



**DU CHANTIER AUX DOCUMENTS ADMINISTRATIFS,
DOST SIMPLIFIE LA VIE DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT**

CONTEXTE & PROBLÈMES

DONNEURS D'ORDRES

Il est difficile de trouver rapidement un sous-traitant qualifié et sérieux à proximité du chantier.

Il est difficile de réunir rapidement l'ensemble des documents du sous-traitant demandé par l'administration.

Il y a des gros risques de redressements administratifs dûs à une négligence à réunir l'ensemble des documents administratifs du sous-traitant.

SOUS-TRAITANTS

Toujours à la recherche de nouveaux chantiers à mettre sur le planning à l'année.

Il est difficile de rentrer en contact avec des donneurs d'ordres qui ne sont pas déjà dans son réseau et donc de diversifier la provenance des chantiers.

Réunir et transmettre l'ensemble des documents administratifs lors de la prise de chantier est une tâche fastidieuse et énergivore.

LA SOLUTION

Une application web en mode SaaS qui facilite et sécurise la relation de sous-traitance entre donneurs d'ordres et sous-traitants du bâtiment :

- **Donneurs d'ordres** : Sourcer des sous-traitants qualifiés qui correspondent au besoin du chantier.
- **Sous-traitants** : Détecter des nouveaux chantiers près de chez vous.
- **Documents administratifs** : Centraliser, collecter, authentifier, et archiver les documents administratifs obligatoires.



PROPOSITION DE VALEUR

DOST est conçue spécifiquement pour les acteurs du BTP, qu'ils soient donneurs d'ordres (DO) ou sous-traitants (ST). Notre application web est une solution globale qui vise à optimiser le processus d'attribution des chantiers, tout en offrant des avantages significatifs à chaque parties du début jusqu'à la fin du chantier.

DONNEURS D'ORDRES

Trouver rapidement un sous-traitant qualifié :

- Gain de temps.
- Matching localisation / disponibilité du sous-traitant.
- Garantir le succès de ma relation de sous traitance.

SOUS-TRAITANTS

Trouver nouveaux chantiers :

- Gagner en visibilité.
- Augmenter le chiffre d'affaire.

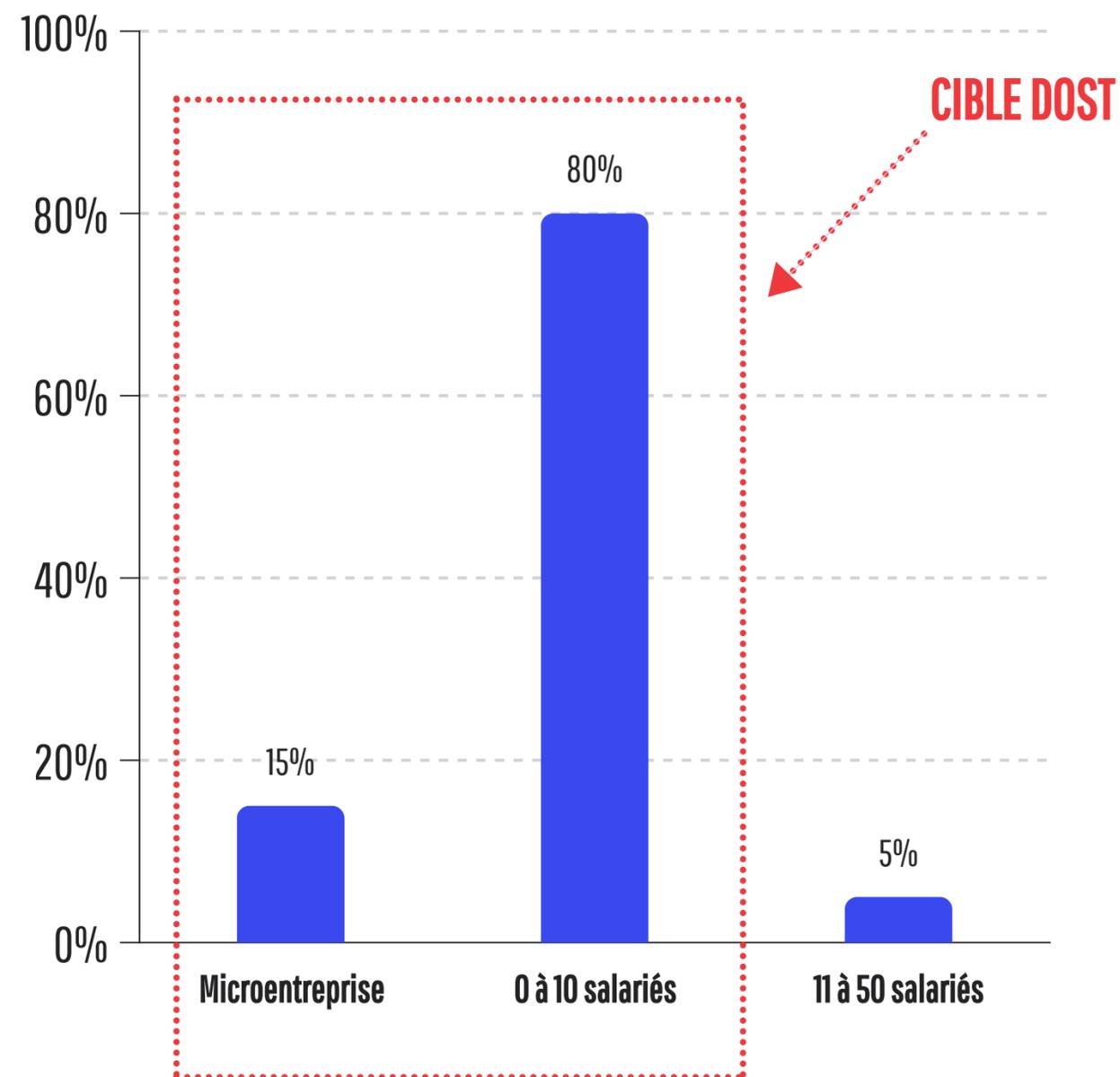
Réunir les documents administratifs du ST :

- Respecter les obligations légales.
- Vérifier l'authenticité.
- Sécuriser la relation administrative avec le sous-traitant.

Centraliser les documents administratifs :

- Centraliser les documents.
- Rappel de la validité des documents.

LE MARCHÉ



NOUS CIBLONS LES ENTREPRISES DE 10 SALARIÉS ET MOINS, DU SECOND ŒUVRE, DU SECTEUR DU BTP, EN FRANCE.

Notre marché est le secteur du BTP en France. En 2021, ce marché est évalué à près de **300 milliards d'euros** de chiffre d'affaires.

Notre marché adressable est celui des entreprises de 10 salariés ou moins du second œuvre. Elles ont réalisé **67 milliards d'euros** de chiffre d'affaires dont **4,7 milliards d'euros** ont été sous-traités. Ces 4,7 milliards d'euros ont été réalisés par **403 400 entreprises**.

Notre marché cible correspond à **18%** de ces **403 400 entreprises**, ce qui représente **28 000** entreprises donc un marché d'environ **326 millions d'euros**.

SOURCE INSEE, ESANE 2021



Institut national de la statistique
et des études économiques

Mesurer pour comprendre

CLIENTS

COMMENT LA MISE EN RELATION SE FAIT ACTUELLEMENT ?



DONNEURS D'ORDRES

- Demandent à leurs fournisseurs de matériels pro. s'ils peuvent être mis en relation avec un (ST) sérieux. Le fournisseur donne le nom d'un (ST) ou appelle un autre (DO) et leur demande de recommander un (ST) sérieux.
- Demandent à d'autres corps d'état de recommander un (ST) sérieux.
- Passent par les annonces du site LeBonCoin.fr pour trouver un ST disponible (prise de risque).



SOUS-TRAITANTS

- Postent des annonces sur le site LeBonCoin.fr
- Prospectent les DO's sur les panneaux de chantiers.
- Demandent des leads à leurs fournisseurs de matériels pro.
- Reçoivent des leads par le biais d'autres corps d'état avec qui ils ont travaillé sur les chantiers (réputation de bosseurs sur les chantiers).

BUSINESS MODEL

7 500
ENTREPRISES

EARLY ADOPTERS

Marché cible

1 200 €

ABONNEMENT ANNUEL

Avec une moyenne de 100€ par utilisateurs

9 M€

PREVISION DE REVENUE

Sur une année, à partir de 2026

STRATÉGIE GO TO MARKET & SCALABILITÉ

Prospection

Force de vente terrain:

- Une équipe dédiée de commerciaux sur le terrain qui interagit directement avec les clients potentiels.
- Cette approche permet de créer des relations solides et personnalisées, et de démontrer notre produit en face à face.

Marketing

Force de vente marketing:

- Une stratégie de marketing digital ciblée pour attirer et convertir les leads en ligne.
- Utilisation de campagnes publicitaires, de contenus marketing, et d'optimisation SEO pour générer des prospects qualifiés.

Partenariats

Expansion du réseau : DOST collabore avec des entreprises partenaires **UNIKALO** et **PCH**, nous bénéficions ainsi de leur réseau de clients, ce qui nous permet d'atteindre de nouveaux segments de marché plus rapidement.

Inscriptions sur le SaaS DOST

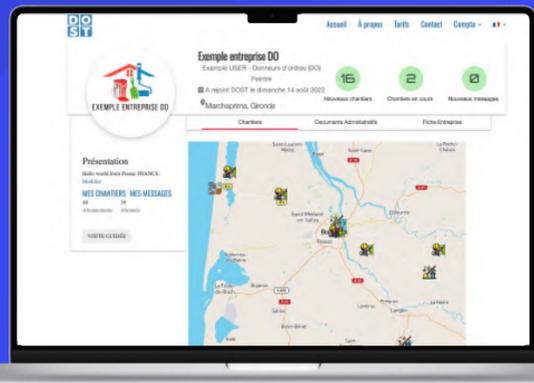
En combinant ces trois canaux, nous maximisons notre portée et notre efficacité commerciale ce qui nous permet d'avoir une moyenne très élevée de trois inscriptions par jours.

Clients DOST

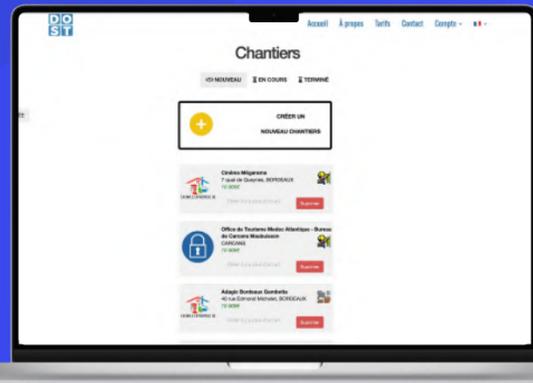
Business developer & Customer success : En étant constamment disponible pour répondre aux questions ou lever les obstacles, notre customer success facilite le passage à l'achat et réduit les résistances potentielles de nos utilisateurs.

PARCOURS UTILISATEURS

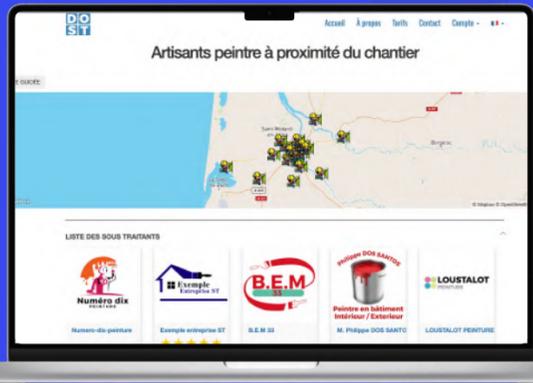
DONNEURS D'ORDRES



PAGE DU PROFIL



CRÉATION DE CHANTIER

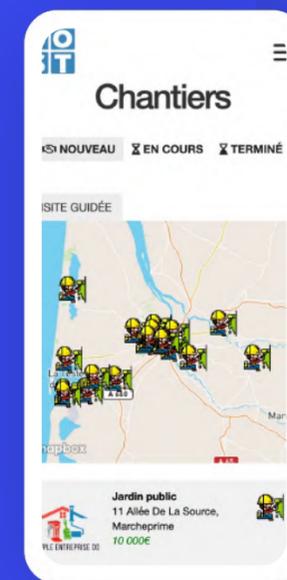


ST A PROXIMITÉ DU CHANTIER

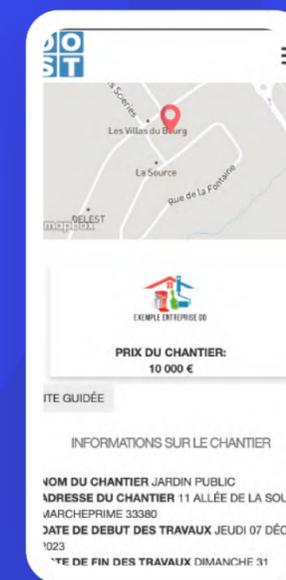
SOUS-TRAITANTS



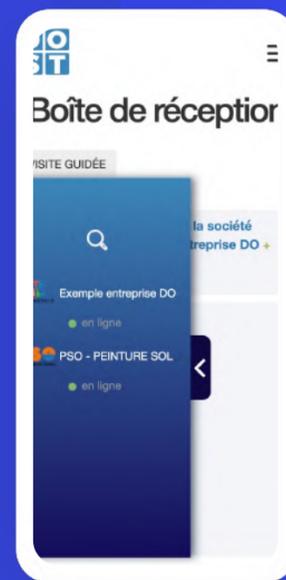
PAGE DU PROFIL



CHANTIERS À PROXIMITÉ



INFORMATIONS CHANTIERS

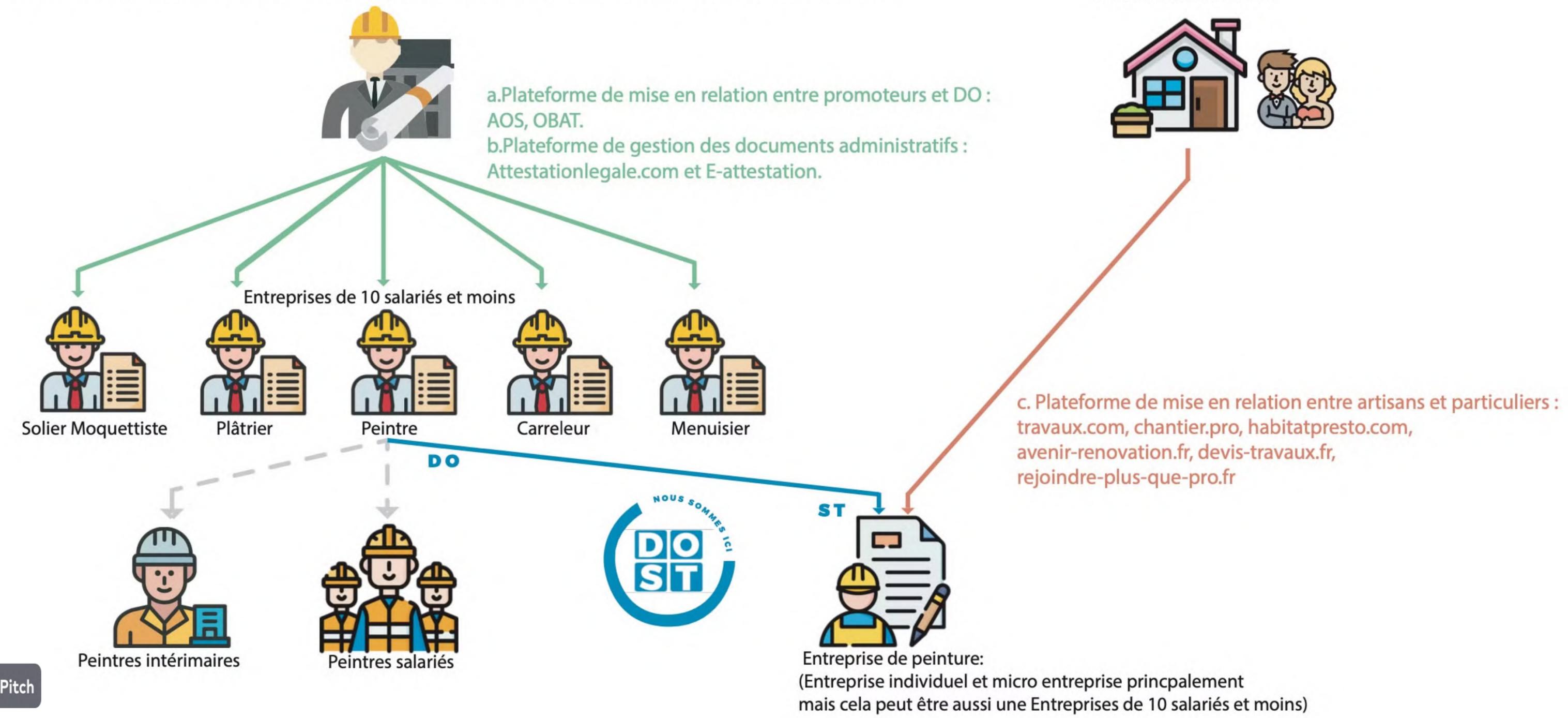


MESSAGERIE

LA CONCURRENCE

Client Final: Promoteurs immobiliers- Entreprise général du bâtiment - Cabinets d'architects - Bailleurs sociaux

Client final: Particuliers



LA CONCURRENCE

Sur le marché, nous identifions des plateformes dans le secteur du BTP qui répondent chacune à une cible et à un besoin spécifique:

a. Plateforme de mise en relation entre promoteurs et DO : AOS, OBAT. Sur ces plateformes, les promoteurs diffusent les appels d'offres des chantiers pour que les DO puissent se positionner.

b. Plateforme de gestion des documents administratifs : Attestationlegale.com et E-attestation. Ces plateformes sont focalisées sur la cible des DO car les promoteurs exigent aux DO d'avoir les documents à jour et accessibles.

c. Plateforme de mise en relation entre artisans et particuliers : travaux.com, chantier.pro, habitatpresto.com, avenir-renovation.fr, devis-travaux.fr, rejoindre-plus-que-pro.fr

DOST se positionne auprès d'une autre cible qui est celle des donneurs d'ordre et des sous-traitants tout en proposant à la fois la mise en relation et la gestion administrative.

L'ÉQUIPE



CEO - COFONDATEUR
Miloud CHIA

Miloud incarne la société DOST à l'extérieur. Étant à l'origine du projet, il maîtrise l'offre produit de DOST, et en est un des principaux promoteurs. Miloud porte la vision de la Start-up, même si celle-ci est le résultat d'un effort collégial de tous les cofondateurs.



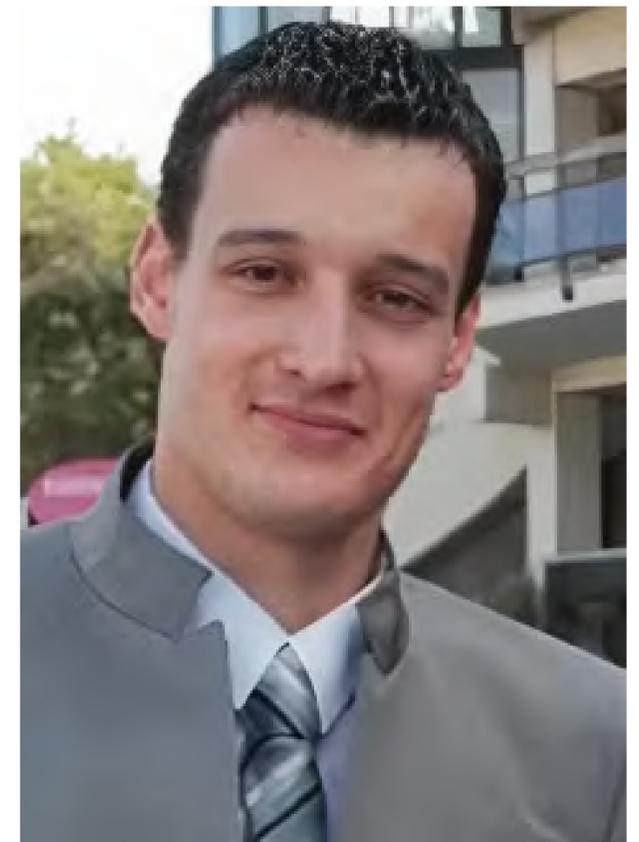
CFO - COFONDATEUR
Joseph BARAT

La mission principale de Joseph est la prise de décisions financières qui affectent notre entreprise, l'élaboration et la mise en œuvre des procédures financières pour améliorer la santé financière de DOST.



CTO - COFONDATEUR
Ismaël SANÉ

Ismaël a une forte expertise technique, et une solide expérience dans le domaine de la programmation informatique, ainsi qu'en gestion de projet web. Ismaël est à l'origine de la conception ainsi que de la réalisation de la plateforme web de l'entreprise DOST.



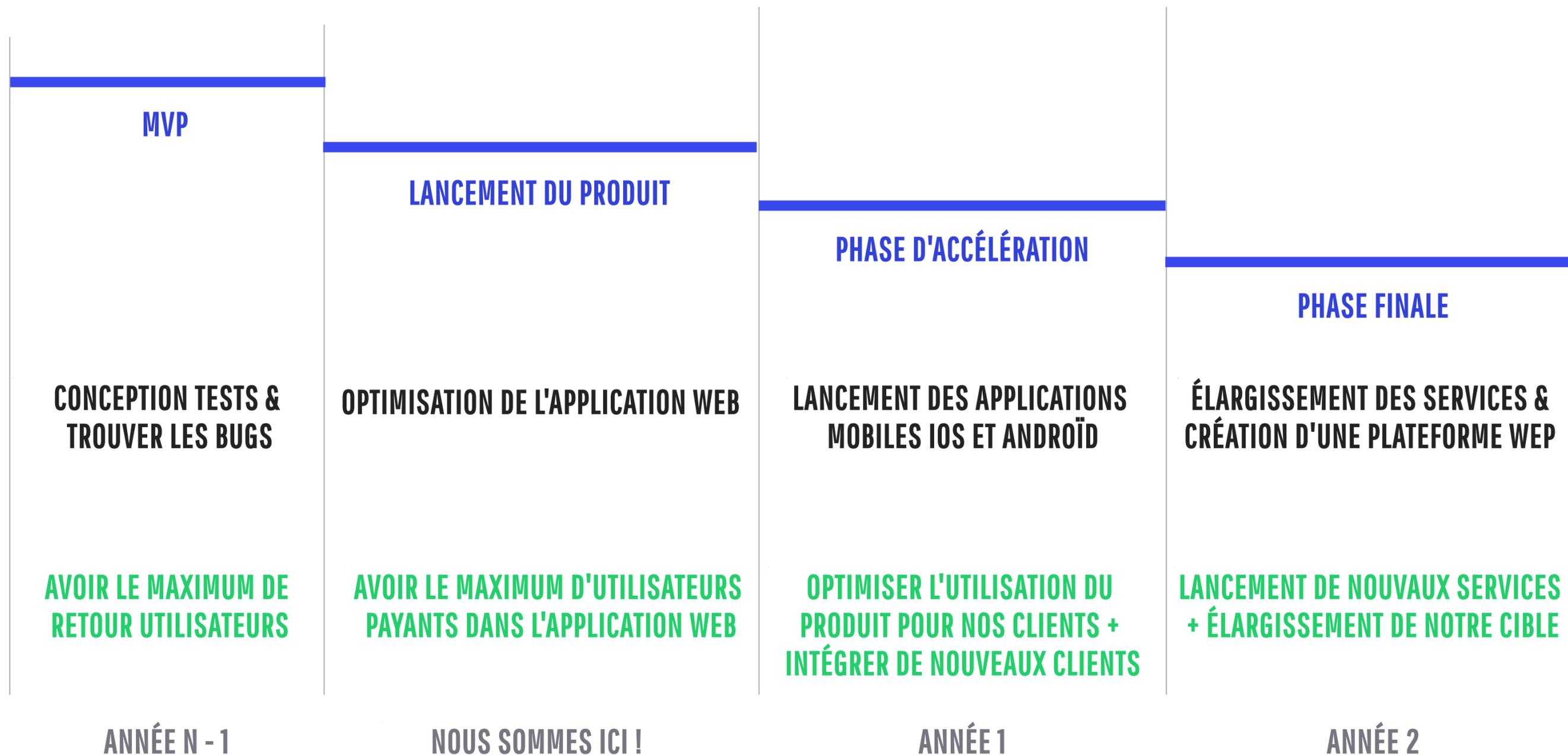
SALES MANAGER - COFONDATEUR
Justin LINTHOUT

Fort d'une grosse expérience terrain dans le BTP, la mission principale de Justin est l'élaboration de la stratégie commerciale afin d'atteindre nos objectifs commerciaux.

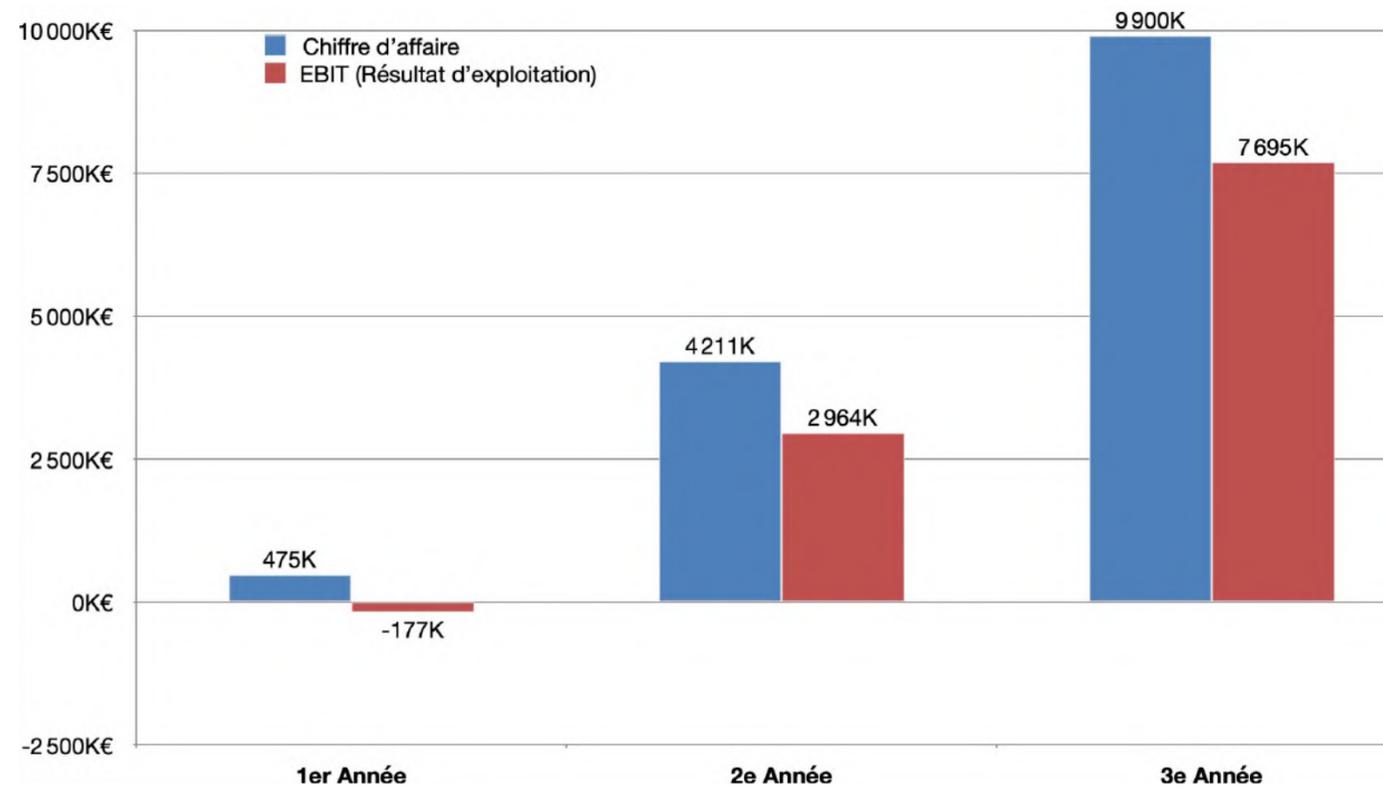
ROADMAP

R&D

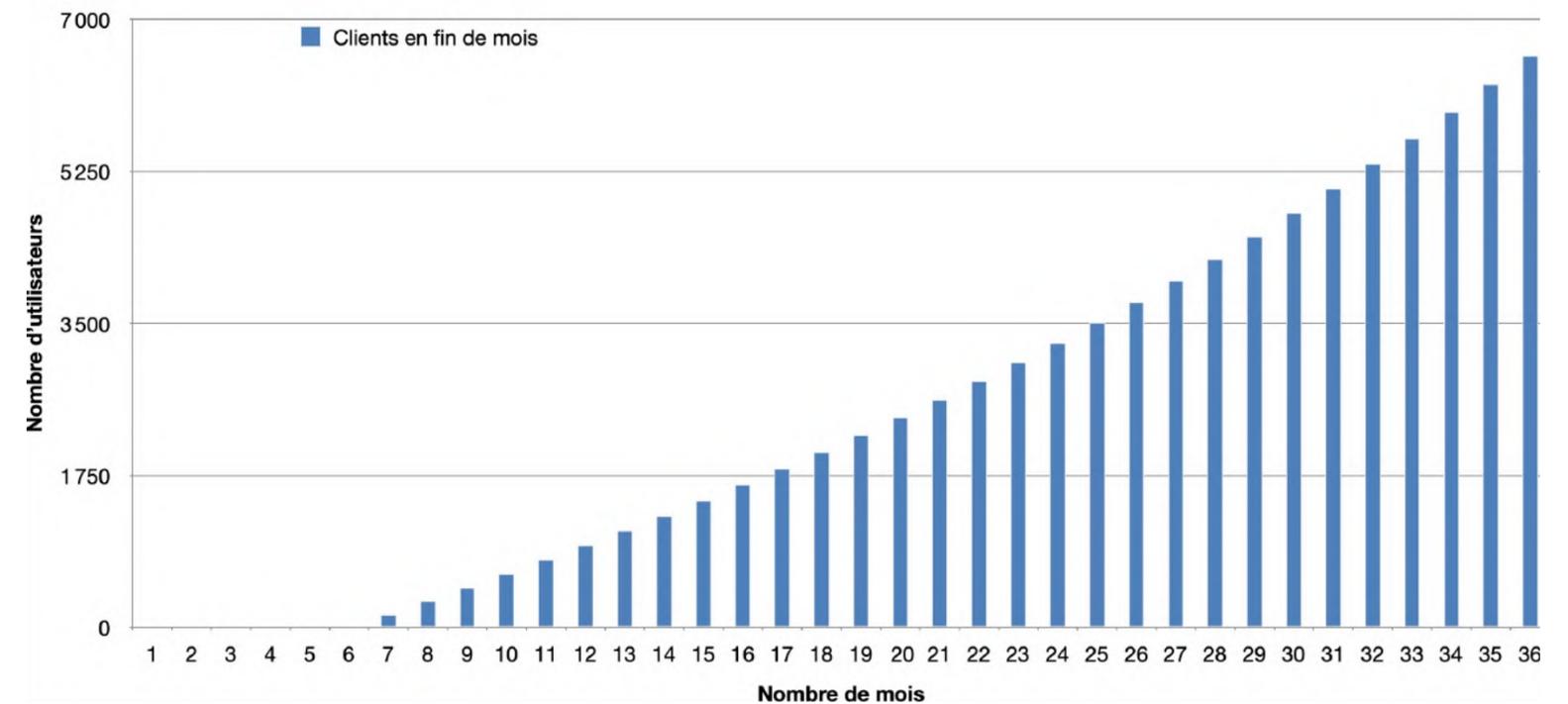
OBJECTIFS



PERSPECTIVES FINANCIÈRES



CHIFFRE D'AFFAIRE PRÉVISIONNEL



NOMBRE D'UTILISATEURS PAYANTS

VISION & AMBITION

Dans 3 ans DOST sera une plateforme Web nationale qui permettra à l'ensemble des donneurs d'ordres, et des sous-traitants du bâtiment de travailler dans la confiance mutuelle, avec des transactions automatisées informatiquement.



CALL TO ACTION

+ Levée de fonds de 500 000 €

La levée de fond permettra d'exploiter un effet de levier significatif, catalysant notre croissance. Ces fonds seront investis de manière stratégique pour accélérer le développement de nos produits, étendre notre présence sur le marché et renforcer notre position concurrentielle.

+ Expertise stratégique

En plus des fonds, nous recherchons des investisseurs qui partagent notre vision et peuvent apporter une expertise stratégique. Cette collaboration nous aidera à affiner nos stratégies, à établir des partenariats stratégiques et à naviguer efficacement dans un paysage concurrentiel en évolution rapide.

MERCI

contact@dost.pro





Want to make a presentation like this one?

Start with a fully customizable template, create a beautiful deck in minutes, then easily share it with anyone.

[Create a presentation \(It's free\)](#)