonctionnalités.
* Articles de blog : Des articles expliquant les avantages de la plateforme, des études de cas, et des témoignages d’utilisateurs satisfaits seront publiés régulièrement pour renforcer la crédibilité de la solution et encourager de nouvelles inscriptions.

Ces contenus sont essentiels pour expliquer la valeur de la plateforme et faciliter la prise en main pour les utilisateurs.

## SEO et Référencement

Le SEO (Search Engine Optimization) sera une composante clé pour assurer une visibilité à long terme de la plateforme sur les moteurs de recherche comme Google. Les actions prévues incluent :

* Optimisation des mots-clés : Identifier les mots-clés spécifiques au secteur BTP (ex. : “annuaire professionnels BTP”, “recherche ouvriers BTP”, “appel d’offres BTP”) et les intégrer dans le contenu du site pour améliorer son classement dans les résultats de recherche.
* Optimisation technique : Assurer que la plateforme respecte les bonnes pratiques SEO techniques, telles que la rapidité de chargement des pages, la compatibilité mobile, et l’utilisation de balises structurées pour faciliter l’indexation par les moteurs de recherche.
* Backlinks : Travailler avec des partenaires du secteur pour obtenir des liens retour de qualité depuis des sites web d’autorité dans le secteur BTP, ce qui améliorera le positionnement de la plateforme.

Ces efforts permettront à la plateforme d’être facilement trouvée par les professionnels recherchant des solutions pour leurs besoins en BTP.

## Relations Publiques et Partenariats

La plateforme bénéficiera d’une stratégie de relations publiques et de partenariats pour accroître sa notoriété auprès des acteurs clés du secteur. Cela inclut :

* Collaboration avec des associations professionnelles : Établir des partenariats avec des fédérations et associations du secteur BTP, qui pourront promouvoir la plateforme auprès de leurs membres.
* Influenceurs et leaders d’opinion : Travailler avec des influenceurs et experts du secteur BTP pour qu’ils utilisent et recommandent la plateforme à leurs abonnés et réseaux.
* Partenariats stratégiques : Collaborer avec des entreprises complémentaires ou des fournisseurs pour créer des offres spéciales ou des intégrations qui ajouteraient de la valeur à la plateforme.

Ces partenariats renforceront la crédibilité de la solution et permettront d’atteindre un public plus large dans l’écosystème BTP.

## Événements et Webinaires

Pour présenter la plateforme et engager directement les utilisateurs, nous organiserons des événements et des webinaires interactifs. Ces actions incluent :

* Sessions de formation en ligne : Des webinaires réguliers seront organisés pour expliquer en détail comment utiliser la plateforme, avec des démonstrations en direct et des sessions de questions-réponses pour répondre aux préoccupations des utilisateurs potentiels.
* Ateliers et présentations : Organisation de présentations en ligne ou lors d’événements professionnels dans le secteur BTP, visant à démontrer les avantages concrets de la plateforme.
* Présence lors de salons et conférences : La participation à des salons du BTP ou des conférences spécialisées permettra de promouvoir directement la plateforme auprès d’un public qualifié.

Ces événements contribueront à la notoriété de la plateforme et à l’engagement des utilisateurs.

## Marketing Direct

Le marketing direct sera utilisé pour cibler directement les professionnels du BTP, en les incitant à s’inscrire et à utiliser la plateforme. Cela inclut :

• **Newsletters** : Des newsletters régulières seront envoyées aux professionnels du secteur pour les tenir informés des nouvelles fonctionnalités, des offres spéciales, et des opportunités d’utiliser la plateforme.

• **E-mails ciblés** : En fonction de la spécialisation des utilisateurs (ouvriers, entreprises, fournisseurs), des campagnes d’e-mails spécifiques seront envoyées pour leur présenter les avantages particuliers que la plateforme peut leur offrir.

• **Programmes de parrainage** : Mise en place d’un programme de parrainage où les utilisateurs actuels seront incités à recommander la plateforme à leurs collègues ou partenaires en échange de récompenses.

Ces actions de marketing direct sont des outils puissants pour fidéliser les utilisateurs et en attirer de nouveaux.

La stratégie de communication et marketing combinera des actions de publicité digitale, de création de contenu, de SEO, de relations publiques, d’événements et de marketing direct pour assurer une visibilité maximale de la plateforme sur le marché du BTP. Ces efforts seront essentiels pour attirer rapidement un grand nombre d’utilisateurs, générer de l’engagement, et établir la plateforme comme une référence incontournable dans le secteur.

# PROPOSITION COMMERCIALE

Pour la réalisation de la **solution de gestion des acteurs du secteur BTP**, le coût global du projet est estimé à **130 millions de FCFA**. Ce montant couvre l’ensemble des phases de conception, de développement, de tests, et de mise en ligne de la plateforme.

## Détails du Coût du Projet

Le budget proposé inclut :

• **Conception** (analyse des besoins, design UX/UI, spécifications techniques).

• **Développement** (développement backend, frontend, intégration des API, gestion des profils et des fonctionnalités avancées).

• **Tests et Validation** (tests de sécurité, tests de charge, et tests utilisateurs).

• **Mise en ligne** (déploiement de la plateforme et lancement).

• **Support initial** (assistance technique et formation des utilisateurs).

Le coût total pour l’ensemble de ces services est donc de **130 millions de FCFA**.

## Modalités de Paiement

Pour faciliter la gestion des paiements, nous proposons une structure de paiement échelonnée en plusieurs étapes :

• **40% du montant total payable à l’avance** (52 millions de FCFA) : Ce premier versement couvrira les phases de conception, de développement initial et de gestion des ressources humaines.

• **30% à la mi-parcours** (39 millions de FCFA) : Ce paiement sera effectué à la fin de la phase de développement principale, avant le début des tests et validations.

• **30% à la livraison finale** (39 millions de FCFA) : Ce montant sera versé à la fin du projet, après les tests utilisateurs, validation, et mise en ligne de la plateforme.

## Coût Récurrent

Pour assurer la maintenance continue de la plateforme et garantir son bon fonctionnement à long terme, un **coût récurrent annuel** de **10 millions de FCFA** sera appliqué. Ce montant couvre :

* L’Hébergement, le back-up et sauvegarde ;
* La cyber sécurité et le monitoring ;
* Maintenance technique (correction des bugs, mises à jour de sécurité, optimisation des performances) ;
* Support utilisateur (assistance technique, formation continue) ;
* Améliorations fonctionnelles (intégration de nouvelles fonctionnalités, amélioration des modules existants selon les besoins des utilisateurs et les évolutions technologiques).

Ce coût récurrent permet de maintenir la plateforme à jour et de garantir une expérience utilisateur optimale tout au long de son exploitation.

Le coût global de **130 millions de FCFA** offre une solution complète et sur mesure, prête à répondre aux besoins et exigences du projet. Les modalités de paiement proposées, avec un premier versement de **40% à l’avance**, permettent de garantir un déroulement fluide des étapes du projet. Le coût récurrent de **10 millions de FCFA par an** assure la pérennité de la solution et la satisfaction des utilisateurs sur le long terme.

Les modes de paiement acceptables sont : Cheque – virement Bancaire

Au Nom de **AFRIQ CONSULTING**

Code banque : **CI180**

Code guichet : **01008**

**BDU-CI**

Numéro de compte : **020401161283**

Cle RIB : **60**

Code BIC : **BDUTCIAB**

IBAN : CI93 CI180 01008 020401161283 60

|  |  |
| --- | --- |
| Le client | Pour AFRIQ CONSULTING |
|  |  |

Veuillez apposer votre signature ainsi que la date suivie de la mention << bon pour accord >>