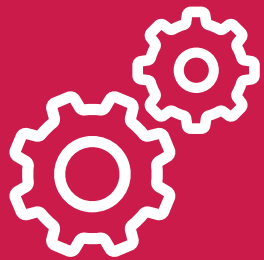


Plan



Informatique



Communication



Commercial



Comptabilité



AQP

Intérêt d'une stratégie commerciale



Objectifs

Définir des objectifs commerciaux

Procéder à une analyse stratégique du marché

Identifier les cibles

Organiser sa prospection commerciale

Mesurer les performances (et ajuster)

Bilan informatique

01

Revision du code source du
(Centre d'Information) CI 3.0

02

Mise en place du portail web
du centre d'information (CI)

03

Revision des bugs du masque
de saisie



Bilan informatique

01

Revision du code source du
(Centre d'Information) CI 3.0

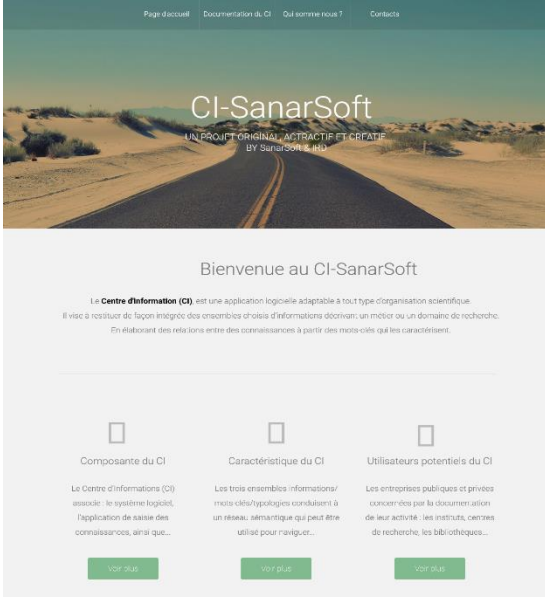
02

Mise en place du portail web
du centre d'information (CI)

03

Revision des bugs du masque
de saisie





Documentation du CI

guide d'installation	Installation guide (En)
Guide de configuration	Configuration guide (En)
guide utilisateur	Utilisateur guide (En)
Architecture CI	CI architecture (En)
Code source CI	Code source CI (En)

Pourquoi choisir le CI

Integer sit amet pede vel arcu aliquet pretium

Information = bien précieux : Une information (NB : propriété du client) est une matière précieuse, ce qu'il faut entourer du plus de soin pour en exprimer toute la valeur (fournir un renseignement sur le métier/domaine) et lui permettre de connecter de la façon la plus pertinente au réseau (le CI) qu'elle alimente (Figure ci-dessous).

Logiciel robuste : Le logiciel CI 2.2, lui, est un outil pratique pour mettre en valeur ces informations et leurs relations, mais ce n'est que le contenant. Mettre (i) des informations de qualité (ii) dans un contenant simple et fiable est la principale valeur ajoutée que SanarSoft vous propose.

Concernant le point (ii), le logiciel CI 2.2 est justement conçu pour cela : "j'ai essayé de construire le système minimal nécessaire et suffisant pour faire fonctionner le système". Les choix logiciels effectués permettent d'assurer que (le maximum est fait pour) les informations seront là pour durer : exemple de la pêche en Guinée (fonctionnel et -visité depuis 19 ans), Simlilasta depuis 12 ans, conférences CBGP et CSSS on l'espère pour encore plus longtemps.

Patrimoine et durabilité : D'autre part, compte tenu du soin et du temps porté à l'information, il faut que les informations en valent le coût. Le CI est donc plutôt dédié à des informations métiers qui ont une longévité potentielle, qui constituent des éléments caractéristiques du métier, etc. (voir exemples sur CI précédents).

Le résultat qui est alors obtenu est un site patrimonial qui restitue bien et sur le long terme la nature du domaine/métier représenté avec de multiples avantages associés qui apparaissent à l'usage (notion d'urgence/d'usages particuliers).

Notion d'amélioration continue : le ciel d'un bon CI est l'amélioration continue. Pour la mettre en place il faut pouvoir aussi assurer un contact le plus étroit possible avec une/des personne/s ressource/s de la société afin qu'elle/s puisse/snt intégrer et valider les compétences métier du client.

Bon à savoir

JAN 27, 2021 (01) COMMENTAIRE

La documentation a été rédigé Novembre 2018 et la dernière mise à jour est en Juin 2020

JAN 30, 2021 (02) COMMENTAIRE

La documentation est révisée et mise à jour de temps en temps pour permettre une amélioration continue des guides.



Présentation de IRD & SanarSoft

Institut de Recherche pour le Développement (IRD)

IRD est un organisme de recherche pluridisciplinaire reconnu internationalement, travaillant principalement en partenariat avec les pays méditerranéens et intertropicaux.

IRD est à l'origine du projet Centre d'Informations (CI) et collaborateur de SanarSoft dans le cadre d'un contrat de partenariat (n°308485/00).

Ses missions sont entre autres :

- * Un partenariat scientifique équitable et des co-publications avec les partenaires des pays en développement
- * Des solutions adaptées aux défis globaux fondées sur l'évidence scientifique
- * Des politiques publiques éclairées par les avancées de la science
- * Des citoyens acteurs du changement
- * Des innovations responsables
- * Des expertises et savoir-faire spécifiques

SanarSoft est une startup de service et d'ingénierie informatique créée en 2014 et construite par une équipe mixte de 5 étudiants(es) et ex-étudiants de l'Université Gaston Berger de Saint-Louis, vainqueur en 2015 du challenge Startup GANDE d'Entreprendre. Elle est immatriculée au Registre de la Chambre de Commerce et des Métiers de Saint-Louis en Décembre 2016 sous le numéro : SN-SLU-2016-G-2169 NINEA : 005/77431. Depuis sa création SanarSoft propose sur le marché des offres de :

- * Services et d'équipement autour d'ensembles logiciels
- * Mise en place de cahiers des charges en consultant au client des solutions appropriées
- * Développement de solutions innovantes prenant en compte les attentes du client
- * Maintenance logiciel en 'front' comme en 'back-office'
- * Formation sur les logiciels développés
- * Assistance spécialisée
- * Réalisation de notes d'accompagnement des logiciels

L'esprit clé en main qui anime l'équipe se traduit pour chaque membre et pour tout type de prestation par la prise en compte de trois éléments : **écouter, comprendre et adapter**. Nous ne nous contentons pas simplement de fournir des prestations de services pour le client. Notre plus-value est que nous comprenons et paramétrons ses besoins à sa demande.

C'est notre métier!

"CI-SanarSoft, un réseau d'information adapté à votre secteur d'activité qui vous permet de naviguer en toute sérénité et en toute confiance."

Notre devise

Ecouter, comprendre et adapter, c'est notre Métier!



Design by Jules | Création | CI-SanarSoft



Nous contacter

Envoyez nous un mail

Nom :

Email :

Message

Réseaux Sociaux

LinkedIn [Twitter](#)

Facebook [Instagram](#)

[ResearchGate](#)

Siège social

234 Université Gaston Berger Sanar,
Saint-Louis, Sénégal.
(+221) 33 961 23 40

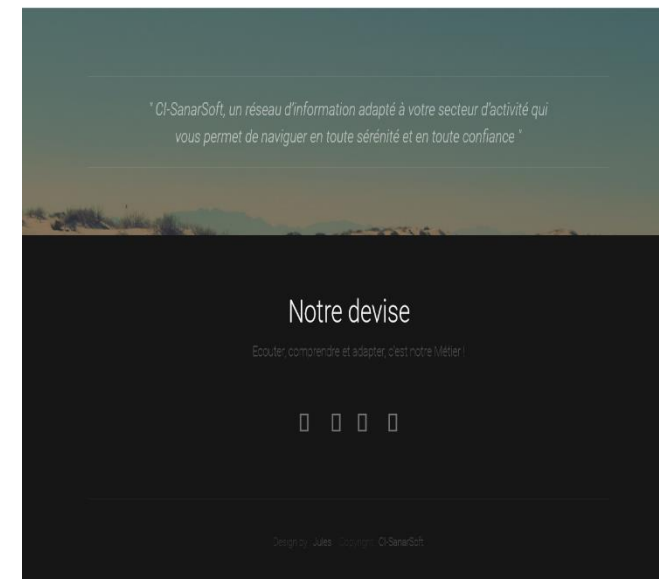
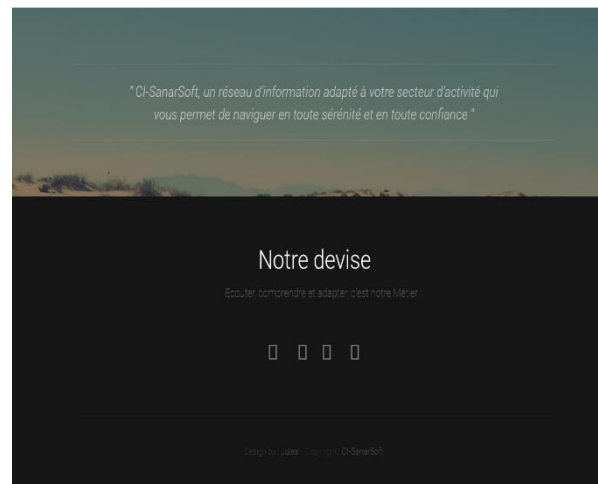
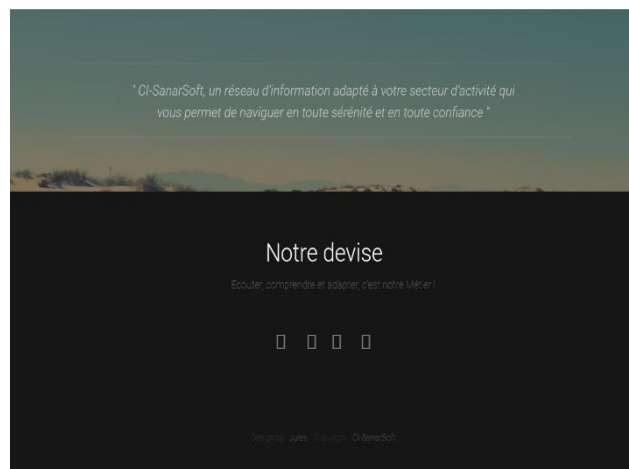
"CI-SanarSoft, un réseau d'information adapté à votre secteur d'activité qui vous permet de naviguer en toute sérénité et en toute confiance."

Notre devise

Ecouter, comprendre et adapter, c'est notre Métier!



Design by Jules | Création | CI-SanarSoft



Maquette du portail web du CI (prêt à 95%)

En résumé



Rédaction du cahier des charges du portail web incluant la spécification des besoins techniques et fonctionnel

Prototypage et maquette du portail web



Choisir les technologies web à utiliser

Développer le portail web

Bilan informatique

01

Revision du code source du
(Centre d'Information) CI 3.0

02

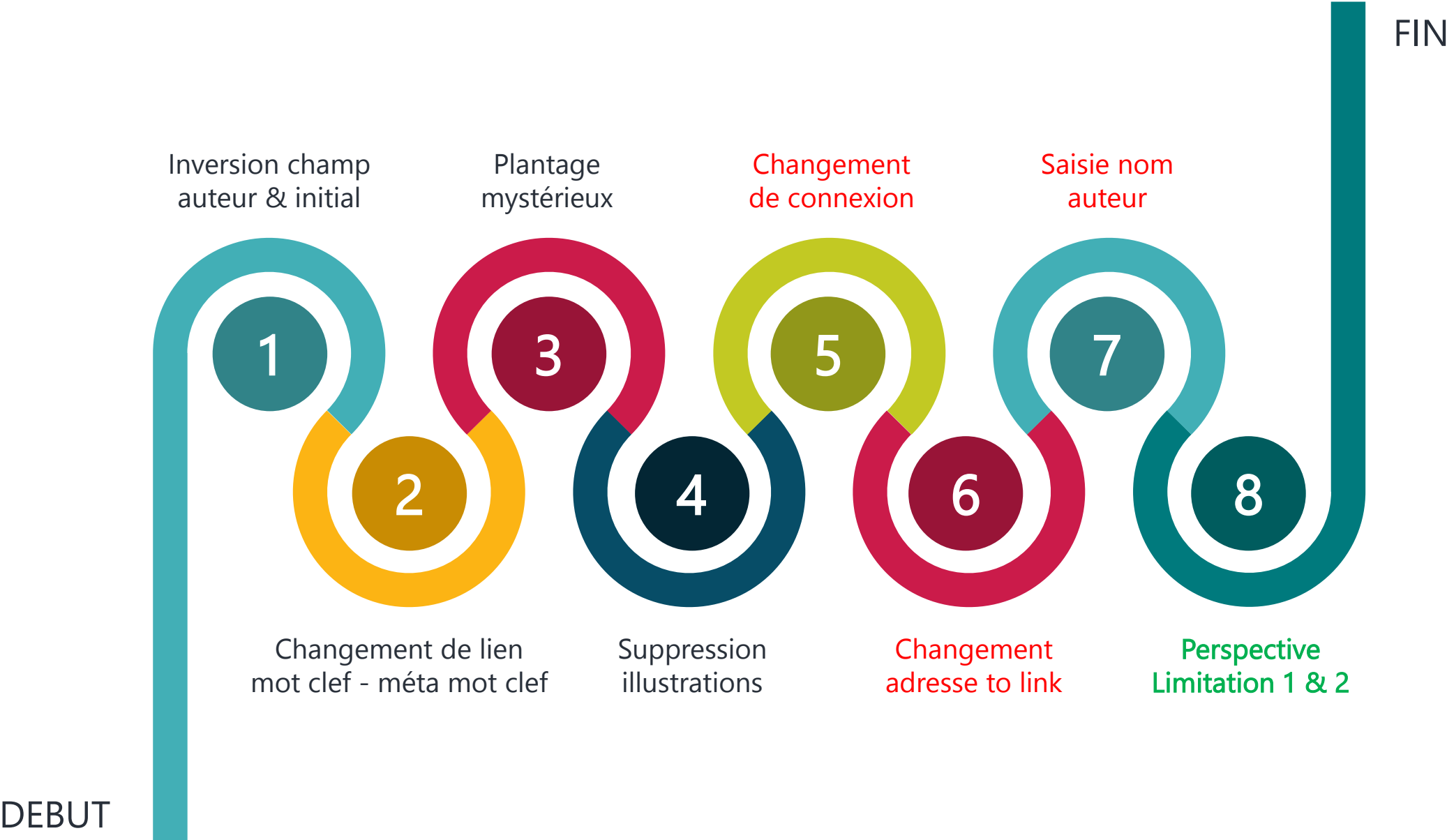
Mise en place du portail web
du centre d'information (CI)

03

Revision des bugs du masque
de saisie



Bilan Informatique – Révision bug



Bilan Informatique



Revision code source CI 3.0
ok à 85%



Circuit MAJ et mise en
place fichier suivi ok

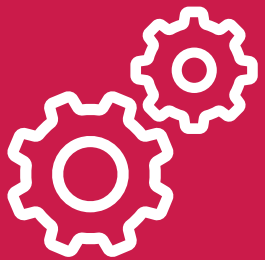


Développement portail
web ok à 30%

CI-SanarSoft



Bilan du projet / Etat d'avancement



Informatique



Communication



AQP



Commercial



Comptabilité

Bilan Com. & marketing

01

Mise en oeuvre du plan de communication

02

Conception des supports de communication

03

Communication digitale pour la communication de masse



On en reparlera au point 5

Bilan Com. & marketing

01

Mise en oeuvre du plan de communication

02

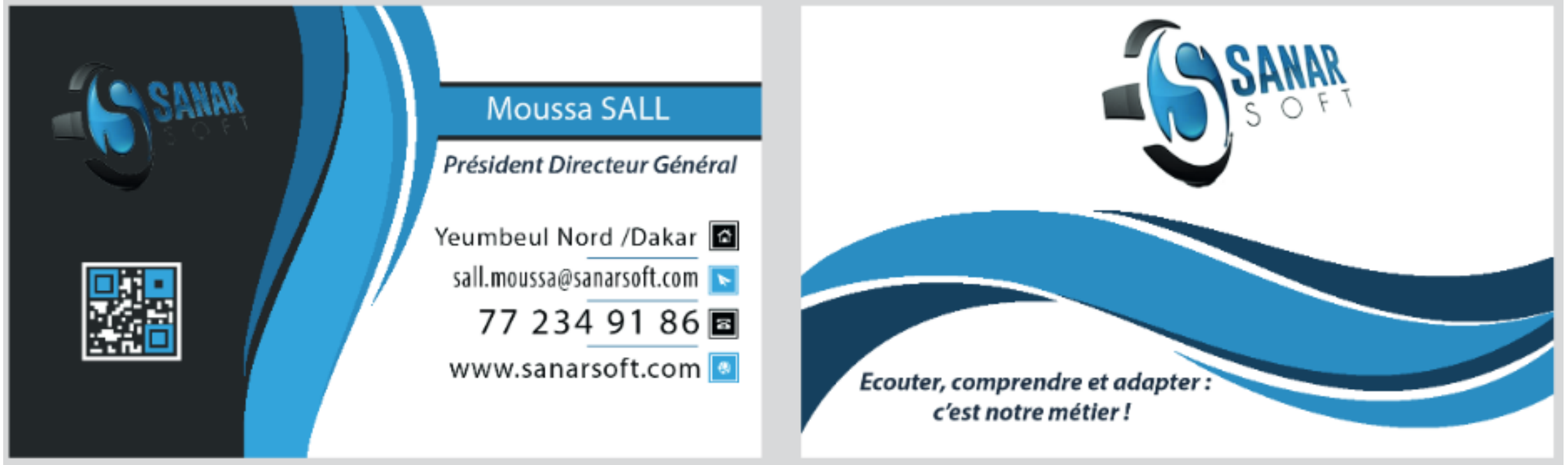
Conception des supports de communication

03

Communication digitale pour la communication de masse



Carte de visite



Carte de visite

Bilan Com. & marketing

01

Mise en oeuvre du plan de communication

02

Conception des supports de communication

03

Communication digitale pour la communication de masse



Bilan Marketing et communication – Communication digitale



0 ZERO **Présence**



Bilan communication



Conception et mise en œuvre plan de communication du projet (40%)



Conception et impression des supports de com (40%)



Communication digitale du projet (0%)

CI-SanarSoft



Bilan du projet / Etat d'avancement



Informatique



Communication



Commercial



Commercial



Comptabilité

Bilan Commercial

01

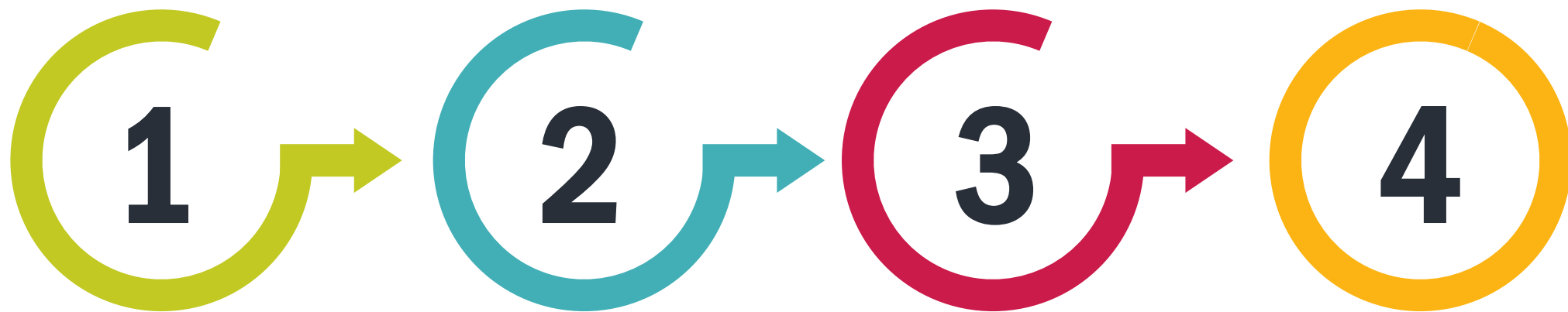
Mise en place d'une offre de service

02

Mise en place d'une stratégie commerciale



Intérêt du document offre de service c'est d'avoir une offre claire



Tarif standard
d'installation

Tarif standard
installation + informations

Tarif standard+
installation + informations +
formation

Prêt à répondre à un
appel d'offre clientèle

Nos Offres

BASIC

200 000

- Installation

STANDARD

+365 000

- Installation
- Adaptation CI
- Adaptation workflow
- +30 000 par inform.

STANDARD +

+500 000

- Installation
- Adaptation CI
- Adaptation workflow
- +30 000 par inform.
- Formation personnel

Bilan Commercial

01

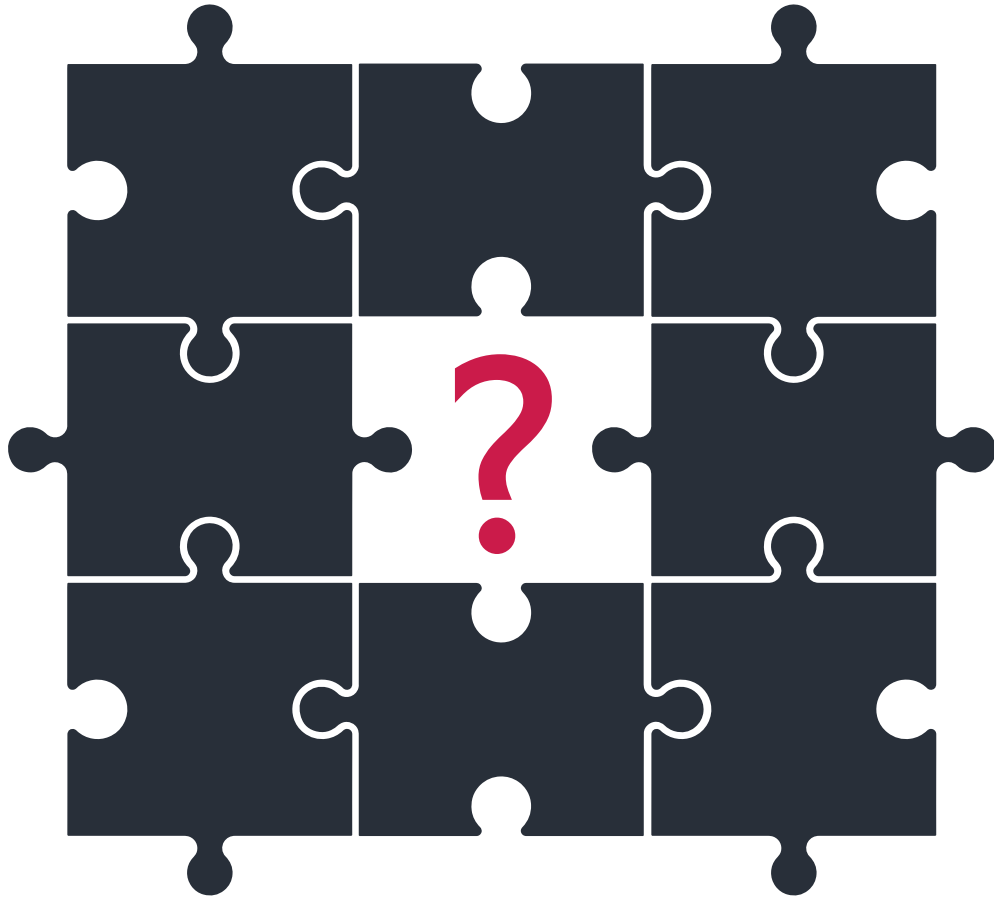
Mise en place d'une offre de service

02

Mise en place d'une stratégie commerciale



Élément central manquant pour le commercial



Stratégie commerciale

La stratégie commerciale consiste à définir et mettre en œuvre des moyens marketing et commerciaux coordonnés afin d'atteindre les objectifs tracés.

Intérêt d'une stratégie commerciale



Objectifs

Définir des objectifs commerciaux

Procéder à une analyse stratégique du marché

Analyse du marché



Large public
?? %

Client potentiel
?? %

Client très potentiel
?? %

Intérêt d'une stratégie commerciale



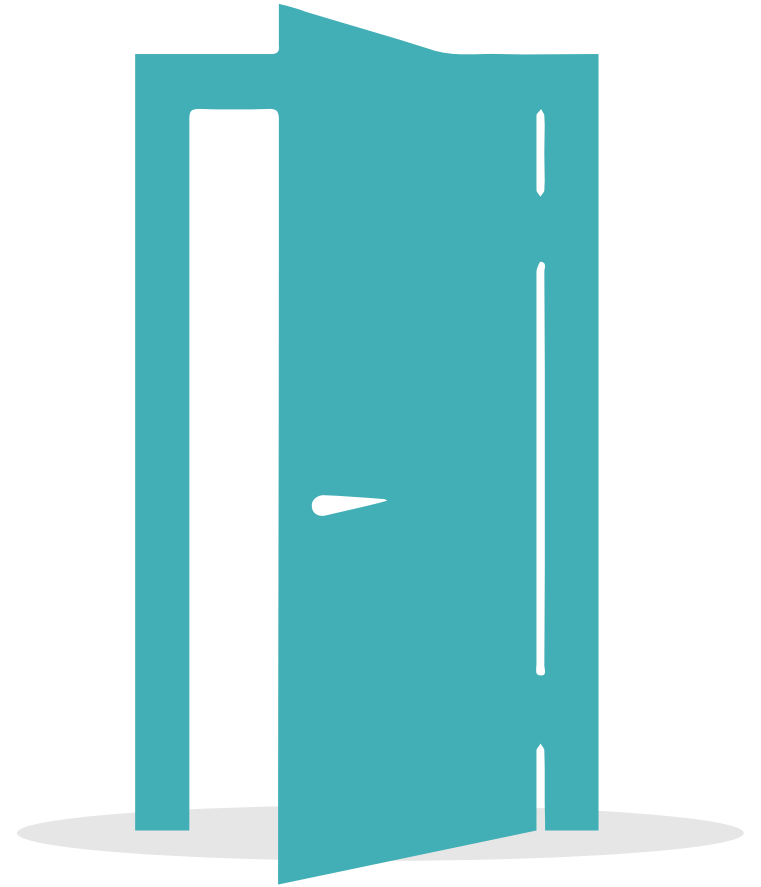
Objectifs

Définir des objectifs commerciaux

Procéder à une analyse stratégique du marché

Identifier les cibles

“If opportunity
doesn't knock,
build a door.”



Milton Berle

Identification des cibles



Cibles
clientèle

academies
Institution de savoir, laboratoires,
bibliothèques...

Entreprises
Cabinets, entreprises, banques,
collectivité...

Mesurer les performances et ajuster



Bilan commercial



Offre de service du projet
ok à 100%

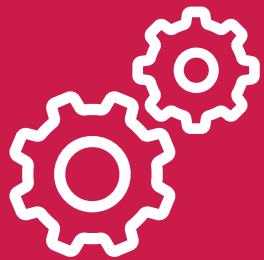


Pas de stratégie commerciale
pour le projet

CI-SanarSoft



Bilan du projet / Etat d'avancement



Informatique



Communication



Commercial



Comptabilité



Comptabilité

Situation du compte CBAO

www.cbaonet.sn/client/app

CBAO Groupe Attijariwafa bank

GIE SANAR SOFT GIE SANAR SOFT

Bienvenue ndiaye papa souleymane

36196348001 - GIE SANAR SOFT

Mes opérations

Solde **223 038 FCFA**

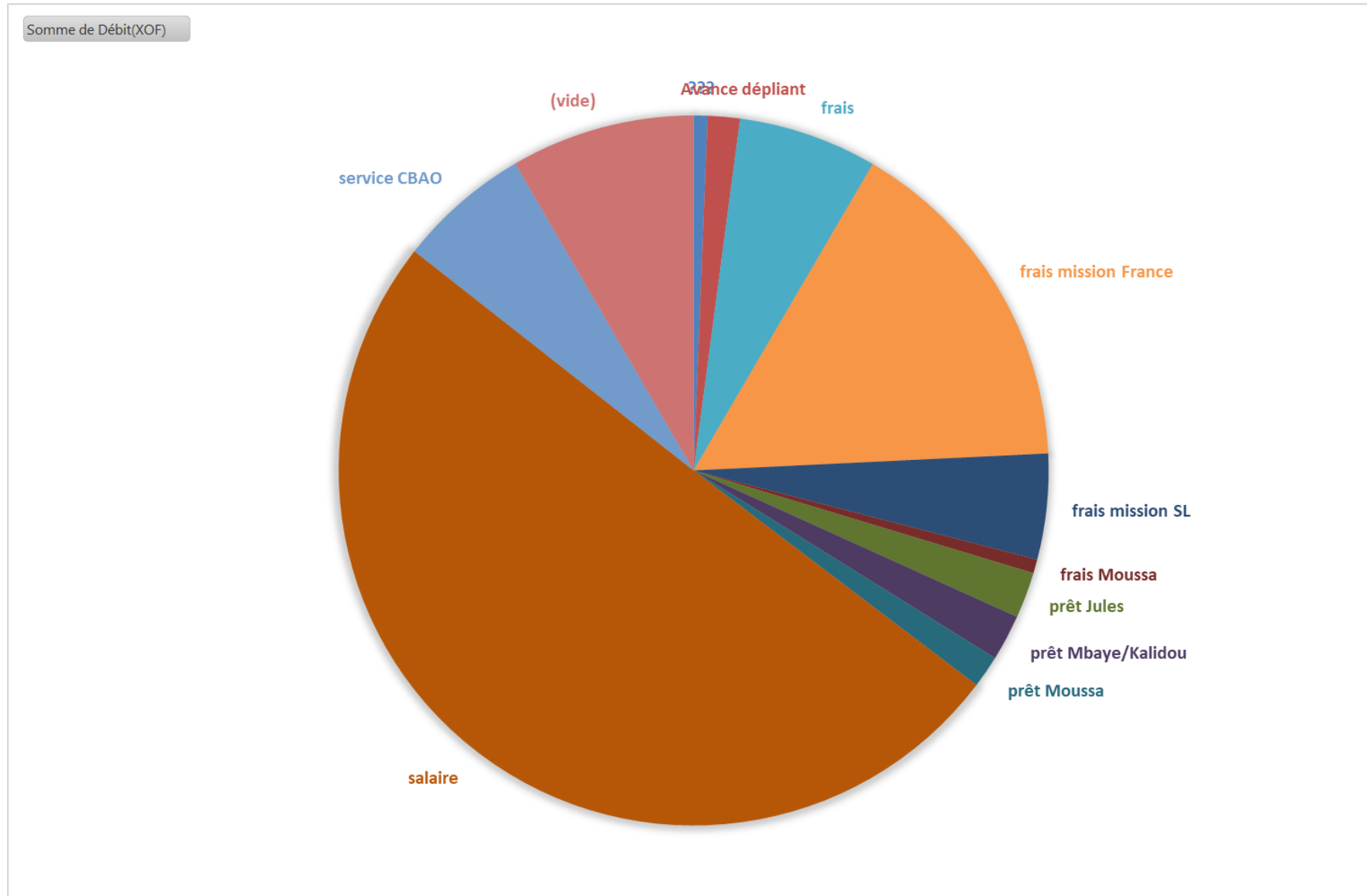
Disponible **223 038 FCFA**

Evolution du solde (en FCFA)

VERS.ESP.DAPPRO PAPA SOULEYMAN ...	+ 400 000
12-11-2021	
RET.VISA LE 12/11/2021 11:11:3	- 200 000
12-11-2021	
FACTURATION PERIOD. SERVICES FACT...	- 10 000
29-10-2021	
RET.VISA LE 15/10/2021 17:10:5	- 35 000
18-10-2021	
RET.VISA LE 05/10/2021 13:10:2	- 200 000
05-10-2021	
AGIOS DU 30/06/21 AU 30/09/21	- 214
04-10-2021	
FACTURATION PERIOD. SERVICES FACT...	- 10 000
30-09-2021	
FACTURATION PERIOD. SERVICES FACT...	- 10 000
31-08-2021	
VERS.ESP.DAPPRO PAPA SOULEYMAN ...	+ 200 000

15:14
25/11/2021

Comptabilité – situation du compte CBAO



AQP

Point A

Les bases de l'AQP déjà bien posées est désormais inscrit dans une démarche d'amélioration continue

Point B

L'AQP du projet est désormais inscrit dans une démarche d'amélioration continue



Phase C

Lenteur dans la révision des documents, point à améliorer

Phase D

Temps consacrer au projet par les membres à augmenter afin de boucler vite les activités

Merci pour votre attention

