

# FR Entretien Expertise France - KomoraLink

**Objectif : Présenter le projet + Obtenir un financement de 30 000 €**

## Stratégie Clé

**Ne jamais commencer par le financement.** Le besoin financier doit venir **NATURELLEMENT** après avoir prouvé l'impact et la viabilité du projet.

## Structure Recommandée (30-45 min)

Temps	Contenu	Objectif
0-5 min	Présentation personnelle + genèse	Créer une connexion humaine
5-15 min	Problèmes réels aux Comores	Montrer que vous connaissez le terrain
15-25 min	Solution KomoraLink + ce qui existe déjà	Prouver que c'est concret
25-35 min	<b>Impact social et économique</b>	C'est CE QUI INTÉRESSE Expertise France
35-40 min	Modèle économique + besoins pour accélérer	Le financement vient ICI
40-45 min	Questions / Échanges	

## Résumé du Besoin de Financement

**Montant demandé : 30 000 €**

Poste	Montant	%	Utilisation
<b>Équipe Locale</b>	15 000 €	50%	Salaires commerciaux + support terrain (24 mois)
<b>Marketing</b>	7 000 €	23%	Campagnes réseaux sociaux, événements CCIA
<b>Matériel</b>	5 000 €	17%	Ordinateurs + scooters pour l'équipe
<b>Fonds de roulement</b>	3 000 €	10%	Trésorerie courante

**Déjà investi : 7 500 € (fonds propres)**

## Chiffres Clés à Connaître

**Objectifs à 5 ans (2029)**

Indicateur	Objectif
Volume de Transactions	17 millions €
Commerçants actifs	9 000

Fournisseurs actifs	1 500
Consommateurs réguliers	50 000
Chiffre d'affaires annuel	282 000 €
Emplois directs créés	50

### Trajectoire de Rentabilité

Année	Résultat Net
2026	-42 905 € (investissement)
2027	-23 100 € (montée en puissance)
<b>2028</b>	<b>+9 453 €</b> ✅ Point de rentabilité
2029	+22 723 € (consolidation)

## 🏆 Arguments CLÉS pour Expertise France

### 1. Impact Social (CE QUI LES INTÉRESSE LE PLUS)

- **9 000 commerçants** intégrés à l'économie formelle
- **50 emplois directs** créés aux Comores
- **10 000 personnes** formées au numérique
- Focus sur les **femmes entrepreneures**
- Réduction de la **fracture numérique**

### 2. Alignement avec les Priorités Nationales

- Plan "**Comores Numérique 2028**" (ANADEN)
- Partenariat déjà engagé avec la **CCIA**
- Formalisation de l'économie informelle

### 3. Diaspora comme Levier

- **215 millions €** transférés par an par la diaspora
- KomoraLink transforme ces transferts en **investissement productif**
- Transparence et traçabilité = **plus de confiance** = plus de transferts

### 4. Durabilité du Modèle

- **Rentable dès l'année 3**
- Modèle freemium accessible à tous
- **Pas de dépendance** aux subventions à long terme

## 📋 Questions-Réponses Anticipées

### ? « Présentez-vous et votre projet »

« Je suis Mohamed FOUAD, développeur full-stack et entrepreneur comorien. KomoraLink est né d'un constat simple : notre économie comorienne est freinée par le manque d'outils numériques adaptés. Les commerçants gèrent avec

un cahier, les transactions sont en cash, la diaspora envoie de l'argent sans visibilité. KomoraLink connecte tous ces acteurs sur une seule plateforme : acheter, vendre, payer, livrer — le tout traçable et sécurisé. »

---

? « Qu'est-ce qui vous différencie ? »

« Aux Comores, notre concurrent principal n'est pas une application, c'est le **cahier papier**. Nous sommes les premiers à proposer un écosystème complet : gestion commerciale, marketplace, wallet diaspora — tout connecté. Et surtout, nous accompagnons les utilisateurs sur le terrain avec des équipes locales. La technologie seule ne suffit pas, c'est l'humain qui crée l'adoption. »

---

? « Pourquoi avez-vous besoin de financement si votre modèle est rentable ? »

« Notre modèle est rentable à horizon 3 ans. Mais pour créer l'**effet de réseau** nécessaire, nous devons investir maintenant dans une équipe de terrain. 50% du financement ira directement dans la **création d'emplois locaux**. C'est un investissement d'amorçage qui permettra ensuite au projet de s'auto-financer. Sans cet appui, nous restons un projet pilote. Avec, nous créons une **infrastructure économique durable**. »

---

? « Quel est le risque principal ? »

« Le risque principal est l'**adoption**. Les commerçants comoriens utilisent le cahier depuis des décennies. C'est pour ça que nous investissons massivement dans l'accompagnement humain : des ambassadeurs sur le terrain qui forment, qui soutiennent, qui écoutent. La technologie seule ne suffit pas. C'est l'humain qui crée la confiance. »

---

? « Pourquoi les Comores et pas un autre marché ? »

« Parce que je suis Comorien. Je connais ce terrain, ses défis, sa culture. Et surtout, les Comores sont un **laboratoire parfait** : un marché fermé, une diaspora active, un besoin urgent de digitalisation. Si nous réussissons ici, le modèle est **répliquable dans toute l'Afrique francophone**. »

---

? « Vous avez déjà des utilisateurs ? »

« Oui. L'application est disponible sur iOS et Android. Nous avons des commerçants en test, nous travaillons avec la **Chambre de Commerce** pour la formation. Nous ne sommes pas au stade de l'idée — nous sommes au stade du **déploiement**. »

---

? « Comment allez-vous utiliser les 30 000 € ? »

« Plus de la moitié — 15 000 € — ira directement dans les **salaires de l'équipe locale** : commerciaux, support technique. Ce sont des emplois créés aux Comores. 7 000 € pour le marketing et la communication, notamment avec la CCIA. 5 000 € pour équiper l'équipe en matériel. Et 3 000 € en fonds de roulement pour assurer notre stabilité avant la rentabilité. »

---



? « Comment mesurez-vous votre impact ? »

« Nous avons défini des KPIs clairs :

- Nombre de commerçants actifs
- Volume de transactions
- Taux de conversion vers les abonnements payants
- Taux de rétention

Chaque indicateur est suivi mensuellement. Et surtout, chaque commerçant sur KomoraLink, c'est un acteur de l'informel qui passe au **formel**, avec un historique de transactions qui lui ouvre l'accès au crédit. »

## Ce Qu'il NE Faut PAS Faire

 À éviter	 Alternative
Commencer par "J'ai besoin de 30 000 €"	Parler d'abord du problème et de l'impact
Paraître désespéré	Montrer ce que vous avez déjà accompli
Être trop technique	Utiliser des exemples concrets
Parler uniquement des Comores	Mentionner le potentiel régional

## Comment Aborder le Financement NATURELLEMENT

### À éviter :

« Nous avons besoin de 30 000 € pour lancer le projet. »

### À privilégier :

« Nous avons déjà investi **7 500 € de fonds propres**. L'application est fonctionnelle et en phase de déploiement. Pour accélérer notre impact sur le terrain — recruter des commerciaux locaux, former les commerçants — nous recherchons un appui complémentaire de 30 000 €. **Plus de la moitié sera directement investie dans la création d'emplois locaux aux Comores.** »

## Messages de Conclusion

Choisissez celui qui vous parle le plus :

« KomoraLink n'est pas un projet technologique. C'est un **projet de développement économique** porté par la technologie. Chaque euro investi se traduit en emplois locaux, en commerçants formalisés, en liens renforcés avec la diaspora. Et surtout : c'est un modèle **durable**, qui sera autonome dès l'année 3. »

« Notre vision : qu'un enfant à Mwali puisse recevoir un cadeau de son oncle à Paris en 5 minutes, et que cet oncle sache exactement que le cadeau est arrivé. »

« La diaspora veut aider, pas donner à l'aveugle. KomoraLink apporte la **transparence qui crée la confiance**. »

## Informations Pratiques

- **Entreprise** : FortibTech (SASU)
- **Produit** : KomoraLink
- **Fondateur** : Mohamed FOUAD
- **Statut** : Application fonctionnelle, en phase de déploiement
- **Partenariats** : CCIA (Chambre de Commerce)
- **Alignement** : Plan Comores Numérique 2028 (ANADEN)