



APPEL D'OFFRES

Conception, développement et déploiement
de la plateforme transactionnelle OOH-DOOH

Phase MVP

Document confidentiel — Diffusion restreinte

Juin 2026

1. Contexte et objet de la consultation

Mobimétrie lance une consultation en vue de sélectionner un prestataire chargé de concevoir et déployer la plateforme Mobi+, un outil transactionnel destiné à fluidifier les échanges commerciaux entre agences média et régies dans le secteur de la publicité extérieure, qu'elle soit classique (OOH) ou numérique (DOOH).

Le marché français de l'affichage se caractérise aujourd'hui par une atomisation importante de l'offre : on recense plus de 150 régies d'envergure nationale ou locale, chacune opérant avec ses propres outils, ses propres grilles tarifaires et ses propres processus de réponse aux appels d'offres. Cette situation contraint les agences à multiplier les interlocuteurs, les formats et les circuits de validation pour chaque campagne planifiée, ce qui allonge considérablement les délais et augmente la charge administrative de part et d'autre.

Par ailleurs, les données d'audience produites par Mobimétrie — référence du marché pour la mesure des contacts en affichage — restent aujourd'hui sous-utilisées dans le processus d'achat. Leur intégration au moment de la simulation et de l'évaluation des plans constitue pourtant un levier de valeur considérable, tant pour les agences que pour les régies souhaitant valoriser la performance de leurs réseaux.

Mobi+ a pour ambition de devenir la couche transactionnelle de référence du marché OOH-DOOH en France : un point d'entrée unique pour les agences, un canal structuré pour les régies, et un vecteur d'intégration native des données Mobimétrie dans le cycle d'achat média.

1.1 À qui s'adresse cette consultation ?

Cet appel d'offres s'adresse aussi bien à des éditeurs de logiciels disposant d'une solution existante dans le secteur des médias ou de l'AdTech qu'à des sociétés de services (ESN, cabinets de conseil IT) capables de concevoir une solution sur mesure. Les deux profils seront évalués selon les mêmes critères, avec une attention particulière portée à la connaissance du marché des médias en général et de la Publicité Extérieure, ainsi qu'à la qualité de l'expérience utilisateur proposée.

1.2 Qui sont les utilisateurs identifiés ?

Les trois types d'acteurs concernés par la plateforme sont les suivants :

- Les agences média, qui émettent les briefs de campagne et évaluent les propositions des régies
- Les régies de Publicité Extérieure, qui reçoivent les briefs, constituent leurs réponses et gèrent leur relation commerciale avec les agences
- Mobimétrie, dont les données d'audience sont intégrées nativement dans le moteur d'évaluation des plans

2. Périmètre du marché adressé et hypothèses de volumétrie

Pour permettre aux candidats de dimensionner correctement leur architecture technique et leur proposition commerciale, nous fournissons ci-dessous les hypothèses de volumétrie retenues pour la phase pilote et pour le déploiement complet du marché.

La phase pilote — qui constitue le périmètre du MVP — concernera un nombre limité de participants, sélectionnés en accord avec les régies et agences partenaires de Mobimétrie. L'objectif est de valider les flux opérationnels et l'intégration des données d'audience avant un élargissement progressif à l'ensemble du marché.

Indicateur	Phase pilote (MVP)	Marché complet (Phase 2 — 2027)
Régies participantes	2 à 3 régies pilotes	150+ régies nationales et locales
Agences participantes	2 à 5 agences pilotes	20+ agences actives
Utilisateurs simultanés	100 à 200	1 000+
Briefs émis par mois	300 à 500	2 000 à 5 000
Réponses régies par mois	1 500 à 3 000	10 000 à 25 000
Appels API Mobimétrie par mois	5 000 à 10 000	50 000+
Plans média générés par mois	200 à 400	1 500 à 3 000
Bons de commande par mois	100 à 200	800 à 1 500
Volume de données stockées (an 1)	< 500 Go	2 To+

Ces chiffres sont des ordres de grandeur indicatifs. Le candidat précisera dans son offre les seuils à partir desquels des coûts d'infrastructure supplémentaires seraient enclenchés, ainsi que son approche pour accompagner la montée en charge progressive de la plateforme.

3. Objet de la consultation

La présente consultation porte sur la conception, le développement, les tests et la mise en production de la plateforme Mobi+ dans sa version MVP. Le prestataire retenu sera responsable de l'ensemble du cycle de réalisation, de la phase de cadrage technique jusqu'au déploiement en production et à l'accompagnement des premiers utilisateurs.

Il est également attendu du candidat qu'il partage sa vision des évolutions post-MVP — en particulier sur les sujets programmatique, intelligence artificielle et intégration des systèmes d'information des régies et agences — sans que cette vision ne constitue un engagement contractuel dans le cadre du présent appel d'offres.

Le candidat retenu travaillera en étroite collaboration avec les équipes de Mobimétrie tout au long du projet. Une gouvernance de projet claire sera mise en place dès le kick-off, incluant un comité de pilotage hebdomadaire pendant la phase de développement.

4. Calendrier de la consultation

Le calendrier ci-dessous est ferme. Les candidats sont invités à confirmer leur participation avant le 16 juin 2026. Toute question relative au présent document devra être transmise par écrit avant le 19 juin ; les réponses seront diffusées de façon anonymisée à l'ensemble des candidats le 24 juin.

Étape	Date	Responsable
Publication du présent document	9 juin 2026	Mobimétrie
Confirmation de participation	16 juin 2026	Candidats
Déclaration d'intérêt avec réponse (date limite)	30 juin 2026 — 23h00 (CET)	Candidats
Notification des candidats retenus	3 juillet 2026	Mobimétrie
Soutenances — Jour 1	9 juillet 2026	Jury
Soutenances — Jour 2	10 juillet 2026	Jury
Décision Comex	17 juillet 2026	Comex
Notification du prestataire retenu	17 juillet 2026	Mobimétrie
Contractualisation et démarrage du projet	Juillet 2026	Toutes parties

4.1 Déroulement des soutenances

Les soutenances se tiendront les 9 et 10 juillet 2026 dans les locaux de Mobimétrie. Chaque session est organisée comme suit : 30 minutes de présentation libre par le candidat, puis d'un échange avec le jury d'environ 30 minutes. Un débrief à huis clos clôture chaque session.

5. Périmètre fonctionnel du MVP

Le MVP de Mobi+ couvre le cycle transactionnel principal en mode de fonctionnement pragmatique : l'objectif est d'être opérationnel rapidement avec un maximum de régies, sans imposer de développement spécifique de leur côté ni de celui des agences. La plateforme doit fonctionner avec les outils existants des deux parties, en servant de couche d'orchestration et de standardisation des échanges.

Le MVP ne nécessite pas de développement sur les SI des régies et des agences. Néanmoins, il convient de l'envisager pour les phases suivantes

Principe directeur du MVP : La plateforme orchestre le cycle transactionnel sans présupposer la forme des solutions. Le brief part des objectifs de campagne, les régies répondent librement avec les solutions qu'elles jugent les plus adaptées, et la plateforme structure ces échanges sans les contraindre. La standardisation porte sur les flux, pas sur les contenus.

Le MVP s'articule autour de quatre fonctions clés : la création et l'envoi du brief, la réception et le traitement des propositions régies, la constitution du panier de plan, et l'émission des blocages (bons de commande), c'est-à-dire la confirmation réservation effective, sans être interfacé au SI des régies. Les modules transverses de gestion des utilisateurs et d'administration complètent ce périmètre.

Les processus d'échanges décrits, ci-après, constituent des pistes de réflexion et non des spécifications imposées. Nous sommes ouverts à toute approche alternative.

5.1 Interface Agence — Le cycle transactionnel complet

Module 1 — Gestion des annonceurs et campagnes

Création et mise à jour des fiches annonceur, association aux campagnes en cours, archivage des campagnes terminées. Ce module constitue le référentiel de base à partir duquel les briefs sont émis.

Module 2 — Création et envoi du brief

L'agence dispose d'un formulaire de brief structuré qu'elle adapte selon la régie destinataire : chaque régie peut recevoir une version légèrement différente du brief selon ses spécificités (zone de couverture, formats disponibles, conditions commerciales). Le brief peut être sauvegardé en brouillon, modifié avant envoi et expédié simultanément à plusieurs régies sélectionnées.

En complément de la notification dans l'outil, le brief est également transmis par email au service commercial de chaque régie — garantissant ainsi la réception même si la régie ne se connecte pas activement à la plateforme.

Point clé : le brief est adaptable par régie, pas nécessairement identique pour toutes. Cette flexibilité est essentielle pour tenir compte des différences de réseau et de positionnement commercial entre régies.

Le formulaire de brief est conçu autour des objectifs de campagne de notoriété, couverture sur cible, impact sur les ventes, pression publicitaire souhaitée et non autour d'une sélection préalable de formats, de réseaux ou de géographies. Cette approche est délibérée : en partant des objectifs plutôt que des contraintes d'inventaire, la plateforme préserve l'espace de créativité des régies et favorise l'innovation dans les réponses proposées.

Les régies sont ainsi invitées à répondre librement à l'objectif formulé, sans être enfermées dans un format de réponse standardisé au niveau des faces ou des réseaux. La standardisation porte sur la structure de l'échange le brief, la proposition, le panier, le blocage et non sur le contenu des solutions proposées.

La plateforme doit permettre aux régies de valoriser leurs propositions au-delà des seuls critères quantitatifs, via des espaces éditorialisés permettant d'exprimer leur différenciation commerciale.

Module 3 — Réception et traitement des propositions régies

Les régies peuvent répondre de trois façons, selon leur niveau d'équipement et leurs habitudes de travail :

- Par upload de fichier : la régie dépose sa proposition au format habituel (Excel, PDF, CSV). Un moteur de traitement assisté par IA analyse et reformate automatiquement le document vers le format standardisé Mobi+.

Toute transformation automatisée des propositions régies devra être traçable, réversible et validable par la régie, qui reste seule responsable de la version finale présentée.

- Par saisie manuelle dans l'outil : la régie saisit directement sa proposition dans le formulaire standardisé de la plateforme.
- Par email : la régie répond par email avec ses documents en pièce jointe. La plateforme capture la réponse et la met à disposition de l'agence pour traitement.

Quel que soit le mode de réponse choisi par la régie, l'agence reçoit une notification immédiate et consulte la proposition dans un format normalisé et lisible, cohérent avec toutes les autres réponses reçues.

Objectif de compatibilité : la plateforme doit être capable de traiter les réponses de 100 % des régies du marché, y compris celles qui n'ont aucun outil numérique structuré. Le secteur OOH étant très proche du Print dans sa structure commerciale, les formats de réponse sont relativement standardisés et donc traitables par IA.

Module 4 — Constitution du panier de plan

À partir des propositions reçues et reformatées, l'agence sélectionne les éléments qu'elle souhaite retenir et les ajoute à un panier. Ce panier constitue la base du plan média : l'agence peut y combiner des propositions de plusieurs régies, ajuster les quantités, et construire progressivement son plan de campagne. Le panier est modifiable avec toute l'offre jusqu'à la validation finale.

Module 5 — Émission des blocages

Une fois le panier validé, l'agence émet les blocages — équivalents des bons de commande — à chaque régie concernée. La plateforme génère automatiquement le document de blocage au format PDF, pré-rempli avec les éléments sélectionnés, et le transmet à la régie par notification dans l'outil et par email. En parallèle, si la régie utilise un outil de gestion administrative (de type Mediamanager ou équivalent), la plateforme écrit les informations de commande dans cet outil via une intégration documentée.

Une fois le panier validé, l'agence émet un récapitulatif de commande à chaque régie concernée. Ce document, généré automatiquement par la plateforme au format PDF, reprend l'ensemble des éléments sélectionnés dans le panier et est transmis à la régie par notification dans l'outil et par email.

Il est important de préciser le périmètre de ce document : il ne constitue pas un bon de commande au sens contractuel du terme, mais un récapitulatif structuré de la commande souhaitée par l'agence. C'est la régie qui, à réception, opère le blocage effectif dans son propre système de gestion, puis retourne le bon de commande officiel à l'agence selon ses processus habituels.

Nous souhaitons que l'outil permette à l'agence d'automatiser le déversement de Mobi + dans son outil de facturation et que le process proposé permette de faciliter le rapprochement des factures. Présence d'un ID commun entre devis et bon de commande. Actuellement les process de facturation varient selon les acteurs avec souvent une validation des bons de commandes émis via docuSign. Un enjeu est donc de formaliser un process d'échange automatisé (à l'image des pratiques des autres media). Nous vous demandons de proposer un process cible et de prendre en compte qu'il nécessitera des automatisations chez les éditeurs et doit donc pouvoir fonctionner en mode dégradé pour le MVP.

5.2 Interface Régies — Accès simplifié, sans contrainte d'intégration

Les fonctionnalités pour les régies sont les suivantes:

#	Module	Fonctionnalités couvertes
8	Gestion du compte clients	Répertoire des agences partenaires, historique des échanges commerciaux, gestion des niveaux d'accès
9	Consultation des briefs	Accès aux briefs reçus avec notification, filtres (période, format, budget, zone), accusé de réception, historique
10	Constitution et envoi de réponses	Formulaire standardisé de réponse, possibilité de proposer plusieurs réseaux ou alternatives, indication des tarifs et délais

Le flux email/upload reste pleinement fonctionnel et constitue le mode de fonctionnement par défaut du MVP.

5.3 Modules transverses

#	Module	Fonctionnalités couvertes
17	Gestion des utilisateurs et des droits	Authentification SSO/MFA, gestion des rôles par profil (Agence, Régie, Administrateur), journal des actions critiques (audit trail)
18	Administration de la plateforme	Paramétrage multi-tenant, gestion des accès, configuration des notifications, supervision technique

5.4 Note sur l'intégration Mobimétrie

L'intégration de l'API Mobimétrie n'est pas un module distinct : elle est constitutive du module 4 (constitution du panier) et conditionne sa mise en production complète. Elle sera traitée comme une dépendance technique de premier ordre (P0). Le candidat détaillera dans son offre la méthode d'intégration envisagée, le délai nécessaire et la disponibilité d'un environnement de recette dédié.

La réflexion sur l'intégration des données d'audience est partie intégrante du MVP.

5.5 Ce qui est hors périmètre MVP

Les fonctionnalités suivantes seront priorisées en phase 2, à partir du premier trimestre 2027, une fois le cycle transactionnel de base validé en production.

#	Module	Description	Horizon
A	Mediaplanning avec audiences	Connexion via API aux données Mobimétrie dans le processus de planification — nécessite les codes réseaux côté régie	2026 T4
B	Cartographie	Vision du nombre de faces par agglomération, visualisation des performances réseau sur carte	2026 T4/ 2027 T1
C	Suivi des campagnes	Gestion opérationnelle des affiches : commande de pose, suivi de diffusion, confirmation d'affichage	2027 T2
D	Synchronisation SI Régies et Agences	Automatisation des échanges avec les systèmes commerciaux des régies et les SI agences — nécessite inscription dans les roadmaps techniques	2027 T2
E	MCP / API agents	APIs pour agents IA permettant d'automatiser les inputs agences ou régies — dans la continuité des MCP déjà déployés sur TV et leviers digitaux	2027 T2
F	Reporting et consolidation	Tableaux de bord Agence et Régie, KPIs campagne, exports périodiques	2027 T2

Aussi, les données de performances collectées par la plateforme Mobi+ pourront être mises à disposition des annonceurs, afin d'alimenter leurs modèles de Marketing Mix Modeling (MMM) et contribuer à la mesure de l'efficacité des investissements en publicité extérieure.

6. Architecture données et compatibilité IA

L'architecture technique retenue doit permettre l'utilisation de l'IA dans sa version agentique. Cela implique des choix structurants dès la première phase : qualité du modèle de données, historisation des événements métier, accessibilité des APIs pour des moteurs externes.

Le candidat devra démontrer que son architecture répond à ces exigences. Les points suivants sont considérés comme non-négociables pour le MVP :

- Tous les événements métier significatifs (création de brief, réponse régie, sélection dans le panier, émission de blocage) doivent être horodatés et historisés avec des identifiants stables et persistants
- Le modèle de données doit être documenté, normalisé et conçu pour évoluer sans migrations destructrices
- Les APIs de la plateforme doivent être consommables par des outils tiers — outils de business intelligence, moteurs de recommandation, ou modèles de langage
- Le moteur de traitement IA des propositions (module 3) doit être conçu pour s'améliorer progressivement avec le volume de données traitées

Les capacités IA anticipées en phase 2 — recommandation automatique de plans, optimisation budgétaire, assistant planificateur, automatisation des échanges via MCP... — seront d'autant plus rapides et moins coûteuses à développer que ces fondations auront été correctement posées dès le MVP.

6.1 Exigences DevOps

La plateforme devra s'appuyer sur des pratiques DevOps modernes : pipeline d'intégration et de déploiement continu (CI/CD), monitoring applicatif en temps réel avec alerting, logs centralisés et interrogeables, observabilité des appels à l'API Mobimétrie (volume, latence, taux d'erreur), et séparation claire des environnements de développement, de recette et de production.

7. Exigences techniques

7.1 Architecture et hébergement

La solution devra être déployée en mode SaaS multi-tenant, accessible depuis un navigateur web standard sans installation locale. L'hébergement devra obligatoirement être situé en France ou dans l'Union Européenne, conformément aux exigences du RGPD. La disponibilité cible est fixée à 99,5 % sur les heures ouvrables (8h-19h, jours ouvrés), avec un Plan de Reprise d'Activité documenté garantissant un RTO inférieur à 4 heures et un RPO inférieur à 1 heure. L'architecture devra être conçue sur un modèle API-first, condition nécessaire aux intégrations futures.

7.2 Sécurité et conformité

Authentification forte par SSO et MFA, gestion des droits par rôles (RBAC), chiffrement des données en transit (TLS 1.2 minimum) et au repos (AES-256), conformité RGPD complète, journalisation des accès et des actions critiques, et réalisation d'un test de pénétration avant toute mise en production.

Émettre des propositions de connexion différenciées pour la phase de MVP.

7.3 Performance et scalabilité

Le temps de réponse des pages devra être inférieur à 1 seconde au 95e percentile dans des conditions d'utilisation nominales. La plateforme devra supporter au minimum 200 utilisateurs simultanément actifs au moment du lancement, avec une capacité documentée de montée en charge jusqu'à 1 000 utilisateurs simultanés.

7.4 Interopérabilité

APIs documentées selon la spécification OpenAPI 3.0 minimum. Environnement sandbox mis à disposition des équipes Mobimétrie et des régies pilotes. Support des formats d'échange du marché de l'affichage (CSV, JSON, XML, Excel). Capacité de traitement des réponses régies par IA (upload PDF, Excel, formats propriétaires).

8. Contenu attendu de l'offre

L'offre devra être organisée en cinq volets. Toute offre ne comportant pas les éléments obligatoires des volets 1 à 4 sera écartée sans examen complémentaire.

8.1 Volet fonctionnel

Le candidat répondra module par module au périmètre MVP en utilisant la matrice de couverture fournie en section 12.2. Pour chaque module, il précisera son niveau de couverture (natif, paramétrage, développement spécifique, en roadmap, ou non couvert), le délai de mise en œuvre si un développement est nécessaire, et tout commentaire utile.

Une attention particulière sera portée sur le moteur de traitement IA des propositions régies (module 3) : le candidat décrira son approche technique, les formats supportés, le taux de succès attendu sur le traitement automatique et le dispositif de traitement manuel pour les cas non reconnus.

Si le candidat dispose d'une solution existante couvrant tout ou partie des modules MVP, il est invité à fournir des captures d'écran ou une démonstration enregistrée illustrant les fonctionnalités disponibles nativement (code N dans la matrice). Des maquettes ou wireframes pour les parcours clés sont également attendus.

8.2 Volet technique

Schéma d'architecture technique, plan d'intégration API Mobimétrie (méthode, délai, sandbox), dispositif d'hébergement, politique de sécurité, Plan de Reprise d'Activité, et démonstration de la compatibilité avec l'architecture IA agentique définie en section 6.

8.3 Volet commercial

Pour un éditeur d'outil média

Le candidat précisera les éléments suivants dans son volet commercial :

- Le coût total de la solution sur une période de référence de 2 ans, incluant l'ensemble des composantes (licence, hébergement, maintenance, support et évolutions)
- Le modèle de rémunération envisagé pour les régies et les agences utilisatrices de la plateforme : abonnement, commission sur transaction, modèle freemium, ou toute autre formule jugée pertinente
- La proposition de partage de valeur avec Mobimétrie : revenus issus de la monétisation de la plateforme, intéressement sur la croissance du nombre d'utilisateurs, redevance sur les volumes traités, ou tout autre mécanisme que le candidat jugerait équitable et durable.

Pour un éditeur AdTech ou une ESN

Le candidat précisera les éléments suivants dans son volet commercial :

- L'estimation du coût de la phase 1 (MVP), ventilée par module et par nature de prestation (conception, développement, intégration, recette, déploiement)
- Une grille tarifaire journalière par profil de ressource mobilisé (chef de projet, architecte, développeur senior, développeur confirmé, UX designer, DevOps, etc.), applicable sur une durée de 5 ans et indexée sur l'indice Syntec en vigueur à la date de signature du contrat"

8.4 Volet projet

Planning de réalisation détaillé jusqu'à la mise en production, composition et disponibilité de l'équipe, méthodologie de développement, approche de gestion des risques, et au moins deux références clients dans des projets comparables.

8.5 Vision post-MVP (optionnel)

Vision des évolutions phase 2 listées en section 5.5, en particulier sur le mediaplanning avec audiences Mobimétrie, la cartographie réseau, et les capacités MCP/API agents pour l'automatisation des échanges.

9. Propriété intellectuelle et conditions de réversibilité

La présente consultation s'adresse à des profils variés : éditeurs de logiciels, ESN ou cabinets de conseil. Le modèle de propriété intellectuelle proposé sera adapté en conséquence et évalué au regard de la nature du candidat et de la solution proposée.

Mobimétrie n'impose pas a priori de modèle unique. Chaque candidat est invité à proposer les modalités qu'il juge les plus pertinentes. Deux orientations principales sont envisageables :

- Pour un éditeur de logiciels : le candidat propose un modèle de licence ou d'abonnement SaaS dans lequel il conserve la propriété intellectuelle de la solution, tout en garantissant à Mobimétrie un accès pérenne à la plateforme, aux données et au code source.
- Pour une ESN ou un cabinet : les développements réalisés spécifiquement dans le cadre du projet peuvent être cédés à Mobimétrie à la livraison de chaque sprint validé, selon les termes d'un contrat de développement sur mesure.

Mobimétrie s'engage de son côté à :

- Fournir au prestataire retenu un accès aux données Mobimétrie nécessaires au développement et au bon fonctionnement de la plateforme
- Mobiliser les ressources internes nécessaires au pilotage du projet (Product Owner, équipe métier, accès aux régies et agences pilotes)
- Respecter les délais de validation et de retour convenus dans le planning projet
- S'engager sur une durée contractuelle minimale permettant au prestataire d'amortir son investissement initial

Quelle que soit l'option retenue, le candidat devra garantir à Mobimétrie une continuité d'accès à la plateforme, aux données et au code source en toutes circonstances — y compris en cas de cessation d'activité, de rachat ou de changement de stratégie de sa part.

9.1 Engagements attendus

- Inventaire complet des composants tiers utilisés avec leurs licences — aucun composant incompatible avec un usage commercial
- Documentation technique produite et maintenue à chaque jalon de livraison, en français, dans un format standard accessible
- Accès de Mobimétrie au dépôt de code source (Git) dans des conditions à préciser selon le modèle retenu
- Export complet et documenté des données à tout moment sur demande de Mobimétrie

9.2 Clause de réversibilité

En cas de fin de collaboration, le candidat s'engage à garantir une transition sans rupture de service. Le candidat indiquera dans son offre le dispositif de réversibilité proposé : délai de transfert, période d'accompagnement, conditions tarifaires et format de livraison des données.

9.3 Éléments contractuels attendus

Point	Attendu dans l'offre
Modèle de propriété intellectuelle	Choix explicite avec justification
Modèle économique	Description détaillée : type de licence, tarification, conditions de renouvellement
Niveau de service (SLA)	Disponibilité cible, indicateurs, mécanismes de pénalités
Durée et renouvellement	Durée initiale proposée et conditions de renouvellement
Dispositif de réversibilité	Délais, modalités de transfert, période d'accompagnement, coût
Garanties de pérennité	Engagements en cas de rachat, fusion ou cessation d'activité

10. Modalités de soumission

Les offres sont à transmettre exclusivement par voie électronique, au format PDF pour le document principal et PowerPoint ou Keynote pour la présentation de la soutenance, au plus tard le 30 juin 2026 à 23h00 (heure de Paris). Toute offre transmise après cette échéance ne sera pas examinée.

Les offres seront rédigées en français. Les annexes techniques peuvent être en anglais à condition d'être accompagnées d'un résumé en français.

Le présent document est strictement confidentiel. En soumettant une offre, le candidat s'engage à ne pas divulguer son contenu à des tiers sans accord écrit préalable de Mobimétrie.

11. Vision post-MVP et évolutions stratégiques

Les évolutions ci-dessous ne font pas partie du périmètre contractuel de la présente consultation. Elles sont mentionnées pour permettre aux candidats d'anticiper les orientations stratégiques et de proposer une architecture adaptée.

11.1 Modules applicatifs prioritaires (2026-2027)

Priorité	Module	Description	Horizon
1	Mediaplanning avec audiences	Intégration des données Mobimétrie dans la planification — nécessite les codes réseaux côté régie	2026 T4
2	Cartographie réseau	Vision du nombre de faces par agglomération et des performances réseau sur carte interactive	2026 T4/ 2027 T1
3	Suivi des campagnes	Commande opérationnelle des affiches, suivi de pose, confirmation d'affichage	2027 T2
4	Synchronisation SI	Automatisation des échanges avec les systèmes commerciaux des régies et les SI agences	2027 T2
5	MCP / API agents	APIs pour agents IA permettant d'automatiser les inputs agences et régies	2027 T2

11.2 Évolutions stratégiques

Évolution	Description	Horizon
Achat programmatique DOOH	Connexion aux principales plateformes SSP du marché pour l'achat en temps réel	2027 T2
Recommandation et optimisation IA	Propositions automatiques de plans selon le brief, le budget et l'historique	2027 T3
Attribution et mesure de l'impact	Mesure de l'effet des campagnes OOH sur le trafic en point de vente	2027 T4
Cockpit analytique avancé	Business intelligence intégrée, modélisation cross-canal, aide à la décision	2027 T4

L'objectif est d'ouvrir la connectivité vers les plateformes DSP DOOH du marché, la gestion de l'achat programmatique restant du ressort de ces plateformes.

A terme : mesure de l'efficacité sur toutes les dimensions incluant l'image et les ventes.

12. Critères d'évaluation et grille de notation

Les offres seront évaluées selon les critères pondérés ci-dessous, complétés par les observations des soutenances.

Critère	Poids	Ce que l'on évalue
Connaissance du marché OOH/DOOH	15 %	Références dans le secteur, compréhension des enjeux opérationnels des agences et régies d'affichage
Qualité de l'expérience utilisateur	20 %	Fluidité des parcours sur le scénario de démonstration, qualité des maquettes, prise en compte des contraintes métier
Capacités d'intégration et traitement IA	20 %	Approche du moteur de traitement des propositions régies, documentation API, délai d'intégration Mobimétrie
Architecture technique et sécurité	15 %	Adéquation de l'hébergement, robustesse du PRA, compatibilité IA agentique
Modèle économique et solidité	10 %	Attractivité du modèle PI proposé, solidité financière, qualité du SLA
Capacité de déploiement	20 %	Équipe disponible, plan de formation, qualité du support proposé

12.1 Barème de couverture fonctionnelle

Code	Signification	Points
N — Natif	La fonctionnalité est disponible dans la solution actuelle et peut être démontrée immédiatement	4
P — Paramétrage	La fonctionnalité existe mais nécessite une configuration spécifique	3
S — Spécifique	Un développement dédié est nécessaire — délai et coût à préciser	2
R — Roadmap	Prévu dans la roadmap sans engagement de délai ferme	1
X — Non couvert	Hors périmètre actuel et futur de la solution	0

12.2 Matrice de réponse fonctionnelle — À compléter

#	Module MVP	Code	Délai si Spécifique	Commentaire
1	Gestion des annonceurs et campagnes			
2	Création et envoi du brief (adaptable par régie)			
3	Réception et traitement des propositions (upload IA / saisie / email)			
4	Constitution du panier de plan			
5	Émission des blocages (bon de commande + écriture outil gestion)			
8	Gestion du compte clients (Régie — optionnel)			
9	Consultation des briefs (Régie — optionnel)			
10	Constitution et envoi de réponses (Régie — optionnel)			
17	Gestion des utilisateurs et des droits			
18	Administration de la plateforme			
	Score total /40			Maximum 40 points

12.3 Seuils de qualification

Score /40	Interprétation	Suite donnée
35 à 40	Couverture quasi-native, risque projet faible	Shortlisté en priorité
28 à 34	Bonne couverture, quelques développements ponctuels	Shortlisté
20 à 27	Couverture partielle, effort de développement conséquent	Examen approfondi
Moins de 20	Couverture insuffisante	Écarté

13. Annexes

Annexe A — Récapitulatif des modules MVP

#	Module	Interface	Mode de fonctionnement
1	Gestion des annonceurs et campagnes	Agence	Natif plateforme
2	Création et envoi du brief	Agence	Formulaire adaptable par régie + envoi email + notification outil
3	Réception et traitement des propositions	Agence	Upload IA + saisie manuelle + email — sans dev régie requis
4	Constitution du panier de plan	Agence	Natif plateforme + API Mobimétrie (P0)
5	Émission des blocages	Agence	PDF automatique + email + écriture outil gestion régie
8	Gestion du compte clients	Régie	Optionnel — disponible si connexion régie
9	Consultation des briefs	Régie	Optionnel — disponible si connexion régie
10	Constitution et envoi de réponses	Régie	Optionnel — formulaire standardisé si connexion
17	Gestion des utilisateurs et des droits	Transverse	Obligatoire
18	Administration de la plateforme	Transverse	Obligatoire

Annexe B — Lexique

Terme	Définition
OOH	Out-of-Home : publicité extérieure sur supports physiques (panneaux, mobilier urbain, transports)
DOOH	Digital Out-of-Home : affichage publicitaire sur écrans numériques
Régie	Société chargée de commercialiser des espaces publicitaires pour le compte de propriétaires de supports
Brief	Document émis par une agence décrivant les objectifs, le budget, la cible et les contraintes d'une campagne
Blocage	Équivalent du bon de commande dans le marché de la publicité extérieure — réservation ferme d'espaces
Panier	Sélection de propositions régies constituant la base du plan média avant validation finale
Mobimétrie	Système de mesure d'audience de la publicité extérieure en France, référence du marché
MVP	Minimum Viable Product : périmètre fonctionnel minimal permettant une mise en production rapide
SaaS	Software as a Service : modèle de distribution d'un logiciel par abonnement, accessible via le web
MCP	Model Context Protocol : standard d'intégration pour agents IA permettant l'automatisation des échanges
GRP	Gross Rating Point : unité de mesure de la pression publicitaire
pDOOH	Programmatic DOOH : achat automatisé d'espaces DOOH en temps réel via des plateformes SSP
RBAC	Role-Based Access Control : système de gestion des droits utilisateurs par rôles
PRA	Plan de Reprise d'Activité
CI/CD	Intégration et déploiement continus - automatisation des livraisons logicielles
DSP	Demand Side Platform - Solution technologique qui permet d'automatiser l'achat d'inventaires display,

