

## PROFESSIONNELS DU BTP

# Votre prospection BTP, mieux ciblée.

Repérez les projets de construction autour de votre entreprise. Comprenez leur intérêt pour votre métier. Gardez le fil jusqu'au devis.

**Découvrir les projets de ma zone**

Découverte sans carte bancaire.

## UN OUTIL SIMPLE POUR DÉCIDER OÙ PROSPECTER

### 01

#### Local

Votre métier et votre rayon d'intervention deviennent une sélection à examiner.

### 02

#### Lisible

Les raisons du score sont visibles : signaux, distance, taille, état et récence.

### 03

#### Suivi

Notes, relances, devis et résultats restent réunis dans l'espace partagé de votre équipe.

Le registre repère des projets publics. Il ne fournit pas de demandes de devis entrantes et ne garantit aucun chantier.

## UN EXEMPLE RÉEL À CANNES

# Un projet concret. Un intérêt à vérifier.

Lecture pour une entreprise générale située dans le centre de Cannes. Exemple consulté le 2 septembre 2026.

PERMIS DE CONSTRUIRE / AUTORISÉ

**0060292500075**

Cannes - Nouvelle construction

**89**SCORE MÉTIER  
sur 100**31**

logements renseignés

**1 651 m<sup>2</sup>**

surface créée

**4,5 km**

à vol d'oiseau

**Autorisation : 18/12/2025 | Estimation globale : 6,2 M€**

Le score de cet exemple dépend du métier et du point de départ. Le montant est calculé pour le projet entier, pas pour le lot de votre entreprise.

## Avant de contacter, trois choses à confirmer

### Le besoin

Le projet prévoit-il réellement le type de travaux que vous réalisez ?

### Le calendrier

Les travaux et les choix d'entreprises en sont-ils au bon stade ?

### Les intervenants

Qui porte le projet et quels professionnels interviennent déjà ?

[Consulter la fiche source du permis 0060292500075](#)

## DU REPÉRAGE AU SUIVI

# Une sélection n'est utile que si vous en faites quelque chose.

Trois étapes pour organiser votre prospection, à votre rythme.

### 01

#### Cibler

Métier, adresse, rayon.  
Visualisez jusqu'à dix projets pour tester votre secteur.

### 02

#### Qualifier

Ouvrez une fiche, vérifiez les informations et enregistrez une note utile.

### 03

#### Relancer

Prévoyez une prochaine action. Renseignez ensuite vos devis et résultats.

## ILLUSTRATION DU SUIVI PARTAGÉ

À contacter

À relancer

Devis envoyé

Gagné

## Votre veille peut aussi arriver par email.

Sur demande, jusqu'à cinq nouveaux projets après une publication mensuelle traitée avec succès. Les raisons du classement et les liens sont inclus. Les projets déjà envoyés ne sont pas renvoyés.

Digest facultatif. Pas de nouveau résultat, pas d'email. Désinscription possible.

Vos devis et chantiers gagnés sont renseignés par vous. Le suivi aide à observer les résultats de votre prospection, sans garantir un retour financier.

UNE OFFRE POUR VOTRE ÉQUIPE

# 20 € HT par mois. 3 utilisateurs, 3 départements.

**FORFAIT BTP**

**20 € HT**

par mois, pour l'équipe

+ 3 € HT / utilisateur supplémentaire · + 5 € HT / département supplémentaire

**INCLUS**

**3 utilisateurs**

**3 départements**

**OFFRE FONDATEUR : 10 BTP + 10 PROMOTEURS**

Le forfait de base de 20 € est offert pendant douze mois aux dix premières sociétés de chaque catégorie. Les utilisateurs et départements au-delà des unités incluses restent facturés.

**PARRAINAGE : trois mensualités de base après le premier paiement du filleul.**

## Découvrez les projets de votre zone

Indiquez votre métier, votre adresse et votre rayon, puis vérifiez les permis avant de les partager et de les suivre avec votre équipe.



**DONNÉES À VÉRIFIER AVANT PROSPECTION**

La source SDES / Sitadel est mensuelle et non exhaustive. Les informations, l'avancement et les lots disponibles sont à confirmer. Une autorisation n'est pas une demande de devis et aucun chantier n'est garanti.

Source : SDES / Sitadel sur [data.gouv.fr](https://data.gouv.fr) - Licence Ouverte

[registredespermis.fr/opportunités-btp](https://registredespermis.fr/opportunités-btp)