

# Deggal - Modele d'accès partenaires

Comment stocker les informations marchands et donner un accès sécurisé aux partenaires payants

**Decision:** au MVP, Deggal ne donne jamais accès au dossier brut. Le partenaire reçoit une vue filtrée, limitée dans le temps, partagée à une adresse email nommée, avec consentement marchand et journal d'accès.

## 1. Architecture simple du MVP

### Stockage interne

**Outil:** Google Drive + Google Sheets ou Airtable au début.

**Dossier brut:** Photos, audios, reçus et notes restent dans un dossier interne Deggal, jamais partagé en public.

**Master ops:** Le classeur Deggal garde les données complètes pour l'équipe interne seulement.

**Profil partageable:** Une version filtrée est créée pour chaque marchand partageable.

### Accès partenaire

**Principe:** Un partenaire = un dossier ou une vue séparée.

**Partage:** Lecture seule, adresse email nommée, pas de lien public ouvert.

**Durée:** Accès avec date de fin; pas d'accès permanent par défaut.

**Revue:** Retirer les accès expirés chaque semaine.

## 2. Offres d'accès

### Rapport ponctuel

**Contenu:** PDF + fichier filtre pour une campagne précise.

**Durée:** 7 à 14 jours

**Ce que le partenaire voit:** Une liste fermée de marchands avec champs autorisés.

**Prix indicatif:** 50 000-150 000 FCFA

**Usage:** Premier test fournisseur ou association.

### Campagne vérifiée

**Contenu:** Dossier partage Drive limitée + rapport + journal des preuves autorisées.

**Durée:** 30 jours

**Ce que le partenaire voit:** 50-100 marchands d'une zone/catégorie.

**Prix indicatif:** 300 000-900 000 FCFA

**Usage:** Partenaire qui paie un pilote.

### Accès mensuel

**Contenu:** Google Sheet filtre ou Airtable Interface lecture seule, mis à jour chaque semaine.

**Durée:** 30 jours renouvelables

**Ce que le partenaire voit:** Marchands autorisés pendant l'abonnement.

**Prix indicatif:** 60 000-300 000 FCFA/mois

**Usage:** Fournisseur qui veut suivre un pipeline.

### Dossier premium

**Contenu:** Export personnalisée + vérification terrain supplémentaire.

**Durée:** Selon contrat

**Ce que le partenaire voit:** Profils approfondis avec consentement spécifique.

**Prix indicatif:** Prix sur devis

**Usage:** Equipement, ONG, banque, microfinance ou acheteur formel.

**Recommandation: commencer par Rapport ponctuel ou Campagne vérifiée. L'accès mensuel vient seulement quand un partenaire paie et revient plusieurs fois.**

### 3. Inscription partenaire

#### Prospect partenaire

**Prix:** Gratuit

**Informations a collecter:** Nom, organisation, besoin, categorie cherchee, decisionnaire.

**Pourquoi:** Simple conversation; aucun acces marchand.

**Acces donne:** Aucun lien ni fichier partage.

#### Partenaire inscrit

**Prix:** 10 000-30 000 FCFA

**Informations a collecter:** Fiche partenaire, email autorise, usage prevu, regles de confidentialite acceptees.

**Pourquoi:** Inscription serieuse avant partage de profils; peut etre offert pendant pilote.

**Acces donne:** Acces demo ou 3 profils exemples anonymises.

#### Partenaire pilote

**Prix:** 300 000-900 000 FCFA

**Informations a collecter:** Contrat/accord, paiement ou bon de commande, duree, champs autorises, journal de partage.

**Pourquoi:** Campagne 50-100 marchands verifies.

**Acces donne:** Acces limite 30 jours, lecture seule, profils consentis.

#### Partenaire mensuel

**Prix:** 60 000-300 000 FCFA/mois

**Informations a collecter:** Renouvellement, email autorise, categories, zones et volume attendu.

**Pourquoi:** Suivi continu de pipeline marchands.

**Acces donne:** Acces mensuel renouvelable et revocable.

### 4. Cas marchand + partenaire

## Grossiste du marche

**Situation:** Il vend lui-meme et fournit d'autres marchands.

**Role marchand:** Passeport Deggal pour prouver son propre commerce.

**Role partenaire:** Compte partenaire pour trouver/recruter des revendeurs verifies.

**Regle:** Deux IDs separe: ID\_Commerçant pour son profil, ID\_Partenaire pour ses acces.

## Boutique demi-gros

**Situation:** Elle achete en gros, revend au detail et revend aussi a de petits vendeurs.

**Role marchand:** Preuves stock, anciennete, recus, fournisseurs et zone.

**Role partenaire:** Campagne revendeurs fiables par categorie ou quartier.

**Regle:** Ne jamais lui donner acces aux concurrents sans consentement explicite des marchands.

## Atelier producteur

**Situation:** Il fabrique ou transforme, puis vend aux clients et a d'autres revendeurs.

**Role marchand:** Passeport artisan/producteur avec photos atelier et travaux finis.

**Role partenaire:** Shortlist de revendeurs ou acheteurs potentiels.

**Regle:** Verifier capacite reelle avant de le vendre comme fournisseur.

## Leader de marche commercant

**Situation:** Il est commercant mais joue aussi un role d'introduction locale.

**Role marchand:** Passeport business personnel si voulu.

**Role partenaire:** Partenaire d'accès terrain ou association si le role est clair.

**Regle:** Eviter conflit d'interet: noter son influence et ses limites.

**Regle centrale: un grossiste peut etre client Deggal comme marchand et client Deggal comme partenaire, mais les droits sont separe. Son passeport ne lui donne jamais automatiquement acces aux donnees d'autres marchands.**

## 5. Workflow de partage

1

**Etape:** Partenaire paie ou signe

**Action:** Enregistrer offre, montant, date, email autorise et duree d'accès.

2

**Etape:** Selection marchands

**Action:** Choisir seulement les marchands avec consentement partage compatible.

3

**Etape:** Export filtre

**Action:** Creer un PDF/CSV ou sheet vue partenaire sans donnees brutes.

4

**Etape:** Dossier partenaire

**Action:** Creer un dossier Drive par partenaire; partage lecture seule a email nomme.

5

**Etape:** Journal acces

**Action:** Noter chaque profil partage, champs visibles, lien, date debut et date fin.

6

**Etape:** Controle hebdo

**Action:** Verifier liens actifs, expirations, paiements et demandes de retrait.

7

**Etape:** Fin ou renouvellement

**Action:** Revoquer l'accès si non renouvelle; garder seulement l'historique interne.

## 6. Regles de securite et consentement

## Ne jamais partager

**Regle:** PIN, mot de passe, photo de piece d'identite brute, solde mobile money, donnees familiales, audio complet sans accord specifique.

## Partager par default

**Regle:** ID Degg, categorie, marche/zone, niveau de preuve, date derniere verification, preuves resumees, alertes non sensibles.

## Partager seulement avec accord

**Regle:** Nom complet, telephone, fournisseur cite, photo reconnaissable, audio, recu detaille, contact direct.

## Acces Drive

**Regle:** Toujours partage a une adresse email nommee; pas de lien public ouvert.

## Duree

**Regle:** Acces limite par date; revue et retrait chaque semaine.

## Paiement

**Regle:** Acces active seulement apres paiement, bon de commande ou accord ecrit.

## Donnees brutes

**Regle:** Les preuves brutes restent dans le dossier interne Degg; le partenaire recoit une version filtree.

## Journal

**Regle:** Chaque partage marchand-partenaire doit etre inscrit dans Journal\_Partages.

## 7. Ce qu'il faut construire plus tard

- Une vraie page profil partenaire avec connexion, expiration et journal automatique.
- Un tableau de bord partenaire qui filtre par categorie, marche, niveau de preuve et date.
- Un bouton interne pour generer un export PDF/CSV par partenaire.
- Une gestion de consentement par marchand et par partenaire.
- Une politique de suppression/retrait si un marchand demande a ne plus etre partage.