FORMULAIRE DE SOUSCRIPTION IAFUNDING

Information sur le porteur de projet

Nom BAGNA

Prénom Abdel Nour

Contact +228 90 35 21 72

Email

Présentation Promoteur de l'entreprise IEIALEL productrice De « ma sauce en 10 minutes »

Information sur le projet

Nom du Projet Développement industriel de l'entreprise IEIALEL productrice de « ma sauce en 10 minutes »

Marché national et international (USA, Europe et en Chine

Lieu/Région Maritime **Type de projet** Agroalimentaire

Résumé du projet : Ce projet vise au développement de l'entreprise IEIALEL pour une production industrielle afin de répondre à la demande extérieure et nationale. En effet, nos produits sont au jour d'aujourd'hui très appréciés aux Etats, Unis, en Chine et en Europe où nous avons des commandes très importante à satisfaire. Notre dispositif actuel ne nous permet pas de réaliser ces contrats rendant donc ces commandes

pendantes d'où la nécessité de passer au stade industriel pour la satisfaction de cette demande.

Coût du projet **49 626 850 FCFA**

Investissement Personnel **10 000 000 FCFA**

Investissement Attendu **39 626 850 FCFA**

Business Model CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS	
Partenaires clés	Qui sont vos partenaires clés ? - Les supermarchés - Madame Virginie des USA - Markevie Corporation - Ramco Adidoadin - Ramco Caisse - Ramco Tokoin - Total Baguida - T-oïl Baguida - Les boutiques de vente de produits togolais - Les alimentations générales - Les particuliers Qui sont vos fournisseurs clés ? - Les paysans des villages qui nous fournissent en matières premières fraiches Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ? - Emballages de qualité - Matière premières fraiches et de qualités - Matières premières bio
Activités clés	Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (Logistique, marketing, production…) • ACQUISITION DE LA MATIERE PREMIERE • TRI • LAVAGE • DECOUPAGE • TRI • CUISSON • REFROIDISSEMENT • ENSACHAGE • CONTROLE QUALITE

FORMULAIRE DE SOUSCRIPTION IAFUNDING

	• ENSACHAGE • CONDITIONNEMENT ET STOCKAGE
Offre (proposition de valeur)	Quelle proposition de valeur pour les clients ? - Des légumes précuits à base de légumes naturelles et bio pour faciliter la cuisson et avoir un gain de temps Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ? - Le gain de temps dans la cuisson de plats locaux. Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de Clientèle ? - Un gain de temps dans la cuisson des sauces locales à base de légumes - L'accessibilité de toute sorte de légumes pour faciliter la cuisson de nos clients Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ? - La cuisson des sauces en un rien de temps avec des légumes déjà précuits
Relation client	Lister les types de relations client. - Disponibilité - assurer la qualité - accessibilité et vente - fidélisation
Segments de clientèle	Quels sont les segments de clientèle cibles ? • Les revendeurs • Les supermarchés • Les boutiques de vente de produits made in Togo • Les boutiques d'alimentation générale • La diaspora • Pour qui crée-t-on de la valeur ? - Aux clients qui gagne en temps dans la cuisson de leur sauce
Ressources clés	Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ? - Les légumes frais et une chambre froide
Canaux de distribution	A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ? - Plateforme web - Spot tv - Réseaux sociaux - Affiches Quel est le canal privilégié ? - Plateforme web Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ? - Les réseaux sociaux - Plateforme web

FORMULAIRE DE SOUSCRIPTION IAFUNDING

Structure des coûts	Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ? - La communication - La matière première - Les emballages - Le salaire - L'électricité Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ? - L'électricité du au conditionnement - Et les saveurs
Sources de revenus	Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ? - Nos légumes précuits varient entre 1000 à 1500 FCFA. Les clients sont dans leur achat le plus attiré par le gain dans temps qu'ils réaliseront dans la cuisson de leurs différentes sauces et par la qualité de nos produits. Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ? - Les clients préfèrent payer en espèce afin d'éviter les frais de transactions lors des paiements par Flooz ou T-money et autres. - Avec le développement recherché, et surtout en raison de nos clients, nous paieront aussi par des transactions monétaires comme le paypal, visa et mastercard