DEEP INFOSEC / PUBLIC EVALUATION

D’une première évaluation à une consultation et un achat exploitables

Un parcours public de commande pour les achats, les directions financières et les responsables d’exploitation.

Identifier le fournisseur et le cadre commercial

Deep InfoSec SARL est immatriculée au Sénégal sous RCCM SN DKR 2023 E 55007, à Azur 15, Le Plateau, Dakar. La prestation et la juridiction contractante sont définies avant toute commande. Les formats comprennent diagnostic ciblé, évaluation technique, projet par jalons ou service récurrent avec couverture établie. L’entité contractante est identifiée dans l’offre.

Demander un devis comparable

La consultation décrit le problème, les services touchés, les sites et outils existants ; elle précise les informations fournies par le client ainsi que les livrables et essais de réception. Le devis différencie travail d’experts, matériel, licences, déplacements, exploitation et fiscalité applicable. Un pilote à périmètre borné se compare sur son coût et surtout sur la décision qu’il rend possible.

Préparer la réception du projet

Le donneur d’ordre désigne un responsable technique, un valideur sécurité, un interlocuteur achats et la date de décision. Le cahier des charges décrit les validations des changements, les escalades, le transfert et les conditions de transition pertinentes. Les informations publiques du fournisseur sont accessibles sans procédure documentaire supplémentaire.

Déroulement de l’évaluation

1. Choisir une décision d’achat — Évaluation de produit, audit, pilote industriel, réalisation d’infrastructure ou service managé.
2. Définir le résultat attendu — Préciser service, outils, contraintes, livrables et critères de réception.
3. Demander une offre détaillée — Transmettre la demande au spécialiste et demander les postes de coût distincts.
4. Valider le cahier de prestations — Convenir des livrables, responsables, horaires, coûts et jalons de réception.

Ce que vos équipes reçoivent

Le premier échange d’achat aboutit à un projet d’offre cadrée avec livrables, hypothèses de calendrier, contributions du client, postes commerciaux et critères de réception.

Préparer une demande d’achat exploitable

Nous préparons le référencement de [organisation] dans [juridiction]. Périmètre : [prestations/sites]. Format souhaité : diagnostic / pilote / réalisation / service managé. Date de décision : [date]. Merci de transmettre la proposition commerciale, l’identification fournisseur et un projet de SOW.

sales.general@deepinfosec.com