

 Compte rendu	Réunion 2021.11.27 (plénière n° 8) <i>(Bilan général du projet + perspectives et actions correctives)</i>	Date création 29/01/2022	Référence 32CR.031
		Dernière modif. 10/10/22	4 page (s)

Rédaction : Papa Souleymane Ndiaye

Révision : Jean Le Fur (13.09.2022)

Mots clefs : [compte-rendu](#), [réunion plénière](#)

Résumé : bilan général du projet sur le plan de la coordination et du management qualité, sur le plan Marketing et communication, et sur le plan informatique + perspectives et actions correctives.

Président de Séance : Moussa SALL

Secrétaire de Séance : Papa Souleymane Ndiaye

Destinataires : équipe CI-SanarSoft et Jean Le Fur

Présents : J. Le Fur, M. Sall, P.S. Ndiaye, B. Fall, A. C. Ndaw

Excusée : M. O. Sagna

Réunion tenue en présentiel

Résumé : Depuis 2018, le projet CI-SanarSoft a développé un environnement (système qualité, financement, comptabilité) efficace. Cependant, il souffre de graves lacunes qui empêchent l'obtention des contrats indispensables à la finalisation de la preuve de concept. L'objet principal de cette réunion est (i) de présenter un bilan complet du projet et (ii) d'identifier ensemble des solutions correctives pour sortir de ce blocage.

Ordre du jour : L'ordre du jour était semi-directif et est disponible sur [ce lien](#).

Table des matières

Présentation et attendus de la réunion	1
Déroulement	2
1. Bilan général du projet (par Jules)	2
i. Bilan informatique.....	2
ii. Bilan communication.....	3
iii. Bilan Marketing et commercial.....	3
iv. Comptabilité.....	3
v. Assurance qualité.....	4
2. Présentation de la stratégie marketing et commerciale (par Adia Coumba Ndaw)	4
3. Divers	4
Conclusion.....	4

Présentation et attendus de la réunion

Il a été constaté que le travail de management qualité qui est en cours s'applique sur un projet 'vide' du fait que l'on tarde à réaliser la preuve de concept financée par le fond d'amorçage. De plus les choses ne bougent pas du côté de la recherche de clientèle, de l'obtention de contrats et enfin dans le plan de communication. Par conséquent, il est apparu nécessaire de faire un point urgent sur la viabilité du projet (réunion "go/no go").

En effet, la contribution de l'IRD dans le business plan consiste au transfert de compétences dans le cadre du management qualité et de la maîtrise du CI afin que l'on puisse finaliser la preuve de concept. Ce transfert de compétences peut être considéré comme effectué. L'IRD à travers Jean Le Fur ne doit pas se substituer à SanarSoft qui doit chercher les clients, leur faire des propositions commerciales et assurer le suivi, les relances (ex. UGB), etc. Si SanarSoft ne fournit pas l'effort nécessaire pour trouver des fonds propres par l'acquisition de clients pour le CI alors il faut être réaliste et arriver à la conclusion qu'on ne peut pas développer l'offre de service pour le CI.

L'objectif de cette plénière est d'en discuter collectivement pour trouver une solution par rapport à cette situation de blocage.

Déroutement

La séance s'est tenue à la salle 22 du laboratoire BIOPASS du centre de Bel Air ; elle a démarré à 09h30 heure Sénégal et s'est terminée à 15h.

Après les salutations et les mots de bienvenue du président de séance, on est passé directement au premier point de l'ordre du jour.

1. Bilan général du projet (par Jules)

i. Bilan informatique

Pour l'informatique ce qu'il y avait à faire globalement c'était la révision des codes sources du CI 3.0 la mise en place du portail web du CI et la correction des bugs du masque de saisie.

La révision des codes sources du CI 3.0

Pour ce qui est du premier point la révision du code source du projet CI 3.0 a été effectuée, tous les fichiers ont été révisés sauf les fichiers .XML. Ensuite on a fait le commit des fichiers déjà révisés. Puis on a mis en place un fichier de suivi et un circuit qualité pour la révision. Par contre ce qui reste à faire c'est de finir avec la révision des .XML et tester si le tout marche.

Aussi on se doit d'installer le CI sur un serveur en ligne et d'écrire la procédure d'installation.

Mise en place du portail web du CI

Pour ce qui est de ce point, on a rédigé le cahier des charges il reste à le finaliser. On a fait une maquette qui reste à valider. Maintenant il reste à choisir les technologies de développement web et de passer à l'implémentation du portail web.

La révision des bugs du masque de saisie

Pour ce dernier point, on a vu que tous les bugs ont été corrigé toutefois il y a des bugs qui se présentent toujours. Ainsi il a été décidé que ce point sera revu plus tard car nécessite une illustration des bugs.

À faire sur le plan informatique :

1. Faire la révision des fichiers .xml (Jules, Jean & Birahime)
2. Installer le CI sur le serveur de SanarSoft
3. Développer un portail web commercial pour le CI (Birahime, Jules & Moussa)
4. Développer un portail web pour la clientèle scientifique (Jean)
5. Rédiger toute la documentation qui accompagne les portails web du CI

ii. Bilan communication

Pour la communication il a été dit qu'on allait mettre sur place un plan de communication et le dérouler, concevoir des supports de communication, et créer des pages dans les différents réseaux sociaux.

Plan de communication

Concernant ce point il est à noter qu'un plan de communication avait déjà été établi depuis longtemps et même publié AQP (document [41EN.001](#)).

Conception des supports de communication

Concernant ce point deux versions de dépliant ont été conçues : un dépliant « académique » conçu par Jean et un autre dépliant « Entreprise » que l'on a confié à un designer qui n'est pas encore comme on veut. Sur place nous avons finalisé et validé le dépliant réalisé par Jean.

Toujours dans le bilan des supports de communication il faut noter qu'un modèle de carte de visite avait aussi été conçu ; le seul bémol est que le code QR ne marchait pas.

Communication digitale

Rien n'est encore fait.

À faire sur le plan de la communication

6. Dérouler le plan de communication en élaborant des sous plans mensuels
7. Finaliser le dépliant version « Entreprise » rapidement
8. Mettre le bon code QR sur le modèle de carte de visites à défaut l'enlever complètement
9. Mettre les cartes de visites dans le site web
10. Concevoir d'autres supports de communication mais pas prioritaire
11. Créer des pages dans les différents réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Twitter) et mettre en place une communication digitale de haute facture

iii. Bilan Marketing et commercial

Pour ce qui est du bilan Marketing et commercial il fallait mettre sur place une offre de service standard pour le Centre d'Informations (CI) et en même temps définir une stratégie commerciale pour le CI ce qui nécessite une étude de marché. Raison pour laquelle il faut identifier les cibles potentielles. Ce qui est l'objet de la présentation de Adia dans le point spécifique de l'ordre du jour de la présente réunion.

À faire sur le plan marketing et commercial

12. Faire une étude de marché de qualité
13. Faire une prospection de nouveaux clients
14. Mettre en place un fichier Excel de suivi des clients

iv. Comptabilité

Le solde du compte en ce jour du 27 novembre 2021 est de 223.138 XOF. Jean a par contre promis de verser dès lundi 600 000 XOF dans le compte.

Puis on a expliqué un peu le graphique circulaire qui illustre les dépenses effectuées par catégorie.

Maintenant ce qu'on a comme ressource pour remplir le compte c'est le fond d'amorçage qui reste à peu près un million. Ce qui n'est pas conséquent pour faire tenir le projet sur le moyen et long terme.

Ainsi il nous faut avancer rapidement afin d'optimiser les ressources qu'on a à disposition.

v. Assurance qualité

Ici ce qu'il faut retenir est que la mise en place de l'AQP est effective. On est actuellement dans une démarche d'amélioration continue pour améliorer l'AQP afin d'aspirer à une certification qualité. Tout de même il faut noter quelques soucis dans la coordination des activités de l'équipe du projet.

À faire sur le plan de l'AQP du projet

- 15. Renforcer le processus d'amélioration continu du projet
- 16. Faire la certification qualité du projet
- 17. Renforcer la coordination du projet

2. Présentation de la stratégie marketing et commerciale (par Adia Coumba Ndaw)

La présentation PowerPoint de la stratégie marketing et commerciale est à finaliser par Adia Coumba Ndaw.

3. Divers

- Après la présentation de Adia, Jean a fait le résumé de la rencontre que l'on a eu avec le service valorisation de l'IRD à Dakar
- Rendez-vous est pris par Adia avec le CEA-MITIC le 10 décembre prochain.
- Il a été prévu de procéder à une distribution de flyers lors de l'atelier du LARES/UGB qui se tiendra le 30 novembre prochain.

Conclusion

Au terme de la réunion, l'ensemble de l'équipe était déterminé à réaliser toutes les actions prévues afin de permettre au projet CI-SanarSoft de se poursuivre.

La réunion s'est conclue par un repas sur site organisé par Jules

Frais de la réunion (repas) : 80.000 FCFA
