

Deggal - Brief equipe terrain

Document court pour les agents terrain, stagiaires ou travailleurs bases au Senegal

Deggal aide les commercants informels serieux a prouver que leur activite est reelle. L'equipe terrain execute les visites, collecte les preuves et remonte les donnees de maniere simple et fiable.

1. Ce que Deggal veut faire

Beaucoup de petits commercants travaillent depuis des annees mais n'ont pas de dossier clair pour prouver leur activite: pas de documents propres, pas d'historique organise, pas de preuve simple pour un fournisseur, une association, une ONG, un partenaire equipement ou un acheteur formel. Deggal transforme des preuves simples - voix, photos, recus, references, presence au marche - en passeport business verifie.

Phrase simple a dire sur le terrain

Deggal aide les commercants a prouver que leur commerce existe et fonctionne, pour que des partenaires puissent leur faire confiance.

2. Avantages concrets a expliquer

Pour les marchands

Avantage	Ce que l'agent peut dire	Limite
Preuve simple	Avoir une preuve claire que le commerce existe et fonctionne.	Ce n'est pas une promesse d'argent.
Moins de repetitions	Ne pas raconter toute son histoire a chaque nouveau partenaire.	Le marchand choisit ce qui peut etre partage.
Meilleure confiance	Aider fournisseur, association ou programme a verifier plus vite.	Le partenaire decide toujours seul.
Dossier propre	Ranger photos, recus, stock, references et notes vocales dans un meme dossier.	Aucun PIN ou mot de passe n'est demande.
Carte ou sticker QR	Montrer un QR au lieu de lire un long document.	Le QR montre seulement les champs autorises.
Priorite terrain	Etre plus facile a retrouver quand un partenaire cherche une categorie precise.	Pas de garantie d'etre choisi.
Dossier financier	Presenter une activite plus claire a une banque, mutuelle, microfinance ou solution halal/non-riba.	Pas de promesse de pret ni de conformite halal automatique.

Pour les partenaires

Avantage	Ce que Deggal reduit
Verification plus rapide	Moins de temps perdu a confirmer si un commerce existe vraiment.
Moins de faux profils	Photos, audio, reference et presence marche reduisent les dossiers faibles.
Ciblage utile	Choisir les marchands par zone, categorie, niveau de preuve et besoin.
Consentement trace	Savoir ce que le marchand accepte de partager.
Rapport terrain	Recevoir une synthese avec preuves, alertes et prochain lot a verifier.
Pilote mesurable	Tester 50-100 marchands avant un partenariat plus grand.
Pre-dossier financier	Etudier plus vite un petit marchand avec preuves organisees, sans promesse d'acceptation.

Regle: ne jamais promettre pret, aide, subvention, selection, baisse de prix ou partenariat garanti. Deggal vend une preuve propre et une meilleure confiance, pas une promesse.

3. Cas quotidiens par type de marchand

Vendeur alimentation

Douleur concrete: Le fournisseur demande souvent qui vend vraiment chaque semaine avant de reserver un stock.

Preuve Deggal: Dossier Deggal avec photo du stand, stock, reçu, fournisseur cite et audio court.

Phrase autorisee: Si un fournisseur veut verifier votre activite, Deggal peut lui montrer des preuves simples que vous vendez vraiment ici.

A ne pas promettre: Ne pas promettre credit, livraison gratuite ou prix reduit.

Textile / HLM / couture

Douleur concrete: Le marchand peut etre serieux mais invisible pour grossistes, ateliers ou acheteurs qui cherchent des revendeurs fiables.

Preuve Deggal: QR Deggal avec categorie, marche, anciennete, photos produits et references.

Phrase autorisee: Avec Deggal, vous pouvez montrer un mini-dossier propre au lieu de seulement dire que vous travaillez bien.

A ne pas promettre: Ne pas promettre commande, client ou contrat.

Beaute / cosmetiques

Douleur concrete: Les fournisseurs veulent eviter les faux revendeurs et savoir qui bouge vraiment du produit.

Preuve Deggal: Photos stock, recus, note vocale et liste de marques vendues.

Phrase autorisee: Deggal peut aider un partenaire a voir que vous avez deja un vrai point de vente et des produits.

A ne pas promettre: Ne pas promettre exclusivite ou stock avance.

Petit restaurant / gargote

Douleur concrete: L'activite est quotidienne mais les preuves sont dispersees: achats, clients, lieu, equipement.

Preuve Deggall: Photos du lieu, achats recents, horaires, audio et confirmation voisin/client.

Phrase autorisee: Deggall range les preuves de votre activite pour que quelqu'un comprenne vite que le commerce fonctionne.

A ne pas promettre: Ne pas promettre autorisation, financement ou materiel.

Artisan / atelier

Douleur concrete: Le savoir-faire existe mais il est difficile a prouver sans facture formelle ou site internet.

Preuve Deggall: Photos atelier, outils, travaux finis, reference client/fournisseur et audio.

Phrase autorisee: Deggall peut vous donner une preuve simple a montrer a un client, une association ou un programme.

A ne pas promettre: Ne pas promettre marche public, contrat ou subvention.

Marchand ambulant

Douleur concrete: Le marchand bouge souvent; les partenaires doutent de la stabilite et de l'identite.

Preuve Deggall: Telephone verifie, zones habituelles, categorie, audio, references et dates de passage.

Phrase autorisee: Deggall peut montrer que vous etes une vraie personne avec une activite suivie, meme sans boutique fixe.

A ne pas promettre: Ne pas promettre regularisation ou place au marche.

Tout marchand

Douleur concrete: Quand un programme ouvre vite, les marchands sans dossier propre ratent l'opportunit e.

Preuve Deggall: Profil pret: preuves, consentement, QR et contact a jour.

Phrase autorisee: Le jour ou un partenaire demande une liste de marchands serieux, votre dossier est deja plus propre.

A ne pas promettre: Ne pas promettre d'etre selectionne.

Marchand cherchant financement

Douleur concrete: Une mutuelle, banque ou microfinance peut demander des preuves d'activite que le marchand n'a pas bien rangees.

Preuve Deggai: Dossier Deggai: activite, lieu, stock, recus, fournisseurs, audio, QR et consentement.

Phrase autorisee: Deggai peut vous aider a presenter un dossier plus propre si vous voulez parler a une institution financiere ou a un produit compatible halal.

A ne pas promettre: Ne pas promettre pret, acceptation, taux, delai ou conformite halal sans revue.

Utiliser ces exemples comme guide. Si un agent n'est pas sur, il doit dire: Deggai ne promet rien; on organise seulement vos preuves pour que les bons partenaires comprennent mieux votre activite.

4. Ce que chaque partenaire gagne

Grossiste / fournisseur

Douleur concrete: Trouver de vrais revendeurs sans visiter tout le marche.

Preuve utile: Liste de marchands par categorie, preuve stock/recu, reference et niveau de preuve.

Question a poser: Quels revendeurs voulez-vous identifier en premier: alimentation, textile, beaute, autre?

Offre pilote: Campagne 50 marchands verifiees par categorie.

Association / leader marche

Douleur concrete: Savoir quels membres sont actifs et reduire les faux dossiers.

Preuve utile: Fichier membres propre, preuves terrain, consentement et QR par marchand.

Question a poser: Quels membres voulez-vous mieux suivre ou mieux presenter a des partenaires?

Offre pilote: Verification membres + carte Deggal.

ONG / programme

Douleur concrete: Eviter de donner une opportunite a un faux beneficiaire ou a un dossier incomplet.

Preuve utile: Pre-verification terrain, audio, photos et alertes separees des faits verifies.

Question a poser: Quels criteres doivent etre prouves avant de rencontrer un beneficiaire?

Offre pilote: Screening 100 beneficiaires potentiels.

Equipement / asset

Douleur concrete: Verifier qui opere vraiment avant de placer frigo, vitrine, machine ou materiel.

Preuve utile: Lieu, activite, stock, references et confirmation locale.

Question a poser: Quel type de commerce justifie votre equipement et quelles preuves reduisent votre risque?

Offre pilote: Dossier pre-installation sans pret a interet.

Paiement / mobile money

Douleur concrete: Onboarding marchand couteux quand les preuves KYC sont faibles.

Preuve utile: Preuves consenties, telephone, lieu, categorie et historique de recus disponibles.

Question a poser: Quels champs vous manquent le plus pour activer un petit marchand?

Offre pilote: Pilote preuves marchands avant integration API.

Acheteur formel

Douleur concrete: Identifier des petits fournisseurs fiables sans relation directe au marche.

Preuve utile: Profil avec categorie, capacite observee, photos et references.

Question a poser: Quels produits cherchez-vous et quelles preuves vous rassurent avant une commande?

Offre pilote: Shortlist fournisseurs/marchands verifiees.

Microfinance / banque / mutuelle

Douleur concrete: Evaluer un petit marchand informel demande du temps terrain et beaucoup de pieces dispersees.

Preuve utile: Dossier de preuve avec consentement: activite, localisation, stock, recus, references, audio et alertes.

Question a poser: Quelles preuves minimales vous aident a etudier un dossier sans promettre une acceptation?

Offre pilote: Pre-verification de dossiers, uniquement avec consentement et sans promesse de pret.

Finance islamique / non-riba

Douleur concrete: Le marchand peut vouloir financer stock ou equipement sans tomber dans un produit haram.

Preuve utile: Preuve d'activite et besoin documente pour murabaha, ijara, partenariat commercial ou garantie islamique si disponible.

Question a poser: Quels produits sont vraiment conformes et quels documents sont requis avant orientation?

Offre pilote: Orientation vers produit revu halal/juridique; Deggal reste couche de preuve.

Regle partenaire: commencer par comprendre le type de marchand recherche, puis proposer une verification pilote. Ne jamais vendre des donnees personnelles brutes.

Cas special: marchand qui est aussi partenaire

Si un marchand vend aussi en gros, fournit d'autres vendeurs ou controle un reseau de revendeurs, l'agent le note comme **Commerçant + Partenaire potentiel**. Il aura son passeport comme marchand, mais tout acces a d'autres profils doit passer par une inscription partenaire separee, un paiement ou accord, et le consentement des marchands concernes.

5. Comment l'equipe va travailler

Element	Mode de travail
Direction projet	Prepare la strategie, analyse les donnees, parle aux partenaires/investisseurs, suit les resultats.
Agents au Senegal	Visitent les marches, expliquent Deggal, collectent les preuves, remplissent les fichiers, signalent les problemes.
Communication	WhatsApp chaque jour: resume du jour, blocages, photos, nombre de marchands vus/verifies.
Outils	WhatsApp, fiches terrain, Excel/Google Sheet, photos, notes vocales, carte/sticker Deggal.
Rythme possible	3 agents terrain pour viser 250 dossiers en 30 jours; 2 agents seulement pour un test plus leger. Budget indicatif: 150 000 FCFA/mois par personne si valide.

6. Mission quotidienne des agents

- 1 Choisir une zone precise du marche avec le responsable terrain.
- 2 Parler aux commercants avec une explication simple, sans promettre d'argent ni de pret.
- 3 Verifier si le commercant accepte de participer et donne son consentement.
- 4 Collecter les preuves: photo du stand, stock, recu, note vocale, reference fournisseur, confirmation association/voisin.
- 5 Remplir la fiche dans le fichier de suivi ou envoyer les donnees au responsable.
- 6 Marquer les alertes: refus, doute, double profil, information incoherente, demande bizarre.
- 7 Envoyer le rapport journalier sur WhatsApp avant la fin de la journee.

7. Processus audio obligatoire

Script exact: Est-ce que vous acceptez que je fasse un court enregistrement vocal pour que l'equipe ne rate aucun detail? Ce n'est pas une promesse d'aide, de pret ou de paiement. Si vous refusez, on continue sans enregistrer.

Point	Regle
Duree	1-3 minutes. Plus long seulement si le responsable le demande.
Contenu	Activite, produits, fournisseurs, partenaire souhaite, preuve montree, consentement.
Nom fichier	DGL-0001_2026-07-01_entretien1.m4a
Envoi	Envoyer au back-office le meme jour avec l'ID Deggai et les photos.
Refus	Noter Refus audio. Ne jamais enregistrer en cachette.

8. Ce qu'il ne faut jamais faire

- Ne jamais promettre un pret, une aide financiere, un emploi ou un paiement futur.
- Ne jamais demander le code PIN Wave/Orange Money, mot de passe, carte bancaire ou acces au telephone.
- Ne jamais publier les informations d'un marchand sans consentement.
- Ne jamais inventer une preuve pour finir plus vite.
- Ne jamais forcer quelqu'un a participer.
- Ne jamais prendre d'argent aux marchands sans instruction ecrite claire de la direction projet.

9. Les preuves a collecter

Preuve	Exemple
Photo lieu	Stand, boutique, table, atelier, position visible.
Photo stock	Produits vendus, sacs, cartons, materiel.
Recu / facture	Achat fournisseur, livraison, preuve de stock.
Mobile money	Screenshot ou recu Wave/Orange uniquement si le marchand accepte.
Audio entretien	Le marchand explique son activite, fournisseurs et partenaire souhaite en 1-3 minutes.
Reference	Nom/telephone fournisseur, association, voisin ou client regulier.

10. Processus QR apres back-office

Etape	Responsable	Sortie
Saisie du dossier	Back-office	Profil marchand avec preuves et consentement.
Niveau de preuve	Back-office	Existe / Actif / Fiable, avec alertes si besoin.
Creation URL ou code	Back-office	Lien profil ou code interne Deggal.
Generation QR	Back-office/dev	QR ajoute a la carte PDF ou au sticker.
Controle marchand	Agent	Le marchand voit les champs visibles avant partage.
Partage partenaire	Direction projet	Le partenaire recoit seulement ce qui est autorise.

11. Rapport journalier attendu

A envoyer chaque jour	Format simple
Marchands approches	Nombre total
Marchands interesses	Nombre total
Marchands verifiees	Nombre total + IDs Deggal
Preuves collectees	Photos / recus / audios / references
Blocages	Ce qui a ralenti le travail
Alerte importante	Fraude, refus, conflit, demande sensible
Besoin demain	Support, argent transport, contact, autorisation, impression

12. Objectif des 30 premiers jours

Objectif	Cible
Marchands approches	700-900
Marchands verifiees	Base 200 / cible 250 / stretch 300
Profils partageables	160-240
Preuves collectees	1 000-1 800 evenements de preuve
Partenaires rencontres	20-30 conversations utiles
Partenaires chauds	3-5
Paiement ou LOI	1 partenaire payant, bon de commande ou LOI forte vise