

Orange

Fab Madagascar

Modèle de dossier de candidature :

- **Créez votre propre modèle powerpoint.**
- **Intégrez l'ensemble des éléments de ce modèle dans votre présentation dans l'ordre que vous souhaitez.**
- **Soyez claires et concis : votre dossier ne doit pas posséder plus de 15 slides.**



Plan du dossier de présentation

1. **Constat**
2. **Solution**
3. **Produit / Service**
4. **Marché / Cible**
5. **Business model**
6. **Concurrents**
7. **Equipe**
8. **Chiffres clefs**
9. **Roadmap de développement**
10. **Collaboration avec Orange envisagée**
11. **Soutiens, financements, prix remportés à date**

Logo de votre entreprise

Nom de votre entreprise

Votre proposition de valeur

Constat

Présenter le constat effectué et les problèmes identifiés.

N'hésitez pas à appuyer votre constat par une mise en situation ou des chiffres (en citant vos sources)

Exemple :

- **D'une part, les petites et moyennes entreprises sous-traitent de plus en plus leurs missions ponctuelles de création et développement dans le domaine digital à des freelances et auto-entrepreneurs.**
 - Problèmes : ces entreprises n'ont aujourd'hui accès qu'à peu de savoir-faire (bouches à oreilles / réseau) et ne disposent pas d'un département dédié aux achats structuré ni d'un carnet d'adresse des meilleurs talents.
- **D'autre part, plus de 300.000* malgaches sont auto-entrepreneurs dans les métiers du digital.**
 - Problèmes : ceux-ci disposent d'un faible budget de communication et n'ont pas forcément accès à un réseau professionnel suffisant pour vendre leurs prestations.

* Chiffre inventé pour l'exemple. Merci de citer vos sources.

Solution

Ne présentez pas ici votre produit ou service de manière détaillée mais bien votre proposition de valeur : Comment répondez-vous aux problèmes exposés précédemment ?

Exemple :

1^{ère} solution de digitalisation des services de sourcing de compétences digitales à Madagascar !

Notre entreprise propose la première « market-place » des talents des métiers du digital à destination entreprises. Notre plateforme répertorie les auto-entrepreneurs en présentant leurs offres et savoir-faire et les mets en relation avec des clients potentiels.

Produit / Service

Présenter ici votre produit de manière détaillée : ses principales fonctionnalités et facteurs de différenciation.

Ajouter des photos / imprimés écrans de la solution. Si besoin, expliquer le parcours simplifié de l'utilisateur.

Exemple :

- **Une fois le besoin de la prestation identifié chez l'entreprise, elle se rend sur notre plateforme et choisi parmi les différentes prestations celles qui l'intéressent. La plateforme lui pousse automatiquement les offres des auto-entrepreneurs en affichant leurs prix, les notes données par des clients passés et des exemples (portefeuilles) de prestations réalisées par ceux-ci.**
- **La plateforme ne communique pas les noms/prénoms ou coordonnées des prestataires, tous les contacts se font via notre plateforme, de façon à ne pas être désintermédié.**
- **Côté auto-entrepreneurs / prestataires : notre plateforme donne accès à des premiers outils comptables pour les accompagner dans le processus de vente (génération de devis et facture via la plateforme).**

Marché / Cible

Présenter ici et de façon chiffrée (citer vos sources ou expliquer votre calcul) la composition et taille de votre marché.

Présenter vos cibles prioritaires : à qui allez-vous vendre en premier ? Pourquoi ?

Exemple :

- **Marché** : Tout professionnel qui cherche un prestataire dans les métiers du digital.
- **1^{ère} cible** : Petites et moyennes entreprises ne disposant pas de fonctions achats et n'ayant pas les moyens de passer par des cabinets de communication digitale ou des entreprises de sous-traitance en digitalisation. Cette cible représente 85% du tissu économique de Madagascar (étude Instat déc. 2017) .
- **Stratégie d'acquisition** : vente en salons dédiés aux PME malgaches, partenariats avec les associations et chambres de commerces ayant accès au réseau des PME malgaches.
- **Côté freelances et auto-entrepreneurs** : contact dès la sortie d'universités (métiers spécialisés dans les métiers du digital) et partenariats avec les associations d'aide à l'entrepreneuriat.

Business model

Comment votre entreprise se rémunère-t-elle ? Commission, abonnement, prix fixes, médias, freemium ...?

Expliquer de manière claire et concise vos différentes offres.

Exemple :

- **Aujourd'hui : Notre business model est celui d'une marketplace à savoir que nous prenons une commission de 5% sur le salaire du prestataire pour chaque contractualisation effectuée via notre plateforme.**
- **Dans 3 ans (une fois le trafic généré suffisant) : Les prestataires paieront mensuellement ou annuellement pour être répertorié sur notre plateforme.**

Concurrents

Présenter les principaux acteurs de votre secteur (sur votre métier) et votre différenciation.
Format graphique ou tableau simplifié recommandé.

Exemple : Dans ce cas précis, pas de concurrents directs mais des acteurs présents sur ces métiers ...

Fonctionnalités	Ma start-up	Fonctions achats internalisées	Associations / Annuaire de prestataires
Accès à une liste de prestataires en fonction des métiers	OUI	Du réseau de son entreprise uniquement (souvent incomplète)	OUI
Accès aux offres tarifaires des prestataires	OUI	NON : demande de devis nécessaire	NON : demande de devis nécessaire
Possibilité de contacter directement le prestataire	NON : notre plateforme est intermédiaire jusqu'à engagement du devis	OUI	OUI
Côté auto-entrepreneurs / freelance : aide à la création de devis, factures et catalogue	OUI : services digitalisés	NON	--- accès à des formations pas de services continus ou outils mis en place
Mise en relation avec clients potentiels	OUI	NON	--- mets à disposition des contacts mais ne fait pas de mise en relation qualifiée

Equipe

Photos, prénoms, noms, formations et expériences professionnelles passées de l'équipe fondatrice + membres de l'équipe opérationnelle

Indiquer la répartition du capital entre les fondateurs

Exemple :



Prénom NOM

CEO et co-fondateur – 40%
5 ans commercial Eiffage
Master 2 Management Inscae



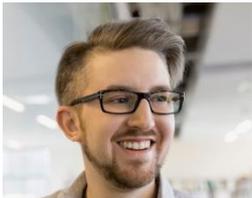
Prénom NOM

Directrice Marketing et co-fondatrice – 40%
3 ans resp. marketing chez Nivo
Master 1 Marketing Iscam



Prénom NOM

Directeur Technique – 20%
1 an développeur Mora.mg
...



Prénom NOM

Stagiaire : sourcing prestataire
CDI à partir de sept. 2019



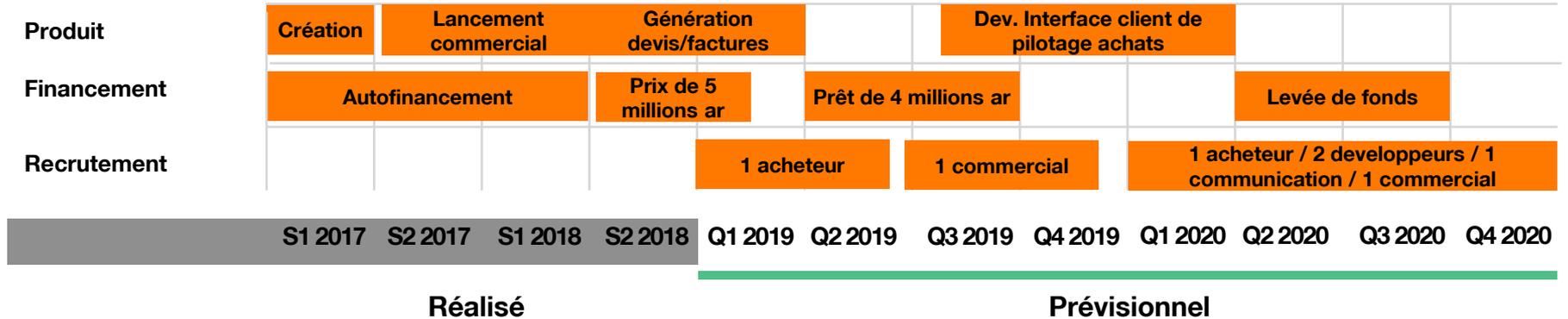
Prénom NOM

Freelance : business commerciale
CDI à partir de Mai 2019

Roadmap

Événements clefs passés : création du produit, phase de test du produit, obtention d'un label / d'une autorisation règlementaire, lancement commercial du produit, levée de fonds, principaux développements...

Exemple : (S1/S2 = semestre 1 / Semestre 2 et Q1/Q2/... = trimestre 1 / trimestre 2 / ...)



Chiffres clés

Indiquer les chiffres clés : effectués depuis la création + prévisionnels

Doivent apparaître : le chiffre d'affaire, le résultat, l'effectif, les financements obtenus

Exemple :

	2017	2018	2019 prévisionnel	2020 prévisionnel	2021 prévisionnel
Auto-financement	800 000 ar	3 000 000 ar	2 000 000 ar		
Financements non dilutifs (banques, subventions, prix)		2 000 000 ar	4 000 000 ar		8 000 000 ar
Levée de fonds				200 000 000 ar	
Nombre de transactions effectuées via la plateforme	0	6	20	60	160
Panier moyen des transactions		700 000 ar	1 200 000	1 500 000	1 500 000
Volume d'affaires		4 200 000 ar	24 000 000	90 000 000	240 000 000
Chiffre d'affaires (com. 5%)	0	210 000 ar	1 200 000	4 500 000	12 000 000 ar
Résultat net	-200 000 ar	- 4 432 000 ar	300 000	1 800 000	6 200 000
Effectif	3 (associés)	5 (3 associés+ 2 stagiaires)	6 (5 CDI + 1 stagiaire)	13 (10CDI + 3 stagiaires)	22 (19 CDI + 3 stagiaires)

Collaboration avec Orange

Quelle forme de collaboration est envisagée avec Orange ?

APIs / Orange Money / Vente directe / Intégration catalogue client ...

Exemple :

- **Retravail UI/UX de l'interface app android + iOS: intervention des équipes du Centre de Test Clients et des compétences de développement internes à Orange**
- **Intégration de la solution dans le menu USSD Orange Money pour toucher plus d'audience**
- **Faciliter l'authentification des utilisateurs grâce à Mobile Connect**
- **Automatisation des paiements des prestations via Orange Money**
- **Revue du pack contractuel proposé aux utilisateurs pour être en conformité avec la réglementation**
- **...**

Orange Fab Madagascar

Contactez-nous :

www.orangefab.mg