



**Empowering Madagascar's
Farmers for a Sustainable
Tomorrow**



Porteur de projet :
Fenohery
FANOMEZANIRINA

contact : +261342047213

mail: fenohery@fata.plus

site : fata.plus

incubateur

ZAFY TODAY

- Table of Contents

1) INTRODUCTION	3
2) LE PROJET	5
3) L'ÉQUIPE	11
4) L'ENTREPRISE	16
5) LES PRODUITS ET/OU PRESTATIONS	18
6) LE MARCHÉ	24
7) LA CONCURRENCE	28
8) ANALYSE SWOT	31
9) LES CLIENTS	33
10) OBJECTIFS COMMERCIAUX A TROIS ANS ET AUTRES PERSPECTIVES	43
Evolution des Ventes (Quantité)	46
11) PLAN D'EXPLOITATION	46
Importance du BFR	55
Plan de Financement pour Couvrir le BFR	55
12) IMPACTS DU PROJET	55
13) OBSTACLES ET RISQUES DU PROJET	57
14) PARTAGEZ LES DÉTAILS TECHNIQUES DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE	58

1) INTRODUCTION

FATAPLUS est une innovation conçue pour transformer la gestion agricole en Madagascar. Notre vision est de révolutionner l'agriculture malgache en offrant une plateforme complète qui facilite le suivi des stocks, la planification des campagnes agricoles et l'accès à des informations cruciales telles que les prix du marché et les prévisions météorologiques. Avec Fataplus, les agriculteurs peuvent aisément gérer leurs récoltes, fertilisants, et ventes, obtenant ainsi une clarté sans précédent sur leurs opérations agricoles.

Chez FATAPLUS, notre mission est de simplifier au maximum la gestion agricole, rendant les processus complexes, tels que la rotation des cultures et la gestion financière, non seulement possibles mais également efficaces et intuitifs. Grâce à notre application web, les utilisateurs peuvent s'assurer d'une gestion précise et à jour de leurs activités agricoles, permettant des décisions éclairées et opportunes qui maximisent leur productivité et leur rentabilité. Le système offre des fonctionnalités avancées, telles que l'optimisation des ventes grâce à l'analyse des données du marché, et l'intégration de ressources éducatives pour promouvoir les meilleures pratiques agricoles.

Ce projet s'appuie sur la conviction que la technologie a le pouvoir de simplifier et d'améliorer la vie des agriculteurs, des gestionnaires de ferme, et des agro-entrepreneurs à Madagascar. En mettant l'accent sur l'innovation continue, la facilité d'utilisation de l'application, et l'engagement à fournir des outils qui favorisent le succès et la durabilité des entreprises agricoles, FATAPLUS s'engage à être à l'avant-garde de la transformation agricole dans toutes les régions à Madagascar.

Produit :

L'application FATAPLUS propose trois niveaux d'abonnements – Vert, Bronze, et Or – chacun étant soigneusement élaboré pour s'adapter aux différentes exigences des utilisateurs. Ces formules offrent une variété de fonctionnalités, allant de la gestion de base des stocks et des activités agricoles, à des outils avancés pour la planification des cultures, l'optimisation des ventes grâce à l'analyse des données de marché, et l'accès à des ressources éducatives pour l'amélioration des pratiques agricoles. Chaque abonnement est conçu pour être intuitif et personnalisable, permettant ainsi aux agriculteurs de maximiser leur productivité et leur rentabilité de manière efficace et adaptée à leurs besoins spécifiques.

Marché Cible :

Le marché cible de FATAPLUS comprend les petits et moyens agriculteurs, les coopératives agricoles, les startups dans le domaine agricole, les associations rurales, et les acteurs du secteur informel à Madagascar. Ce segment offre un potentiel de développement significatif, dû à l'augmentation constante du nombre d'exploitations agricoles et d'entreprises cherchant à optimiser leur gestion agricole. La nécessité d'accéder à des outils de gestion efficaces et adaptés à l'environnement local constitue une opportunité majeure pour FATAPLUS dans le paysage agricole malgache en pleine expansion.

Stratégie Commerciale :

FATAPLUS met en œuvre une stratégie commerciale diversifiée, combinant une visibilité accrue sur internet grâce à l'utilisation des réseaux sociaux et de campagnes publicitaires ciblées sur Google Ads, avec une présence tangible dans des événements clés tels que les foires agricoles et les conférences dédiées à l'agriculture. En outre, la mise en place de partenariats stratégiques avec des coopératives agricoles, des institutions de développement rural, et des organisations non gouvernementales actives dans le secteur agricole est prévue pour renforcer la portée et l'efficacité de notre offre.

Concurrence et Positionnement :

FATAPLUS se distingue dans le paysage agricole malgache par son interface intuitif et sa capacité à s'adapter spécifiquement aux besoins des agriculteurs locaux. Face à une concurrence variée, FATAPLUS se positionne comme une solution intégrée et facile d'accès, offrant des outils de gestion agricole précis et essentiels pour les exploitants. Notre application se démarque par son engagement envers l'innovation continue et la fourniture de données précises et actualisées, répondant ainsi aux exigences spécifiques du marché agricole à Madagascar.

Objectifs à Moyen Terme :

Sur une période de trois ans, FATAPLUS envisage d'enrichir ses fonctionnalités, d'accroître son offre éducative et de perfectionner son interface utilisateur pour renforcer sa présence sur le marché. À l'horizon de cinq ans, notre ambition est de s'imposer comme le leader des

solutions de gestion agricole à Madagascar, tout en explorant les possibilités d'expansion sur le marché international.

Engagement Environnemental et Social :

FATAPLUS s'engage à promouvoir des pratiques agricoles durables et respectueuses de l'environnement, en minimisant l'empreinte écologique de ses opérations et en soutenant les agriculteurs dans l'adoption de techniques agricoles éco-responsables. Notre objectif est également d'avoir un impact social positif en facilitant l'accès à des outils de gestion modernes pour les agriculteurs et les coopératives agricoles malgaches, contribuant ainsi à l'amélioration de leur productivité et de leur qualité de vie.

Avec une stratégie centrée sur l'innovation et une compréhension approfondie des défis auxquels sont confrontés les agriculteurs malgaches, FATAPLUS est idéalement positionnée pour révolutionner la gestion agricole à Madagascar. Notre solution, adaptée aux réalités du terrain, est prête à répondre aux besoins évolutifs de l'agriculture malgache, en offrant une plateforme fiable et efficace pour la réussite et la durabilité des exploitations agricoles.

2) LE PROJET

a. Description globale :

Fataplus est une application révolutionnaire conçue pour transformer l'agriculture malgache en fournissant aux agriculteurs un outil complet et accessible pour la gestion de leurs exploitations. En intégrant des fonctionnalités avancées axées sur la gestion des stocks, la planification des campagnes agricoles, l'accès à des ressources éducatives et une interface utilisateur intuitive, Fataplus vise à améliorer significativement la productivité, la rentabilité et la durabilité des exploitations agricoles familiales et modernes à Madagascar.

Impact Innovant de Fataplus :

Amélioration de la Gestion et de la Productivité

Grâce à ses outils de gestion des stocks et de suivi des activités agricoles, Fataplus permet aux agriculteurs de maximiser l'utilisation de leurs ressources, d'optimiser les cycles de production et de réduire les pertes. La fonctionnalité de planification basée sur des données

climatiques et des conseils agronomiques personnalisés assure que les pratiques culturales sont adaptées aux conditions locales, augmentant ainsi la productivité des terres.

Décisions Basées sur les Données

L'intégration des mises à jour météorologiques en temps réel et l'accès à des informations sur les prix du marché permettent aux agriculteurs de prendre des décisions éclairées concernant la plantation, la récolte et la vente de leurs produits. Cela les aide à naviguer dans un marché volatile et à sécuriser de meilleurs revenus pour leurs produits.

Renforcement des Capacités et Éducation

Fataplus sert de plateforme d'apprentissage en offrant un accès à une bibliothèque riche en contenus éducatifs et en facilitant le partage de connaissances à travers un forum communautaire. Cela encourage l'adoption de nouvelles technologies et méthodes agricoles parmi les agriculteurs, stimulant l'innovation et la durabilité dans le secteur.

Accessibilité et Inclusivité

Conçue pour être intuitive et facile à utiliser, avec des fonctionnalités hors-ligne, Fataplus est accessible même aux agriculteurs les moins familiarisés avec la technologie. Cela garantit que les avantages de l'application peuvent atteindre une large base d'utilisateurs, y compris dans les régions éloignées et peu desservies.

Sécurité et Fiabilité

Avec une architecture solide et des mesures de sécurité des données robustes, Fataplus assure la protection des informations sensibles des agriculteurs, renforçant la confiance dans l'utilisation de l'application pour des transactions et des décisions critiques.

Impact Économique et Social

En augmentant la productivité et les revenus des agriculteurs, l'application contribue à la réduction de la pauvreté rurale et à l'amélioration de la sécurité alimentaire à Madagascar. Elle favorise également l'entrepreneuriat agricole parmi les jeunes et les femmes, soutenant ainsi l'égalité des genres et l'emploi dans les communautés rurales.

En somme, Fataplus se positionne comme un catalyseur de transformation dans l'agriculture malgache, en apportant des solutions innovantes aux défis auxquels sont confrontés les agriculteurs. En exploitant le potentiel des technologies numériques, Fataplus vise à créer un écosystème agricole plus productif, durable et inclusif à Madagascar.

En tant que marque de notre croissance et de notre approche orientée vers l'action, nous avons également effectué une descente sur le terrain pour entreprendre une collecte de données agricoles approfondie. Cette initiative nous a permis de recueillir des informations

précieuses telles que les noms des agriculteurs, les détails spécifiques de leurs exploitations agricoles, ainsi que leurs coordonnées. Ces données sont cruciales pour l'élaboration de stratégies ciblées et l'amélioration continue de nos services, assurant ainsi que nos formations sont adaptées aux besoins réels et aux défis spécifiques rencontrés par la communauté agricole.

b. Historique du projet :

L'idée du projet Fataplus est née de mon expérience personnelle et de l'héritage familial dans le domaine de l'agriculture. Ayant grandi au cœur des projets agricoles initiés par mon père, notamment dans le cadre du projet d'aménagement du territoire autour du bassin versant du lac Alaotra Mangoro, j'ai été témoin dès mon plus jeune âge des défis auxquels les agriculteurs malgaches sont confrontés quotidiennement. Ces expériences m'ont profondément marqué et ont semé en moi la graine de la passion pour l'agriculture et le développement rural.

Entre 2003 et 2012, j'ai observé les efforts considérables de mon père pour améliorer les conditions de vie des agriculteurs et la gestion durable des territoires agricoles. Ces initiatives ont non seulement contribué à renforcer les capacités des agriculteurs mais ont aussi favorisé une meilleure gestion des ressources naturelles. Inspiré par cet héritage, j'ai cherché un moyen de continuer son œuvre en utilisant les technologies modernes pour répondre aux besoins actuels des agriculteurs.

C'est ainsi que l'idée de créer Fataplus a émergé. Mon objectif était de développer une application qui, en s'appuyant sur les avancées technologiques, pourrait offrir aux agriculteurs malgaches des outils pratiques pour la gestion de leurs exploitations, l'accès à des informations cruciales et des ressources éducatives, et finalement, les aider à augmenter leur productivité et leurs revenus. Je voulais créer une solution qui non seulement honore la mémoire de mon père et poursuit son engagement envers le développement agricole, mais qui aussi innove pour répondre aux défis contemporains de l'agriculture à Madagascar.

Les grandes étapes franchies par Fataplus

Date	Evénements importants
Août 2023	Préparation de dossier de soumission à l'appel à manifestation d'intérêt pour MIARY DIGITAL.
Septembre 2023	Sélection par ZAFY TODAY
Septembre-Décembre 2023	Workshop Business plan avec l'incubateur ZAFY TODAY
Janvier Février 2024	Test de l'idée avec plus de 400 Agriculteurs et les 9 autres types de personnes touchées par l'application ce qui nous a permis d'établir une base solide de recherche utilisateurs.

c. Principales étapes à venir :

Les principales étapes opérationnelles prévues dans le développement de Fataplus dans un avenir de 6 à 12 mois :

Date	Description
Janvier 2024	<ul style="list-style-type: none">• Recherche utilisateurs et test avec les agriculteurs et les principaux types des personnes touchées par l'application• Proof of Concept
Février 2024	<ul style="list-style-type: none">• Soumission de dossier• Développement de l'application• Création de la société FATAPLUS SARL
Mars 2024	<ul style="list-style-type: none">• DEMO DAY avec ZAFY TODAY et ses partenaires• Prototype et MVP (minimum viable product)
Septembre 2024	<ul style="list-style-type: none">• Lancement projet pilote de Fataplus (Freemium pour les beta-testeurs et lancement d'une prix à vie pour les premiers adopteurs de l'application - Lifetime deals for early adopter)• Amélioration continue de l'application

d. Retards

Analyse des Risques et Stratégies d'Atténuation

- Développement Technique et Problèmes de Mise en Œuvre

Risque : Complexité dans le développement de l'application Fataplus pouvant mener à des retards.

Atténuation : Adoption d'une méthodologie de développement agile pour permettre une flexibilité et une adaptation rapides. Priorisation des fonctionnalités pour un MVP solide, suivi d'une expansion basée sur les retours utilisateurs.

- Financement et Besoins en Fonds de Roulement (BFR)

Risque : Difficultés à sécuriser le financement nécessaire dans les délais prévus.

Atténuation : Élaboration d'un plan financier robuste et diversification des sources de financement. Mise en place d'une gestion financière stricte pour optimiser les dépenses.

- Engagement des Utilisateurs et des Parties Prenantes

Risque : Manque d'adoption de l'application par les agriculteurs et engagement limité des parties prenantes.

Atténuation : campagnes de sensibilisation et partenariats stratégiques avec des organisations agricoles locales pour encourager l'adoption.

Conséquences d'un Retard de Trois Mois

- Implications Financières

Un retard de trois mois augmenterait les coûts opérationnels et de développement, exerçant une pression supplémentaire sur le budget initial et le BFR. Des financements additionnels pourraient être nécessaires pour couvrir ces dépassements.

- Opportunités de Marché Perdues

Le retard dans le déploiement de Fataplus pourrait entraîner la perte d'opportunités stratégiques sur le marché, notamment si des concurrents lancent des solutions similaires. Ceci pourrait affecter la part de marché visée et l'impact global du projet.

- Relations avec Investisseurs et Partenaires

Les retards peuvent éroder la confiance des investisseurs et des partenaires, rendant plus difficile la sécurisation de futurs financements et partenariats. Il est crucial de maintenir une communication transparente et régulière pour gérer les attentes.

e. Aides :

À ce jour, Fataplus n'a pas encore bénéficié d'aides publiques ou parapubliques. Cependant, l'équipe reconnaît l'importance de telles ressources pour le développement et la croissance du projet.

Notre objectif est de mobiliser le soutien nécessaire, tant à Madagascar qu'à l'international, à travers divers mécanismes de financement et d'activités locales. Pour atteindre cet objectif, nous envisageons de déployer les stratégies suivantes :

1. Recherche de financements : Fataplus recherche des financements auprès d'organisations internationales, telles que la Banque mondiale, la Banque africaine de développement, le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), et les projets de financement des startups et entreprises tels que : le programme FUZE, EWC (Entrepreneurship Word Cup). On envisage également de rechercher des financements auprès d'organisations locales, telles que des ONG, des fondations, des entreprises, etc.

2. Partenariats avec des organisations locales : Fataplus établit des partenariats avec des organisations locales, telles que des coopératives agricoles, des associations d'agriculteurs et des ONG, pour atteindre les agriculteurs locaux et leur fournir des services. Ces partenariats peuvent également aider Fataplus à obtenir des financements et à accéder à des ressources locales.

3. Participation à des programmes gouvernementaux : Nous allons activement rechercher et postuler à des programmes de financement offerts par le gouvernement malgache, notamment à travers le Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP), le Ministère du Développement Numérique, de la Transformation Digitale, des Postes et des Télécommunications (MDNPT) et le Ministère de l'Innovation et de l'Éducation Nationale (MINE). De plus, nous explorerons les opportunités de financement international disponibles pour les innovations agricoles et technologiques. Nous nous engageons à identifier et à tirer parti des opportunités d'aide gouvernementale destinées aux startups, en particulier celles qui se concentrent sur l'innovation technologique, le développement entrepreneurial et l'économie numérique. Un exemple notable est le programme Miary Digital Projet, associé aux Pôles Intégrés de Croissance (PIC3), qui offre un soutien précieux dans ces domaines.

4. Recherche de partenaires techniques : Fataplus recherche des partenaires techniques pour l'aider à développer ses services et atteindre ses objectifs. Ces partenaires peuvent inclure des universités, des centres de recherche, des experts techniques, etc.

5. Participation à des événements agricoles : Fataplus veut participer à des événements agricoles, tels que des foires et des salons, pour promouvoir ses services et établir des contacts avec des agriculteurs et des partenaires potentiels.

3) L'ÉQUIPE

a. Le fondateur dirigeant :

Nom complet	FANOMEZANIRINA Fenohery		
Date et lieu de naissance	26 Février 1998 à Maritampona - Amparafaravola		
Âge	26		
Genre	<u>Masculin</u>	Féminin	
N° de la CIN	102 231 006 556		
Adresse de résidence	Lot IIIH 35 GTER Ankadindramamy		
Situation familiale	Marié		
Formation du dirigeant	Formation - Diplôme	Années d'études	Etablissement/Pays
	<ul style="list-style-type: none"> • Design Accessibility • Wireframing • Colors Psychology • Design terminology • UI Components • UX Design Foundation • UX Research • UX UI Design LeWagon <ul style="list-style-type: none"> • EFSET Standard English 	2022-2024	UXCel - Certificat en-ligne
	<ul style="list-style-type: none"> • Advanced Android Developers • Digital Skills User Experience - FuturLearn 	2018-2021	Google UX design - Coursera / GADS Africa - Google Android Developers Student (Andela)
	<ul style="list-style-type: none"> • Langue et Culture Chinoise 	2016 - 2019	Universite Antananarivo - Institut Confucius
Aviez-vous déjà été formé en entrepreneuriat ?	<input type="checkbox"/> <u>Oui</u> <input checked="" type="checkbox"/> <u>Non</u> Si « Oui », prière d'indiquer la durée et le lieu ?		

Parcours professionnel du dirigeant	Poste	Durée au poste	Organisation/Pays
	<ul style="list-style-type: none">● Product Designer● UX Designer● UX Researcher● UI Designer● No-code developers	2022-2024	<ul style="list-style-type: none">● Freelance et avec des agence en France/ Suisse / Mayotte / Afrique du sud
	<ul style="list-style-type: none">● UX UI Designer	2020 - 2022	UGD / EDBM
	<ul style="list-style-type: none">● UX UI Designer● QA Tester	2019-2020	Pulse / Telma
	<ul style="list-style-type: none">● Graphic Designer	2017-2019	Anouk hotel / Filatex
	Statut actuel		
	<div><input type="checkbox"/> Salaire</div> <div><input type="checkbox"/> Aides familiales</div> <div><input type="checkbox"/> Economie</div> <div><input type="checkbox"/> Travail mi-temps</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> <u>Freelancing</u></div> <div><input checked="" type="checkbox"/> <u>Autre</u></div> <div>Si c'est « Autre », prière de préciser :</div> <div>Consultant en Product design et création site web.</div>		
	Le candidat dispose-t-il actuellement d'une rémunération (salaire, aide, ...) ? Jusqu'à quand ?		

b. Les autres fondateurs

Nom complet	FANOMEZANIRINA Harinjatovo
Date et lieu de naissance	06 Juillet 1986 à Befelatanana – Antananarivo – 101
Âge	38
Genre	Masculin
N° de la CIN	101 231 131 234
Adresse de résidence	Ambatondrazaka
Fonction dans le projet	Co-fondateur et responsable des opération régionales
Situation familiale	Marié, trois enfants
Formation du dirigeant	Formation - Diplôme
	<ul style="list-style-type: none"> Juillet 2015 : Formation en SAGE, logiciel de traitement de Gestion Commercialisation, RH Fév. 2014 : Formation en SIG, numérisations des PLOFs, calages, géo référencement.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Sept 2013 : Formation en Fiscalité Locale, Budget participatif, Gestion Foncière Décentralisée avec le ● Projet OCAI Zone B Alaotra Mangoro. ● Août 2009 : Formation en Journalisme de niveau 1 et 2 à la Radio AMOMIX Plus à Ambatondrazaka ● Juin 2009 : Formation des pépiniéristes avec CTHT à Ambohitsilaozana. ● Juillet 2008 : Formation AUTOCAD 2D et 3D ; SFTP Madiotsifafana Ambatondrazaka. ● Déc. 2007 : Formation des pépiniéristes avec JARIALA à Ambohitsilaozana. ● Mars 2007 : Formation Olympe et gestion des Organisations Paysannes avec CIRAD ● Mars 2007 : Formation sur la commercialisation : L'approche filière, Projet BVLac. ● Sept 2006 : Formation Fonctionnelle sur Organisations Paysannes avec BEST ● 2002-2001 : Formation sur les principes du semi-direct sur couvertures végétales, les traitements ● phytosanitaires, les cultures fourragères : production et utilisation, les techniques de gestion de ● l'exploitation agricole avec l'ONG AVSF. 		
Aviez-vous déjà été formé en entrepreneuriat ?	<input checked="" type="checkbox"/> <u>Oui</u> <input type="checkbox"/> Non Si « Oui », prière d'indiquer la durée et le lieu ?		
Parcours professionnel du dirigeant	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Poste</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ● A ce jour –Avril 2023 : Contrat : Sales Area Manager TELMA Ambatondrazaka ● Janv. 2021 : Contrat : Sales Area Manager TELMA Maevatanana ● 2021-Mars 2018 : Contrat : CDS TELMA à Moramanga ● 2018-2015 : Contrat : 'Responsable Base de données et Produit TELMA' au sein de la Société ADAMAS ● MADAGASCAR SA Ampasimbola Amparafaravola ● Nov. 2017 : Contrat : « Numérisation et calage des PLOFs pour le recensement parcellaire » au sein du Projet ARSF </td></tr> </tbody> </table>	Poste	<ul style="list-style-type: none"> ● A ce jour –Avril 2023 : Contrat : Sales Area Manager TELMA Ambatondrazaka ● Janv. 2021 : Contrat : Sales Area Manager TELMA Maevatanana ● 2021-Mars 2018 : Contrat : CDS TELMA à Moramanga ● 2018-2015 : Contrat : 'Responsable Base de données et Produit TELMA' au sein de la Société ADAMAS ● MADAGASCAR SA Ampasimbola Amparafaravola ● Nov. 2017 : Contrat : « Numérisation et calage des PLOFs pour le recensement parcellaire » au sein du Projet ARSF
Poste			
<ul style="list-style-type: none"> ● A ce jour –Avril 2023 : Contrat : Sales Area Manager TELMA Ambatondrazaka ● Janv. 2021 : Contrat : Sales Area Manager TELMA Maevatanana ● 2021-Mars 2018 : Contrat : CDS TELMA à Moramanga ● 2018-2015 : Contrat : 'Responsable Base de données et Produit TELMA' au sein de la Société ADAMAS ● MADAGASCAR SA Ampasimbola Amparafaravola ● Nov. 2017 : Contrat : « Numérisation et calage des PLOFs pour le recensement parcellaire » au sein du Projet ARSF 			

	<ul style="list-style-type: none"> • 2015-2014 : Contrat : ‘Assistant technique en Gestion Foncière’ au sein de la Société CFA Ambatondrazaka • 2014-2013 : Contrat : ‘Assistant technique en Gestion Foncière Décentralisée’ au sein du Projet OCAI Zone B Alaotra Mangoro. • Nov.2014 : Contrat de Formation des Organisations Paysannes et paysans du Projet ‘Pérennisations des actions du Projet BVLac Alaotra’ SDMad • 2013-2012 : Contrat ‘Formation sur la multiplication de plants de litchi’ dans les zones d’activités du projet • TIFETIAM/ PRODAIRE JICA Morarano Chrome. • 2012 : Contrat ‘Appui à la mise en œuvre de la partie ligneuse des aménagements des terroirs’ dans les zones d’activités du projet BVLAC. • 2012-2011 : Journaliste Web au sein du Ministère des Mines et des Hydrocarbures. • 2011 : Stage pré-embauche en Journalisme Télévisé au sein de la Radio & Télévision VIVA à Antananarivo • 2010-2009 : Journaliste au sein de la Radio AMOMIX Plus à Ambatondrazaka • 2009 -2008 : Animateur de classe en Langue Française à la LCT à Ambatondrazaka • 2008-2003 : Aide pépiniériste sur la pépinière Fanajariana Tany Maritampona. FATA au premier avant ce projet de refonte en FATApplus
Statut actuel	<ul style="list-style-type: none"> • Sales Area Manager TELMA Ambatondrazaka
Le candidat dispose-t-il actuellement d’une rémunération (salaire, aide, ...) ? Jusqu’à quand ?	<p> <input checked="" type="checkbox"/> <u>Salaire</u> <input type="checkbox"/> Aides familiales <input type="checkbox"/> Economie <input type="checkbox"/> Travail mi-temps <input type="checkbox"/> Freelancing <input type="checkbox"/> Autre </p> <p>Si c’est « Autre », prière de préciser :</p> <p>.....</p>

c. Expérience commune préalable :

Indiquez la nature de la relation qui vous lie aux fondateurs	<input checked="" type="checkbox"/> <u>Famille</u> <input type="checkbox"/> Amitié <input type="checkbox"/> Collègue <input type="checkbox"/> Conjoint
Indiquez la nature de la relation qui vous lie aux autres membres de l'équipe	<input checked="" type="checkbox"/> <u>Famille</u> <input type="checkbox"/> Amitié <input type="checkbox"/> <u>Collègue</u> <input type="checkbox"/> Conjoint

d. Aviez-vous eu une expérience de coopération notamment professionnelle, préalable au projet ?

Oui, notre équipe Fataplus bénéficie d'une expérience de coopération professionnelle solide, préalable au lancement du projet. Cette expérience est principalement ancrée dans notre participation collective au projet BVLac (Bassin Versant du Lac Alaotra Mangoro), une initiative majeure d'aménagement du territoire et de développement agricole à Madagascar. Cette collaboration a non seulement renforcé notre cohésion en tant qu'équipe mais a également approfondi notre compréhension des défis complexes auxquels les agriculteurs malgaches sont confrontés.

L'Impact de l'Expérience Préalable sur Fataplus

Expertise Technique et Sectorielle : L'implication de membres clés de notre équipe, notamment Fanomezanirina Harinjatovo, dans le projet BVLac a permis d'acquérir une expertise technique précieuse et une connaissance approfondie du secteur agricole à Madagascar. Cette expérience a directement influencé la conception et le développement de Fataplus, en nous permettant d'adresser de manière efficace les besoins spécifiques des agriculteurs.

Compréhension des Enjeux Locaux : Notre travail sur le terrain, au contact des communautés agricoles, a renforcé notre compréhension des enjeux locaux, y compris les défis liés à l'accès aux ressources, à la gestion durable des terres et à la commercialisation des produits agricoles. Cette sensibilité aux réalités locales est au cœur de l'approche de Fataplus.

Réseau de Partenaires : La coopération dans le cadre du projet BVLac a également permis de tisser un réseau solide de partenaires, incluant des institutions gouvernementales, des organisations non gouvernementales et des acteurs du secteur privé. Ce réseau constitue une ressource précieuse pour le déploiement et le soutien de Fataplus.

Cohésion d'Équipe et Vision Partagée : La collaboration préalable sur un projet d'envergure a renforcé la cohésion de notre équipe et consolidé notre vision partagée d'une agriculture malgache innovante et durable. Cette unité est cruciale pour relever les défis et saisir les opportunités qui se présentent à Fataplus.

4) L'ENTREPRISE

a. Organisation

Nom des associé(es)	Fonction dans l'entreprise	Principales responsabilités dans le projet
Fenohery Fanomezanirina	Fondateur et porteur du projet	Définition de la vision stratégique et des objectifs à long terme de Fataplus. Supervision du développement de l'application et de l'innovation technologique. Gestion des relations avec les investisseurs, partenaires stratégiques et parties prenantes clés. Supervision de toutes les opérations et activités de l'entreprise.
Fanomezanirina Harinjatovo	Chef de Projet Technique - Responsable des Opérations	Élaboration et mise en œuvre de stratégies de marketing pour promouvoir Fataplus auprès des agriculteurs et des parties prenantes. Gestion des campagnes de communication et de sensibilisation pour construire une communauté engagée autour de Fataplus. Analyse des tendances du marché et des besoins des utilisateurs pour orienter les décisions de développement de produits. Organisation d'ateliers, de séminaires et de formations pour les utilisateurs, renforçant l'adoption et l'utilisation efficace de l'application.

<ul style="list-style-type: none"> Fanomezanirina Voninjatovo 	Responsible Marketing et Engagement Communautaire	Supervision des opérations quotidiennes de l'entreprise pour assurer l'efficacité opérationnelle. Gestion des ressources de l'entreprise, y compris le personnel, les budgets et les actifs physiques. Développement et mise en œuvre de processus opérationnels pour optimiser la productivité et réduire les coûts. Coordination avec les équipes de développement et marketing pour garantir la satisfaction des utilisateurs.
--	---	--

b. Structure du capital :

- A la création :

La subvention du PIC n'est pas à prendre en compte ci-après (chiffres en Ariary).

Associés	Apports numéraires au capital	Total Apports au capital	% du capital	Apport en Liquidités Compte courant - banque / caisse
Fenohery Fanomezanirina	2 500 000	3 500 000	67%	-
Fanomezanirina Harinjatovo	1 250 000	2 250 000	33%	-
Totaux	3 750 000	5 750 000	100%	-

- Evolution prévue à 18 mois : NON APPLICABLE

Pacte d'associés éventuel :

Est-ce que vos associées ont un « Pacte d'associés » : ☐ sans objet ☐ en cours ☐ signé
le _____ ☒ pas abordé à ce jour

5) LES PRODUITS ET/OU PRESTATIONS

a. Ligne de produits ou services :

Fataplus offre une gamme complète de produits et services conçus pour révolutionner l'agriculture à Madagascar en apportant des solutions technologiques innovantes aux agriculteurs. Nos offres s'articulent autour de l'amélioration de la gestion des exploitations agricoles, de l'accès à des informations pertinentes et de la facilitation des interactions entre les différents acteurs du secteur agricole. Voici une description détaillée des produits et services offerts par Fataplus :

1. Gestion Intelligente des Exploitations Agricoles

- Outil de Gestion des Stocks : Suivi en temps réel des stocks d'intrants et de produits récoltés pour une meilleure planification et réduction des pertes.
- Planification des Activités Agricoles : Un calendrier personnalisé basé sur les données climatiques et les meilleures pratiques culturelles pour optimiser les cycles de production.

2. Accès à des Informations et Prévisions Météorologiques

- Mises à Jour Météorologiques : Informations en temps réel et prévisions météorologiques pour aider à la prise de décision concernant les activités agricoles.
- Conseils Agronomiques : Recommandations basées sur les conditions météorologiques et les pratiques agricoles durables.

3. Plateforme d'Éducation et de Formation

- Ressources Éducatives : Accès à une bibliothèque de contenus éducatifs, y compris des articles, vidéos, et tutoriels sur les meilleures pratiques agricoles.
- Formation en Ligne : Cours et ateliers en ligne pour renforcer les compétences des agriculteurs dans divers domaines techniques et de gestion.

4. Marché en Ligne et Plateforme de Commercialisation

- Accès aux Marchés : Plateforme pour connecter les agriculteurs avec les acheteurs potentiels, favorisant l'accès à de nouveaux marchés et une meilleure négociation des prix.
- Outils de Commercialisation : Fonctionnalités pour faciliter la commercialisation des produits agricoles, y compris la gestion des commandes et le suivi des livraisons.

5. Services Financiers et Accès au Crédit

- Intermédiation Financière : Assistance pour accéder aux produits financiers adaptés aux besoins des agriculteurs, y compris les crédits et les assurances.
- Gestion Financière : Outils pour le suivi des revenus et des dépenses, la planification budgétaire et l'analyse financière des exploitations.

6. Communauté et Support

- Forum Communautaire : Un espace pour que les agriculteurs puissent échanger des conseils, poser des questions et partager des expériences.
- Assistance Technique et Support : Service d'assistance pour aider les utilisateurs à maximiser l'utilisation des fonctionnalités de Fataplus.

Pour garantir le succès du lancement de Fataplus, une application innovante destinée à révolutionner l'agriculture à Madagascar, nous proposons une stratégie de mise sur le marché en plusieurs étapes. Cette stratégie vise à maximiser l'engagement des utilisateurs, à recueillir des retours précieux et à construire une base solide d'utilisateurs fidèles dès le début. Voici comment nous envisageons le déploiement :

Phase 1: Essai Gratuit

- Objectif : Permettre aux agriculteurs de découvrir les fonctionnalités et les avantages de Fataplus sans engagement financier initial.
- Durée : Offre d'un essai gratuit de 1 mois dès le lancement de l'application.
- Inclusions : Accès complet à toutes les fonctionnalités de Fataplus, y compris la gestion des exploitations, les informations météorologiques, les ressources éducatives, et la plateforme de marché.
- Communication : Promotion de l'offre d'essai gratuit à travers des campagnes sur les réseaux sociaux, des ateliers locaux, et des partenariats avec des organisations agricoles.

Phase 2: Programme de Beta Test

- Objectif : Recueillir des retours d'expérience détaillés sur l'utilisation de l'application dans des conditions réelles et identifier les domaines d'amélioration.
- Sélection : Invitation d'un groupe restreint d'agriculteurs et de parties prenantes à participer au beta test, basé sur des critères tels que la diversité géographique et la taille de l'exploitation.
- Avantages : Les participants au beta test bénéficieront d'un accès prolongé gratuit à Fataplus et d'un support technique dédié.
- Feedback : Mise en place de canaux de feedback directs pour permettre aux beta testeurs de partager facilement leurs impressions et suggestions.

Phase 3: Offres pour Early Adopters (Adopteurs Précoces)

- Lifetime Deals : Offre de tarifs préférentiels à vie pour les utilisateurs qui s'inscrivent à Fataplus pendant la phase de lancement. Cette offre est destinée à récompenser et à fidéliser les premiers utilisateurs qui croient en notre projet.

- Inclusions : Les early adopters bénéficieront de toutes les mises à jour futures sans coût supplémentaire, ainsi que d'un accès prioritaire au support client et à des ateliers exclusifs.
- Limitation : L'offre de Lifetime Deals sera limitée en nombre ou en durée pour créer un sentiment d'urgence et encourager une adoption rapide.

Communication et Suivi

Toutes les phases du lancement seront accompagnées de stratégies de communication ciblées pour atteindre les agriculteurs à travers différentes plateformes, y compris les médias traditionnels, les réseaux sociaux, et les événements locaux. Un suivi régulier et une analyse des données d'utilisation nous permettront d'ajuster nos offres et nos stratégies marketing pour mieux répondre aux besoins des agriculteurs malgaches.

b. Prix de vente/prix de revient :

- **Abonnement Mensuel Basique** : Offre un accès limité aux fonctionnalités de Fataplus, y compris la gestion des stocks et les informations de base sur le marché.
- **Abonnement Mensuel Premium** : Inclut toutes les fonctionnalités du Basique, plus des services supplémentaires comme des conseils personnalisés et des prévisions météorologiques avancées.
- **Formation en Gestion Agricole** : Cours et ateliers conçus pour améliorer les compétences en gestion des agriculteurs.
- **Service de prévisions météorologiques** : Fournit des prévisions météo détaillées spécifiques aux zones agricoles.
- **Plateforme de Marché en Ligne** : Permet aux agriculteurs de vendre leurs produits directement aux consommateurs ou aux entreprises.
- **Consultation Personnalisée** : Sessions individuelles avec des experts pour des conseils spécifiques sur la gestion de l'exploitation.

Note : Les prix de revient incluant les coûts de développement, de maintenance, et de support associés à chaque produit ou service. Les prix de vente sont fixés pour assurer une marge bénéficiaire qui permettra de couvrir les coûts opérationnels et de soutenir la croissance de Fataplus.

Dénomination de l'activité	Prix unitaire (en HT)	Délai de livraison (en mois)	Délai de paiement (en mois)	Acompte initial (en %)
Abonnement Basique	15 000,00Ar	0	0	0%
Abonnement Premium	25 000,00Ar	0	0	0%
Conseil Personnalisé	12 000,00Ar	0	0	0%
Plateforme de Marché en Ligne	8 000,00Ar	0	0	0%
Formations et Ateliers	10 000,00Ar	0	0	0%
Service de prévision météorologique	3 500,00Ar	0	0	0%

c. Conditions de facturation et délais de règlements :

Fataplus adopte une stratégie de facturation et de paiement flexible et transparente pour garantir la satisfaction de nos clients tout en assurant une gestion financière efficace de notre entreprise. Voici les détails concernant la facturation et les paiements pour chacun de nos produits ou services :

Abonnements (Basique et Premium) :

- Facturation : Facturation mensuelle automatique basée sur le type d'abonnement choisi.
- Délais de règlement : Paiement dû à la date de facturation avec une période de grâce de 10 jours pour le règlement.

Formations et Ateliers :

- Facturation : Facturation unique pour chaque inscription à une formation ou un atelier.
- Délais de règlement : Paiement anticipé requis lors de l'inscription.

Services de Conseil Personnalisé :

- Facturation : Facturation basée sur la nature et la durée du conseil fourni.
- Délais de règlement : Paiement dû à la livraison du service de conseil, avec une option de paiement échelonné pour les services de longue durée.

Plateforme de Marché en Ligne :

- Facturation : Commission sur les ventes réussies via la plateforme.
- Délais de règlement : Les commissions sont déduites automatiquement lors de chaque transaction.

Options de Paiement pour Fataplus

Afin de garantir l'accessibilité et la commodité de nos services pour tous les utilisateurs, Fataplus propose diverses options de paiement adaptées à différentes préférences et situations géographiques. Nous comprenons l'importance de la flexibilité dans les transactions financières, surtout dans un contexte diversifié comme Madagascar. Voici les options de paiement disponibles pour tous les services et abonnements offerts par Fataplus :

Espèces :

- Description : Idéale pour les clients qui préfèrent les transactions en personne ou n'ont pas accès aux services bancaires en ligne.
- Utilisation : Disponible à nos bureaux ou lors d'événements et ateliers organisés par Fataplus.

Virement Bancaire :

- Description : Une méthode sûre et pratique pour les clients à l'aise avec les opérations bancaires en ligne ou physiques.
- Utilisation : Les détails du compte bancaire de Fataplus seront fournis pour faciliter les virements.

Chèque :

- Description : Pour les clients qui optent pour une méthode de paiement traditionnelle et documentée.
- Utilisation : Les chèques doivent être libellés à l'ordre de Fataplus et peuvent être envoyés ou déposés à notre bureau.

Mobile Money :

- Description : Offre une flexibilité maximale, particulièrement adaptée pour les clients dans des régions avec un accès bancaire limité ou préférant les transactions mobiles.
- Utilisation : Compatible avec les principaux opérateurs de télécommunication comme Orange, Telma, et Airtel. Les instructions spécifiques pour le paiement via Mobile Money seront fournies.

Cette structure de facturation et de paiement est conçue pour accommoder une large gamme de préférences des clients, tout en assurant que les services de Fataplus restent accessibles, pratiques et sécurisés pour tous. Notre objectif est de simplifier le processus de paiement pour que nos utilisateurs puissent se concentrer sur ce qui compte le plus : améliorer et développer leurs exploitations agricoles avec l'aide de Fataplus.

d. Fournisseurs (modalités contractuelles, conditions de règlement, particularités) :

Partenariats avec Fournisseurs pour Fataplus

Les relations avec nos fournisseurs sont cruciales pour le succès de Fataplus. Nous avons établi des partenariats stratégiques basés sur la confiance mutuelle et la qualité des services. Voici les détails concernant nos principaux fournisseurs et les conditions de nos accords :

Opérateurs de Télécommunication :

- Fournisseurs : Orange, Telma, Airtel.
- Modalités : Contrats annuels pour l'accès internet haut débit et les services de communication mobile.
- Conditions de Règlement : Paiements mensuels fixes avec des frais supplémentaires basés sur l'usage au-delà des forfaits.

Fournisseur en Cloud :

- Fournisseur : Contabo.
- Modalités : Infrastructure cloud pour héberger l'application Fataplus et gérer les données.
- Conditions de Règlement : Abonnement mensuel avec options de mise à niveau selon les besoins de l'entreprise.

Fournisseur en Eau et Électricité :

- Fournisseur : JIRAMA.
- Modalités : Fourniture d'eau et d'électricité pour le bureau et les infrastructures de Fataplus.
- Conditions de Règlement : Factures mensuelles basées sur la consommation.

Fournisseurs de Services et Développement :

- Fournisseurs : Développeurs indépendants et agences de développement logiciel.
- Modalités : Développement et maintenance de l'application Fataplus.
- Conditions de Règlement : Paiements à la livraison pour les projets ponctuels et abonnements mensuels pour les services de maintenance et de soutien continu.

Ces partenariats et modalités de paiement sont conçus pour assurer que Fataplus dispose des ressources et du soutien nécessaires pour fournir des services de qualité à nos utilisateurs tout en maintenant des relations solides et durables avec nos fournisseurs.

Pour compléter la section des partenariats avec les fournisseurs pour Fataplus, il est essentiel d'intégrer les assureurs et les bailleurs, qui jouent des rôles cruciaux dans la protection et le financement de l'entreprise. Voici les détails concernant ces partenariats :

Assureurs :

- Fournisseur : Assurance MAMA ainsi que OSTIE et CNAPs.
- Modalités : Fataplus a établi un partenariat avec Assurance MAMA pour couvrir divers risques associés à l'entreprise, incluant les assurances des biens, la responsabilité civile, et l'assurance santé pour les employés.
- Conditions de Règlement : Les primes d'assurance sont payées sur une base trimestrielle. Fataplus bénéficie de tarifs préférentiels négociés grâce à une évaluation détaillée des risques et à un engagement à long terme.

Bailleurs :

- Fournisseur : Diverses institutions financières et organisations de développement.

- Modalités : Fataplus a sécurisé des engagements financiers sous forme de prêts et de subventions de la part de bailleurs de fonds intéressés par la promotion de l'innovation agricole et le développement durable à Madagascar. Cela inclut des fonds pour le développement initial de l'application, ainsi que pour des projets de recherche et d'expansion.

- Conditions de Règlement : Les conditions de remboursement des prêts sont négociées pour être alignées avec les flux de trésorerie prévisionnels de Fataplus, incluant des périodes de grâce si nécessaire. Les subventions sont généralement allouées en fonction de la réalisation d'objectifs spécifiques du projet.

En intégrant ces partenaires dans notre structure de fournisseurs, Fataplus s'assure non seulement une protection contre les risques potentiels, mais sécurise également le financement nécessaire pour poursuivre sa mission d'améliorer l'agriculture à Madagascar. Ces partenariats stratégiques renforcent notre fondation et nous permettent de nous concentrer sur l'innovation et la prestation de services de qualité à nos utilisateurs.

6) LE MARCHÉ

a. Taille du marché et positionnement de l'entreprise :

Le marché ciblé par Fataplus se concentre sur le secteur agricole à Madagascar, un domaine vital pour l'économie du pays, impliquant plus de 80% de la population dans l'agriculture principalement de subsistance et une contribution significative au PIB national. Avec une superficie cultivable importante et une diversité de cultures, le potentiel de croissance par l'innovation technologique est immense, source : [Agritrop](#) 2024. Fataplus vise à se positionner comme un leader dans l'agritech, offrant des solutions numériques pour moderniser l'agriculture malgache, améliorer la productivité et faciliter l'accès aux marchés.

Barrières à l'Entrée :

- Technologiques : Nécessité d'une infrastructure technologique robuste et d'une expertise en développement logiciel.
- Marché : Sensibilisation et adoption de la technologie par les agriculteurs, traditionnellement réticents au changement.
- Réglementaires : Bien que le secteur de l'agritech à Madagascar ne soit pas fortement réglementé, certaines certifications, notamment en matière de sécurité des données, peuvent être requises pour renforcer la confiance des utilisateurs.

Certifications ou Agréments Nécessaires :

Actuellement, il n'existe pas d'exigence spécifique d'agrément pour opérer dans l'agritech à Madagascar. Cependant, Fataplus s'engage à respecter les meilleures pratiques internationales

en matière de sécurité informatique et de protection des données personnelles, ce qui pourrait impliquer l'obtention de certifications pertinentes dans ces domaines pour renforcer la crédibilité et la confiance auprès des utilisateurs et des partenaires.

Malgré les défis, Fataplus est bien positionnée pour exploiter les opportunités offertes par le marché agricole malgache grâce à une approche innovante et adaptée aux besoins locaux, tout en naviguant dans le paysage réglementaire pour assurer une offre de service sécurisée et fiable.

Le marché que l'entreprise va aborder est un marché : ☒ existant, ☐ clone,
☐ re-segmenté, ☐ nouveau

b. Tendances du marché et pertinence d'évolution :

Le marché de l'agriculture à Madagascar, comme dans de nombreuses régions du monde, est en pleine transformation, porté par plusieurs tendances majeures qui influencent directement le potentiel et la stratégie d'évolution de Fataplus.

Tendances du Marché :

1. Digitalisation de l'Agriculture : L'intégration croissante des technologies digitales dans les pratiques agricoles est une tendance mondiale. À Madagascar, l'adoption de solutions AgriTech peut aider à surmonter les défis traditionnels tels que l'accès limité aux informations sur le marché, les prévisions météorologiques, et les techniques agricoles modernes.

2. Demande croissante pour une Agriculture Durable : Avec la prise de conscience croissante des enjeux environnementaux, les agriculteurs et les consommateurs recherchent des pratiques plus durables. Cela ouvre des opportunités pour les solutions favorisant une gestion efficace des ressources et réduisant l'impact environnemental.

3. Accès aux Marchés : La difficulté d'accéder aux marchés locaux et internationaux reste un obstacle majeur pour les agriculteurs malgaches. Les plateformes numériques offrent une opportunité d'améliorer cette accessibilité.

Stratégie et Potentiel d'Évolution de Fataplus :

Face à ces tendances, Fataplus se positionne comme un catalyseur de la transformation agricole à Madagascar. Notre stratégie repose sur plusieurs piliers :

- Innovation Technologique : Continuer à développer et intégrer les dernières innovations en matière d'AgriTech pour fournir des outils pratiques et accessibles aux agriculteurs, tels que

l'analyse de données pour la prise de décision, les systèmes de gestion d'exploitation, et les plateformes de marché en ligne.

- **Durabilité** : Promouvoir les pratiques agricoles durables à travers notre plateforme, en fournissant des informations et des formations sur les techniques respectueuses de l'environnement et en soutenant l'agriculture de conservation.
- **Expansion des Services** : Élargir notre gamme de services pour couvrir davantage de besoins agricoles, y compris les services financiers adaptés comme les microcrédits et les assurances récoltes.
- **Partenariats Stratégiques** : Collaborer avec des institutions gouvernementales, des ONG, des entreprises privées, et des organisations internationales pour renforcer l'écosystème AgriTech à Madagascar et offrir des opportunités de marché plus larges aux agriculteurs.

Les tendances actuelles du marché valident la pertinence de Fataplus et soulignent son potentiel d'évolution dans un secteur agricole en pleine mutation. En restant à l'avant-garde de l'innovation et en répondant de manière proactive aux besoins des agriculteurs malgaches, Fataplus est bien placée pour jouer un rôle de premier plan dans la modernisation de l'agriculture à Madagascar, contribuant ainsi à une productivité accrue, à la durabilité, et à une meilleure intégration dans les chaînes de valeur agricoles locales et mondiales.

c. Pertinence du couple produit/marché :

Problématiques des Clients (Agriculteurs Malgaches) :

- 1. Accès Limité aux Informations** : Les agriculteurs font face à un manque d'informations précises et actualisées sur les techniques agricoles, les prévisions météorologiques, et les tendances du marché, ce qui limite leur capacité à prendre des décisions éclairées.
- 2. Gestion Inefficace des Ressources** : La gestion des stocks d'intrants et des récoltes est souvent inefficace, conduisant à des pertes et une productivité réduite.
- 3. Difficulté d'Accès aux Marchés** : Les défis logistiques et le manque de réseaux commerciaux empêchent les agriculteurs d'accéder efficacement aux marchés locaux et internationaux, limitant leur potentiel de revenus.
- 4. Connaissances Techniques Limitées** : Les connaissances et compétences techniques limitées, en particulier concernant les pratiques agricoles durables, entravent l'amélioration de la productivité et la durabilité des exploitations.
- 5. Accès Restreint aux Services Financiers** : L'accès limité à des services financiers adaptés, tels que le crédit et l'assurance, représente un obstacle majeur à l'investissement dans l'amélioration des exploitations agricoles.

Réponse de Fataplus aux Besoins des Clients :

1. Plateforme d'Informations et de Prévisions : Fataplus fournit des informations actualisées et fiables sur les techniques agricoles, les prévisions météorologiques, et les tendances du marché, permettant aux agriculteurs de planifier et d'optimiser leurs activités agricoles.

2. Outils de Gestion des Exploitations : L'application offre des fonctionnalités avancées pour la gestion des stocks d'intrants et des récoltes, réduisant les pertes et améliorant la productivité.

3. Accès Facilité aux Marchés : Fataplus intègre une plateforme de marché en ligne qui connecte les agriculteurs avec des acheteurs potentiels, ouvrant de nouvelles opportunités de vente et augmentant les revenus.

4. Ressources Éducatives et Formations : L'application propose une bibliothèque de ressources éducatives et organise des formations sur les pratiques agricoles durables, renforçant les compétences techniques des agriculteurs.

5. Solutions Financières Intégrées : Fataplus facilite l'accès à des services financiers adaptés, tels que le microcrédit et les assurances récoltes, soutenant ainsi l'investissement dans les améliorations des exploitations.

Fataplus répond efficacement aux problématiques majeures des agriculteurs malgaches en offrant une solution intégrée qui aborde les défis de l'accès à l'information, de la gestion des ressources, de l'accès aux marchés, du renforcement des capacités techniques, et de l'accès aux services financiers. En ciblant ces domaines clés, Fataplus se positionne comme un outil essentiel pour la modernisation de l'agriculture à Madagascar, contribuant à une productivité accrue, à une meilleure intégration dans les chaînes de valeur, et au développement durable du secteur agricole.

7) LA CONCURRENCE

a. Principaux concurrents :

Dans le cadre de Fataplus, un service innovant d'AgriTech conçu pour transformer l'agriculture à Madagascar, il est crucial d'analyser le paysage concurrentiel pour comprendre les dynamiques du marché. Ci-dessous, une analyse des concurrents directs et indirects, leurs forces et faiblesses, ainsi que les perspectives de marché :

1. Concurrent Direct : Agritech Madagascar

- Forces : Expérience locale, réseau étendu d'agriculteurs, offre diversifiée de services.
- Faiblesses : Manque d'innovation technologique, interface utilisateur peu conviviale.
- Avantages Concurrentiels : Forte présence sur le marché local.
- Segments de Clientèle : Agriculteurs traditionnels à petite échelle.
- Probabilité de Nouveaux Entrants : Moyenne, due à la nécessité d'expertise locale.
- Obstacles à l'Entrée : Moyens, nécessité de connaissances approfondies du marché local.

2. Concurrent Indirect : Programmes Gouvernementaux d'Aide Agricole

- Forces : Soutien financier, accès à des subventions et à des formations.
- Faiblesses : Manque de flexibilité, processus bureaucratiques longs.
- Avantages Concurrentiels : Support et financement par le gouvernement.
- Segments de Clientèle : Agriculteurs en quête de soutien financier et technique.
- Probabilité de Nouveaux Entrants : Faible, limitée par les ressources gouvernementales.
- Obstacles à l'Entrée : Élevés, nécessitant des accords et partenariats gouvernementaux.

3. Nouveaux Entrants Potentiels : Startups AgriTech Internationales

- Forces : Innovation technologique, financement robuste.
- Faiblesses : Manque de connaissance du marché local, barrières culturelles.
- Avantages Concurrentiels : Utilisation de technologies avancées.
- Segments de Clientèle : Agriculteurs modernes et technophiles.
- Probabilité de Nouveaux Entrants : Moyenne à élevée, attirée par le potentiel de croissance du marché.
- Obstacles à l'Entrée : Moyens, adaptation au marché local nécessaire.

Analyse du Marché :

- Avantages de Fataplus : Concentration sur l'innovation et l'accessibilité, interface utilisateur conviviale, adaptation aux besoins spécifiques des agriculteurs malgaches, et intégration des services financiers.
- Segments de Clientèle Ciblés : Tous les agriculteurs malgaches, avec un accent particulier sur les jeunes agriculteurs et les femmes, en quête de solutions technologiques pour améliorer leurs exploitations.
- Probabilité de l'Arrivée de Nouveaux Entrants : Moyenne. L'attrait pour le secteur AgriTech et le potentiel de croissance à Madagascar peuvent encourager l'entrée de nouveaux acteurs.
- Nouveaux Concurrents Potentiels : Startups AgriTech axées sur des solutions mobiles et IoT (Internet des Objets) pour l'agriculture.
- Obstacles à l'Entrée : Moyens à élevés, en raison de la nécessité de comprendre le contexte agricole malgache et d'établir un réseau local solide.

Cette analyse révèle que, bien que Fataplus fasse face à une concurrence variée, son approche centrée sur la technologie, l'accessibilité et l'adaptation aux besoins locaux lui confère un avantage distinct. La veille stratégique et l'innovation continue seront essentielles pour maintenir cet avantage et répondre efficacement aux défis du marché.

b. Avantages concurrentiels de l'entreprise :

Les avantages concurrentiels de Fataplus résident dans sa capacité à fournir une solution complète et intégrée aux agriculteurs malgaches, en utilisant les technologies les plus récentes pour répondre aux défis uniques de l'agriculture dans la région. Voici les principaux avantages de Fataplus par rapport à ses concurrents :

Avantages Concurrentiels :

1. Technologie Innovante : Fataplus intègre des fonctionnalités avancées telles que l'analyse de données, l'intelligence artificielle pour les prévisions météorologiques, et une plateforme de marché en ligne, offrant ainsi des outils plus efficaces et précis que ceux de la concurrence.

2. Interface Utilisateur Conviviale : Conçue avec une attention particulière à l'expérience utilisateur, Fataplus est accessible même pour les agriculteurs moins familiarisés avec la technologie, réduisant ainsi la barrière à l'entrée pour l'utilisation des services AgriTech.

3. Adaptation aux Besoins Locaux : Fataplus est développée en tenant compte des spécificités du marché malgache, offrant des solutions personnalisées qui répondent directement aux besoins des agriculteurs locaux.

4. Support et Formation : Outre les outils technologiques, Fataplus propose un accompagnement continu sous forme de formations, d'ateliers, et de support technique, renforçant ainsi la capacité des agriculteurs à utiliser efficacement les services offerts.

Coût de Changement pour les Clients :

- **Élevé :** Le coût pour qu'un client passe à la concurrence est considéré comme élevé, non seulement en termes financiers mais aussi en termes d'effort et de temps nécessaires pour s'adapter à une nouvelle plateforme. Fataplus vise à devenir une solution intégrée dans la routine quotidienne des agriculteurs, rendant le passage à un autre service moins attrayant.

Stratégies de Fidélisation des Clients :

1. Amélioration Continue : En restant à la pointe de l'innovation et en intégrant régulièrement de nouvelles fonctionnalités basées sur les retours des utilisateurs, Fataplus s'assure de répondre aux besoins changeants des agriculteurs.

2. Programmes de Fidélité : Mettre en place des programmes de fidélité et des offres spéciales pour les utilisateurs réguliers, récompensant leur loyauté et encourageant la continuité de l'utilisation.

3. Communauté d'Utilisateurs : Créer une communauté autour de Fataplus, où les agriculteurs peuvent partager leurs expériences, poser des questions, et apprendre les uns des autres, renforçant ainsi le sentiment d'appartenance et la valeur ajoutée de l'application.

4. Assistance et Support Exceptionnels : Offrir un service client réactif et de haute qualité pour résoudre rapidement les problèmes et répondre aux questions, augmentant la satisfaction des utilisateurs.

En combinant ces avantages concurrentiels et stratégies de fidélisation, Fataplus vise à se positionner comme le choix préféré des agriculteurs malgaches, en offrant non seulement des outils technologiques avancés mais aussi un écosystème de support et de communauté qui valorise et soutient ses utilisateurs dans leurs activités agricoles.

8) **ANALYSE SWOT**

a. Synthèse de l'analyse interne :

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">• Innovation Technologique : Utilisation des dernières technologies pour fournir des solutions agricoles avancées.• Connaissance du Marché Local : Développement de l'application en tenant compte des spécificités de l'agriculture malgache.• Interface Utilisateur Conviviale : Facilité d'utilisation pour encourager l'adoption par les agriculteurs, indépendamment de leur familiarité avec la technologie.• Support et Formation : Offre étendue de services d'assistance et de formation pour les utilisateurs.	<ul style="list-style-type: none">• Dépendance aux Technologies : Nécessité d'une connectivité Internet fiable qui peut être limitée dans certaines régions rurales.• Limitation des Ressources Initiales : Restrictions budgétaires pouvant affecter la vitesse de développement et de déploiement.• Sensibilisation et Adoption : Défis liés à la sensibilisation des agriculteurs aux avantages de l'application.

Suite à cette analyse, quelles sont les actions à mettre en place ? :

Améliorer l'Accessibilité : Développer des versions de l'application nécessitant peu ou pas de connectivité Internet.

Renforcer les Partenariats : Collaborer avec des acteurs locaux et internationaux pour augmenter les ressources et l'impact.

Campagnes de Sensibilisation : Intensifier les efforts de marketing et de communication pour promouvoir l'adoption de Fataplus.

b. Synthèse de l'analyse externe :

Menaces	Opportunités
<ul style="list-style-type: none">• Concurrence Croissante : Entrée de nouveaux acteurs dans le secteur de l'AgriTech à Madagascar.• Variabilité Climatique : Impacts des changements climatiques sur l'agriculture pouvant affecter l'utilité perçue de l'application.• Réglementations : Potentielles réglementations gouvernementales impactant l'opération de services numériques.	<ul style="list-style-type: none">• Augmentation de l'Adoption des Technologies : Croissance de l'utilisation des smartphones et de l'Internet parmi les agriculteurs.• Soutien Gouvernemental et International : Initiatives de soutien à l'innovation agricole.• Demande pour une Agriculture Durable : Intérêt croissant pour des solutions favorisant la durabilité et l'efficacité.

Sur le marché visé les Facteurs Clé de Succès sont :

Les facteurs clé de succès sur le marché visé par Fataplus, une application AgriTech destinée à révolutionner l'agriculture à Madagascar, sont cruciaux pour garantir l'efficacité et la pertinence de la solution proposée. Voici une liste des facteurs clé de succès pour Fataplus :

1. Adoption Technologique : Faciliter et encourager l'adoption des technologies agricoles parmi les agriculteurs, en particulier ceux qui sont moins familiers avec les outils numériques.
2. Personnalisation des Services : Adapter les fonctionnalités et les services de l'application aux besoins spécifiques des agriculteurs malgaches, en prenant en compte les variations régionales et les spécificités des cultures.
3. Accessibilité et Convivialité : Assurer que l'application soit facile à utiliser, avec une interface intuitive et des options de langue locale, pour surmonter les barrières linguistiques et technologiques.
4. Fiabilité des Données : Fournir des informations météorologiques, des conseils agricoles et des données de marché précises et actualisées pour aider les agriculteurs à prendre des décisions éclairées.
5. Connectivité : Offrir des solutions pour les zones à faible connectivité Internet, telles que des fonctionnalités hors ligne ou des services basés sur SMS, pour garantir l'accès à l'application dans toutes les régions.

6. Formation et Support : Proposer des programmes de formation et un support technique pour aider les agriculteurs à maximiser l'utilisation de l'application et à intégrer les technologies dans leurs pratiques agricoles.

7. Partenariats Stratégiques : Établir des collaborations avec des entités gouvernementales, des ONG, des institutions de recherche et des entreprises privées pour enrichir l'offre de services et étendre la portée de l'application.

8. Modèle Économique Viable : Développer un modèle économique qui assure la durabilité financière de l'application tout en restant abordable pour les agriculteurs.

9. Sécurité et Confidentialité : Garantir la sécurité des données des utilisateurs et le respect de leur vie privée pour renforcer la confiance dans l'utilisation de l'application.

10. Feedback et Amélioration Continue : Mettre en place un mécanisme de feedback pour recueillir les retours des utilisateurs et s'engager dans une démarche d'amélioration continue des services offerts.

En se concentrant sur ces facteurs clé de succès, Fataplus peut non seulement répondre efficacement aux défis de l'agriculture à Madagascar mais aussi construire une base solide d'utilisateurs fidèles et engagés, favorisant ainsi une transformation positive et durable du secteur agricole.

9) LES CLIENTS

a. Principales catégories de clients :

- Les clients sont des B2C, B2B
- La clientèle est ☐ identifiable, ☐ localisée, ☐ niche, ☒ de masse

La clientèle cible de Fataplus est constituée d'agriculteurs malgaches de tous niveaux, des petits exploitants familiaux aux agriculteurs commerciaux plus vastes, cherchant à moderniser leurs pratiques agricoles. Cette clientèle inclut les jeunes agriculteurs technophiles désireux d'intégrer des solutions innovantes dans leur travail quotidien, ainsi que les femmes agriculteurs, souvent sous-représentées mais jouant un rôle crucial dans l'agriculture familiale. Fataplus vise également les coopératives et les organisations paysannes recherchant des outils pour améliorer la gestion des exploitations de leurs membres, la productivité et l'accès aux marchés. Les services de Fataplus sont conçus pour répondre aux besoins variés de cette clientèle, en offrant des solutions adaptées pour surmonter les défis spécifiques liés à l'agriculture à Madagascar, tels que l'accès limité aux informations, aux marchés et aux services financiers.

b. Stratégie commerciale :

Pour maximiser l'impact et la portée de Fataplus dans le secteur agricole à Madagascar, une stratégie commerciale bien définie et des actions commerciales ciblées sont essentielles. Voici un aperçu de la stratégie et des actions commerciales planifiées :

Stratégie Commerciale :

1. **Positionnement de Produit :** Positionner Fataplus comme une solution complète et essentielle pour les agriculteurs malgaches, en mettant l'accent sur l'innovation, la facilité d'utilisation, et la personnalisation des services.
2. **Ciblage et Segmentation :** Identifier et segmenter la clientèle cible en petits exploitants, agriculteurs commerciaux, coopératives, et organisations paysannes pour adapter les offres et les messages marketing.
3. **Partenariats Stratégiques :** Établir des partenariats avec des institutions gouvernementales, ONG, coopératives agricoles, et entreprises privées pour étendre la portée et renforcer la crédibilité de Fataplus.
4. **Approche Multi-Canal :** Utiliser une combinaison de marketing digital (réseaux sociaux, site web, email) et d'initiatives sur le terrain (ateliers, démonstrations, participation à des foires agricoles) pour atteindre la clientèle cible.

Actions Commerciales :

1. **Équipe Commerciale :** La fonction commerciale sera assurée par une équipe dédiée composée de professionnels ayant une connaissance approfondie de l'agriculture malgache et des compétences en communication et vente. Cette équipe sera responsable de l'engagement direct avec les clients et les partenaires.
2. **Interlocuteurs chez les Prospects :** Identifier les décideurs clés au sein des exploitations agricoles, coopératives, et organisations paysannes. Dans beaucoup de cas, il y aura plusieurs décideurs, notamment le chef de l'exploitation, le gestionnaire financier, et parfois un conseil d'administration pour les plus grandes entités.
3. **Rôle de la Prescription :** La prescription par des acteurs influents dans le secteur agricole (leaders d'opinion, institutions de recherche, ONG) jouera un rôle important dans l'approche client, en renforçant la confiance et l'intérêt envers Fataplus.
4. **Délai Moyen de Décision :** Le délai moyen entre le premier contact et la signature de la commande peut varier de quelques semaines à plusieurs mois, en fonction de la taille de l'exploitation et des cycles agricoles. Le temps de réalisation dépendra de la complexité des services impliqués.
5. **Contraintes de Marché :** Bien que le marché ne soit pas strictement régulé par des contrats annuels, des accords à long terme pourraient être envisagés avec certaines coopératives ou organisations pour garantir une collaboration continue.

La stratégie commerciale de Fataplus vise à établir l'application comme un outil indispensable pour l'agriculture moderne à Madagascar, en s'appuyant sur une équipe commerciale compétente, des partenariats stratégiques, et une approche multi-canal pour atteindre et engager efficacement la clientèle cible.

c. Stratégie Marketing :

Faire Connaître le Produit/Service :

- **Médias Numériques** : Développement d'une campagne de marketing digital ciblée comprenant le référencement payant (SEA), le marketing de contenu, et l'email marketing pour atteindre les agriculteurs et les parties prenantes dans le secteur agricole.
- **Médias Sociaux** : Utilisation active des plateformes sociales telles que Facebook, Twitter, et Instagram, où des contenus interactifs, des témoignages d'utilisateurs, et des mises à jour régulières sur Fataplus seront partagés.
- **Télévision et Radio** : Partenariats avec des chaînes télévisées et des stations de radio locales pour diffuser des spots publicitaires et participer à des émissions axées sur l'agriculture.
- **Presse Écrite** : Publication d'articles et d'annonces publicitaires dans des journaux et magazines locaux ciblant le secteur agricole.

Promotion des Produits/Services :

- **Foires Commerciales** : Participation à des foires et salons agricoles majeurs à Madagascar pour présenter Fataplus, avec des démonstrations en direct et la distribution de matériel promotionnel.
- **Émissions Télévisées et Radiophoniques** : Organisation d'apparitions dans des émissions télévisées et radiophoniques populaires pour discuter des avantages de Fataplus et partager des témoignages d'utilisateurs satisfaits.
- **Réunions Ciblées et Présentations Stratégiques** : Organisation de réunions avec des coopératives agricoles, des associations d'agriculteurs, et d'autres groupes cibles pour présenter directement les fonctionnalités et bénéfices de Fataplus.

Stratégie de Tarification :

- **Modèle Freemium** : Offre d'une version gratuite de Fataplus avec des fonctionnalités de base, complétée par des abonnements premium offrant des services supplémentaires et un support étendu.

- **Hypothèses** : La stratégie de tarification est basée sur l'accessibilité pour les agriculteurs de toutes tailles, avec des prix compétitifs pour encourager l'adoption et la fidélisation.

Mesures Incitatives :

- **Remises Initiales** : Offre de remises spéciales pour les premiers abonnés et pour les participants aux foires agricoles.

- **Facilités de Crédit** : Proposition de plans de paiement flexibles pour les abonnements premium et les services supplémentaires.

- **Effet sur la Trésorerie et la Rentabilité** : Ces mesures incitatives sont conçues pour stimuler la croissance rapide de la base d'utilisateurs et l'adoption de services payants, avec un effet positif attendu sur le flux de trésorerie et la rentabilité à moyen et long terme.

Gestion des Créances :

- **Système de Paiement Sécurisé** : Mise en place de systèmes de paiement en ligne sécurisés et d'options de paiement mobile pour faciliter les transactions et réduire les risques de non-paiement.

- **Suivi des Paiements** : Utilisation de logiciels de gestion financière pour le suivi des paiements et la relance proactive des clients en retard de paiement.

Clients Actuels et Négociations :

- **Clients Actuels** : Au stade initial, l'accent est mis sur l'acquisition de nouveaux clients à travers les campagnes de promotion et les participations aux événements.

- **Négociations en Cours** : Des discussions sont en cours avec plusieurs coopératives agricoles et organisations paysannes pour intégrer Fataplus dans leurs opérations, avec pour objectif de sécuriser des contrats dans les prochains mois.

En combinant une stratégie de marketing multi-canal, une tarification compétitive, des mesures incitatives attractives, et une gestion rigoureuse des créances, Fataplus vise à s'établir rapidement comme une solution incontournable pour les agriculteurs à Madagascar, tout en assurant une croissance durable et une rentabilité à long terme.

d. Canaux de distribution :

Pour Fataplus, une application AgriTech visant à transformer l'agriculture à Madagascar, l'utilisation efficace des canaux de distribution est cruciale pour assurer une large accessibilité et adoption de ses services. Voici les canaux par lesquels Fataplus fournira ses services aux clients :

Marché Électronique (Plateforme en Ligne) :

- Description : Fataplus sera principalement distribué par le biais de sa plateforme en ligne, accessible via une application mobile et un site web. Cette approche directe garantit que les agriculteurs peuvent facilement s'inscrire, accéder aux services et gérer leur compte où qu'ils soient.
- Avantages : Accès immédiat, mise à jour facile des services, communication directe avec les utilisateurs.

Réseaux Sociaux et Applications de Messagerie :

- Description : Utilisation des réseaux sociaux (comme Facebook, WhatsApp) pour fournir des conseils, partager des informations importantes et interagir directement avec les utilisateurs.
- Avantages : Communication en temps réel, renforcement de la communauté, marketing ciblé.

Distributeurs Locaux et Agents de Vente :

- Description : Collaboration avec des distributeurs locaux et des agents de vente, notamment dans les zones rurales, pour promouvoir Fataplus et aider les agriculteurs à s'inscrire et à utiliser l'application.
- Avantages : Présence locale, assistance personnelle pour les utilisateurs moins familiers avec la technologie.

Coopératives Agricoles et Organisations Paysannes :

- Description : Partenariats avec des coopératives agricoles et des organisations paysannes pour intégrer Fataplus dans leurs offres et faciliter l'accès pour leurs membres.
- Avantages : Accès à des groupes d'agriculteurs organisés, crédibilité et confiance accrues.

Ateliers et Événements sur le Terrain :

- Description : Organisation et participation à des ateliers, des foires agricoles et des événements éducatifs pour démontrer l'utilisation de Fataplus et inscrire de nouveaux utilisateurs.
- Avantages : Interaction directe avec les clients, feedback immédiat, opportunité de formation.

Partenariats avec des Institutions Éducatives et de Recherche :

- Description : Collaboration avec des institutions éducatives et des centres de recherche pour incorporer Fataplus dans les programmes de formation agricole et les projets de recherche.
- Avantages : Accès à des innovations de pointe, renforcement des capacités des agriculteurs.

Chaque canal a été choisi pour maximiser la portée et l'efficacité de Fataplus, en s'assurant que les services sont accessibles et utiles pour tous les agriculteurs malgaches, quel que soit leur niveau de compétence technologique ou leur localisation géographique. Cette stratégie multi-canal vise à garantir une adoption rapide et une satisfaction élevée des utilisateurs, contribuant ainsi au succès global de Fataplus dans le secteur agricole à Madagascar.

e. Focus sur la communication

Pour développer la marque Fataplus et approcher efficacement nos clients, une stratégie de communication globale, intégrée et ciblée sera mise en place. Cette stratégie vise à renforcer la notoriété de Fataplus, à établir une relation de confiance avec les agriculteurs malgaches et à encourager l'adoption de notre application AgriTech. Voici les principaux piliers de notre stratégie de communication :

1. Branding et Identité Visuelle :

- Objectif : Créer une identité de marque forte et reconnaissable qui reflète les valeurs de Fataplus : innovation, fiabilité, et engagement envers le développement durable de l'agriculture à Madagascar.
- Actions : Conception d'un logo distinctif, développement d'une charte graphique cohérente pour tous les supports de communication, et création de slogans percutants qui résument notre mission.

2. Présence en Ligne Optimisée :

- Objectif : Utiliser le potentiel des plateformes numériques pour atteindre un large public et fournir des informations détaillées sur Fataplus.

- Actions : Développement d'un site web professionnel et informatif, optimisation pour les moteurs de recherche (SEO), utilisation active des réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Instagram) pour publier des contenus engageants, des témoignages d'utilisateurs, et des mises à jour régulières sur les fonctionnalités de Fataplus.

3. Marketing de Contenu :

- Objectif : Établir Fataplus comme une référence dans le domaine AgriTech à Madagascar en fournissant des contenus utiles et éducatifs.
- Actions : Publication d'articles de blog, de guides pratiques, de vidéos tutoriels, et d'études de cas sur l'utilisation de Fataplus pour résoudre des problèmes agricoles concrets.

4. Relations Publiques et Partenariats :

- Objectif : Construire une image positive de Fataplus à travers des relations médias et des partenariats stratégiques.
- Actions : Organisation de conférences de presse, envoi de communiqués de presse, collaboration avec des influenceurs dans le secteur agricole, et établissement de partenariats avec des institutions gouvernementales, des ONG, et des organisations paysannes.

5. Événements et Ateliers :

- Objectif : Engager directement avec les clients potentiels et démontrer la valeur pratique de Fataplus.
- Actions : Participation à des foires agricoles, organisation d'ateliers de formation dans différentes régions, et mise en place de démonstrations sur le terrain pour montrer comment Fataplus peut améliorer la gestion des exploitations agricoles.

6. Programmes d'Incitation :

- Objectif : Encourager l'adoption de Fataplus et fidéliser les utilisateurs.
- Actions : Offre d'essais gratuits, mise en place de programmes de fidélité, et organisation de concours pour récompenser les utilisateurs actifs.

7. Feedback et Engagement des Utilisateurs :

- Objectif : Créer un canal de communication bidirectionnel avec les utilisateurs pour améliorer continuellement Fataplus.
- Actions : Mise en place d'un système de feedback intégré dans l'application, organisation régulière de sondages, et création d'un forum en ligne pour permettre aux utilisateurs de partager leurs expériences et suggestions.

En combinant ces différentes approches, la stratégie de communication de Fataplus vise à établir une présence forte et engageante sur le marché, à construire une communauté d'utilisateurs fidèles et satisfaits, et à contribuer au développement durable de l'agriculture à Madagascar.

f. Clients acquis :

Stratégie de Conversion des Leads en Clients

Bien que Fataplus n'ait pas encore officiellement enregistré de clients, notre démarche proactive de communication avec plus de 400 agriculteurs, en collaboration avec plus de 20 ONG et plus de 30 associations de femmes, a posé la première pierre pour bâtir une base solide de clients potentiels. Avec 27 agriculteurs déjà engagés dans notre programme pilote, nous sommes sur la bonne voie pour transformer ces leads en clients fidèles. Voici notre plan d'action :

Programme de Test Pilote

Objectif : Recueillir des retours précieux de nos agriculteurs pilotes pour affiner notre application et mieux répondre aux besoins du marché agricole malgache.

Mesures : Organisation de sessions de feedback régulières avec les agriculteurs pilotes et mise en place d'un canal de communication direct pour faciliter les échanges.

Témoignages et Études de Cas

Objectif : Valoriser les succès obtenus grâce à Fataplus auprès des agriculteurs pilotes pour démontrer concrètement l'efficacité de notre solution.

Mesures : Production de contenu multimédia incluant des témoignages et des études de cas, et diffusion large à travers les plateformes digitales et les réseaux sociaux.

Partenariats Stratégiques

Objectif : S'appuyer sur les relations établies avec les ONG et les associations de femmes pour promouvoir Fataplus auprès d'un public plus large.

Mesures : Proposer des initiatives conjointes comme des formations et des ateliers de démonstration pour présenter les avantages de Fataplus.

Communication Ciblée

Objectif : Engager directement les 400 agriculteurs déjà en discussion pour les convaincre de l'utilité de Fataplus pour leurs exploitations.

Mesures : Mise en place d'une campagne de communication ciblée, utilisant des e-mails, des SMS, et des réunions pour présenter Fataplus et ses avantages.

Offres Incitatives

Objectif : Encourager l'adoption précoce de Fataplus par des offres attractives pour les premiers utilisateurs.

Mesures : Promotion d'offres spéciales telles que des périodes d'essai gratuites et des réductions sur les abonnements premium.

Notre stratégie pour convertir les leads en clients s'appuie sur une approche holistique qui combine le feedback des utilisateurs, la promotion active, et des partenariats stratégiques. En mettant en œuvre ce plan, Fataplus vise à s'établir rapidement comme une solution incontournable pour l'agriculture malgache, tout en bâtissant une base de clients fidèles et satisfaits. Notre engagement envers l'innovation et la satisfaction des utilisateurs est au cœur de notre démarche pour faire de Fataplus une réussite durable.

g. Négociations en cours :

Actuellement, Fataplus n'est pas en pleine négociation d'un contrat spécifique, mais nous mettons activement en œuvre une stratégie de recherche de partenariats stratégiques et d'investissements pour soutenir et accélérer le développement de notre projet. Nous ciblons plusieurs avenues potentielles pour ces partenariats et investissements, notamment :

Programme Miary Digital Projet Pôles Intégrés de Croissance (PIC3) :

Nous explorons des opportunités via le PIC3, un programme qui vise à soutenir le développement des compétences nécessaires pour la croissance économique et la compétitivité à Madagascar. Un partenariat avec PIC3 pourrait offrir à Fataplus des ressources précieuses pour la formation et le renforcement des capacités de notre équipe et des agriculteurs utilisateurs de notre application.

Ministères Concernés :

Nous recherchons également des collaborations avec les ministères malgaches, en particulier ceux en charge de l'agriculture, de la technologie et de l'innovation. Ces partenariats pourraient ouvrir des voies pour l'intégration de Fataplus dans les programmes gouvernementaux existants, favorisant ainsi l'adoption de notre solution AgriTech par un plus grand nombre d'agriculteurs.

Projets de Soutien aux Startups et à l'Agriculture en Afrique :

Nous sommes en quête de projets et d'initiatives qui soutiennent les startups en Afrique et l'agriculture à Madagascar. Ces projets peuvent offrir des opportunités de financement, de mentorat et de mise en réseau essentielles pour accélérer la croissance de Fataplus et maximiser son impact sur le secteur agricole malgache.

Impact Attendu de ces Initiatives :

Bien que nous ne soyons pas actuellement en négociation pour un contrat spécifique, la poursuite active de ces partenariats stratégiques et investissements est cruciale pour le développement de Fataplus. Ces efforts sont destinés à :

- Améliorer notre visibilité et notre crédibilité sur le marché, facilitant ainsi l'adoption de notre application par les agriculteurs.
- Accéder à des ressources financières et à des expertises qui nous permettront d'innover et d'améliorer continuellement nos services.
- Renforcer notre réseau de partenaires et de collaborateurs, ouvrant la voie à des synergies bénéfiques pour le développement durable de l'agriculture à Madagascar.

Bien que Fataplus ne soit pas actuellement engagé dans des négociations contractuelles spécifiques, notre stratégie proactive de recherche de partenariats stratégiques et d'investissements est essentielle pour soutenir la croissance et le succès de notre projet dans le secteur de l'AgriTech à Madagascar.

10) OBJECTIFS COMMERCIAUX A TROIS ANS ET AUTRES PERSPECTIVES

a. Projection dans le moyen terme :

Pour Fataplus, notre vision à long terme est de devenir un acteur clé dans la transformation digitale de l'agriculture à Madagascar, en fournissant des solutions technologiques innovantes qui répondent aux défis uniques auxquels sont confrontés les agriculteurs malgaches. Voici nos projections de développement pour les 3 et 5 prochaines années, alignées sur la mission et la vision de notre entreprise :

Dans 3 Ans :

1. **Expansion des Fonctionnalités** : Nous envisageons d'enrichir Fataplus avec des fonctionnalités supplémentaires, telles que l'intégration de technologies avancées (intelligence artificielle, analyse prédictive) pour offrir des prévisions agricoles plus précises et des conseils personnalisés.
2. **Croissance de la Base d'Utilisateurs** : Nous prévoyons d'élargir notre base d'utilisateurs pour inclure non seulement les petits exploitants mais aussi les moyennes et grandes exploitations, en adaptant nos services à leurs besoins spécifiques.
3. **Partenariats Stratégiques** : Renforcer les partenariats avec les institutions gouvernementales, les ONG, les institutions de recherche et le secteur privé pour intégrer Fataplus dans des programmes nationaux d'agriculture durable.
4. **Expansion Géographique** : Commencer l'expansion de Fataplus au-delà des régions pilotes à Madagascar, en ciblant d'abord les régions où les agriculteurs souffrent de l'autosuffisance des produits que notre projet va résoudre avec le système d'éducation des agriculteurs et leurs gestion des stocks puis leur offrir des accès aux marchés, pour tester la viabilité de notre solution dans d'autres contextes agricoles.

Dans 5 Ans :

1. **Leadership sur le Marché** : S'établir comme leader incontesté de l'AgriTech à Madagascar, reconnu pour sa contribution significative à l'amélioration de la productivité agricole et à la durabilité.
2. **Diversification des Services** : Lancer de nouveaux services, y compris des solutions financières intégrées (crédit, assurance) et une plateforme logistique pour faciliter l'accès aux marchés locaux et internationaux.
3. **Impact Social et Environnemental** : Mesurer et communiquer l'impact positif de Fataplus sur les communautés agricoles, notamment en termes de revenus accrus pour les agriculteurs, de pratiques agricoles durables et de résilience face au changement climatique.
4. **Innovation Continue** : Maintenir un engagement envers l'innovation continue, en explorant constamment de nouvelles technologies et approches pour rester à la pointe du secteur de l'AgriTech.

Cohérence avec la Mission et la Vision :

Ces projections sont pleinement alignées avec la mission de Fataplus, qui est de fournir des outils et des services innovants pour aider les agriculteurs malgaches à améliorer leur productivité et leur durabilité. Notre vision à long terme est de révolutionner l'agriculture à Madagascar grâce à la technologie, en rendant l'agriculture plus efficace, plus rentable et plus respectueuse de l'environnement. En poursuivant ces objectifs de développement, nous restons fidèles à notre mission initiale tout en travaillant activement à réaliser notre vision à long terme pour l'agriculture à Madagascar et au-delà.

Développement par :	Marchés existants	Nouveaux marchés
Produits existants	<ul style="list-style-type: none">- Élargissement de la base d'utilisateurs pour inclure toutes les tailles d'exploitations.- Renforcement des partenariats stratégiques avec les institutions gouvernementales, les ONG et le secteur privé.- Amélioration continue des fonctionnalités existantes grâce à l'intégration de technologies avancées	<ul style="list-style-type: none">- Expansion géographique au-delà de Madagascar, ciblant initialement les pays de la région de l'Océan Indien, pour tester la viabilité de Fataplus dans différents contextes agricoles.

	comme l'IA pour des conseils personnalisés et des prévisions agricoles précises.	
Nouveaux produits	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de nouvelles fonctionnalités basées sur l'analyse prédictive et l'intelligence artificielle.- Lancement de services financiers intégrés (crédit, assurance).- Introduction d'une plateforme logistique pour améliorer l'accès aux marchés locaux et internationaux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exploration de nouveaux services qui peuvent être adaptés aux besoins spécifiques des marchés régionaux, en se basant sur les leçons apprises et le succès rencontré à Madagascar.- Innovation continue pour rester à la pointe de l'AgriTech, en développant des solutions adaptées aux défis agricoles globaux.

b. Evolution financière

BILANS						
Note : Les bilans sont calculés automatiquement à partir des informations que vous avez renseignées.						
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	
ACTIF						
ACTIFS IMMOBILISES						
Immobilisations (Brut)	40 300 000A r	40 300 000A r	40 300 000A r	40 300 000A r	40 300 000A r	
Amortissements	3 645 000Ar	7 290 000Ar	10 935 000A r	14 580 000A r	15 300 000A r	
Immobilisations (Net)	36 655 000A r	33 010 000A r	29 365 000A r	25 720 000A r	25 000 000A r	
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	36 655 000A r	33 010 000A r	29 365 000A r	25 720 000A r	25 000 000A r	
ACTIFS CIRCULANTS						
Stocks	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	
Créances clients	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	
Créances TVA	2 177 819Ar	3 432 051Ar	7 293 942Ar	10 076 628A r	17 617 178A r	
Trésorerie	-15 262 874 Ar	-15 430 496 Ar	46 404 272A r	78 893 359A r	204 541 892 Ar	

TOTAL ACTIFS	-13 085 055	-11 998 445	53 698 214A	88 969 988A	222 159 069
CIRCULANTS	Ar	Ar	r	r	Ar
TOTAL ACTIF	23 569 945A	21 011 555A	83 063 214A	114 689 988	247 159 069
	r	r	r	Ar	Ar
PASSIF					
CAPITAUX PROPRES					
Capital	27 210 000A	27 210 000A	27 210 000A	27 210 000A	27 210 000A
	r	r	r	r	r
Comptes courants	-5 000 000A	-5 000 000A	-5 000 000A	-5 000 000A	-5 000 000A
	r	r	r	r	r
Réserves et Résultats	-1 285 404A	-5 949 112A	34 258 662A	75 987 969A	173 932 342
	r	r	r	r	Ar
TOTAL CAPITAUX PROPRES	20 924 596A	16 260 888A	56 468 662A	98 197 969A	196 142 342
	r	r	r	r	Ar
DETTES					
Prêts et avances	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Dettes fournisseurs	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Dette TVA	2 645 349Ar	4 750 666Ar	9 475 704Ar	12 756 696A	22 909 194A
				r	r
Dette fiscale	0Ar	0Ar	17 118 848A	3 735 323Ar	28 107 533A
			r		r
TOTAL DETTES	2 645 349Ar	4 750 666Ar	26 594 552A	16 492 019A	51 016 727A
			r	r	r
TOTAL PASSIF	23 569 945A	21 011 555A	83 063 214A	114 689 988	247 159 069
	r	r	r	Ar	Ar

11) PLAND'EXPLOITATION

a. Les moyens humains :

Désignation	Effectif
Effectif total au démarrage	15
Dont cadres	5
Dont techniciens	6
Dont ouvriers	2

Détails de l'Effectif :

- Cadres : Incluent le directeur général (fondateur), le responsable marketing, le chef de projet technique, le responsable des opérations, et le responsable des partenariats et des relations institutionnelles.
- Techniciens : Composés de développeurs logiciels, d'analystes de données, et de spécialistes en support technique, ces professionnels sont au cœur du développement et du maintien de l'application Fataplus.
- Ouvriers : Bien que Fataplus soit une entreprise technologique, des ouvriers peuvent être nécessaires pour gérer les aspects logistiques, comme la préparation et l'envoi de matériel promotionnel ou l'organisation des espaces de travail.
- Femmes : Fataplus s'engage à promouvoir l'égalité des genres au sein de son équipe. Les femmes occupent divers rôles dans l'entreprise, des postes de direction aux fonctions techniques et opérationnelles.

Stratégie de Recrutement :

Fataplus privilégie une approche inclusive et diversifiée dans sa stratégie de recrutement, en mettant l'accent sur l'acquisition de talents locaux et la promotion de l'égalité des chances pour tous, indépendamment du genre. L'objectif est de bâtir une équipe solide et engagée, capable de répondre aux défis du secteur AgriTech à Madagascar.

Evolution de l'Effectif

Année	Année 01	Année 02	Année 03
Effectif Total	15	20	25

Evolution des Salaires (Salaires Bruts Annuels Moyens)

Note : Les augmentations salariales supposent une inflation annuelle de 5%.

Poste	Salaire s bruts annuel s	Année 1 Nombre de salariés												ETP
		août 202 4	sept 202 4	oct. 202 4	nov. 202 4	déc. 202 4	janv. 202 5	févr. 202 5	mar s 202 5	avr. 202 5	mai 202 5	juin 202 5	juil. 202 5	
Dirigeant (salarié)	10 000 000,00 Ar	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Responsable Marketing	10 000 000,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

	Ar													
	10 000 000,00													
Responsable terrain	Ar	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	7 200 000,00A													
Technico-commercial	r	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Note : L'option d'achat n'est pas considérée. L'augmentation annuelle du coût de location suppose également une inflation de 5%.

Explication :

- Evolution de l'Effectif : L'augmentation prévue de l'effectif reflète la croissance et l'expansion de Fataplus, avec un recrutement supplémentaire pour soutenir le développement des services et la gestion des opérations.
- Evolution des Salaires : Les estimations salariales tiennent compte de la structure de l'équipe de Fataplus et des normes de rémunération à Madagascar, ajustées pour refléter une augmentation annuelle due à l'inflation.
- Les Locaux : Les coûts de location reflètent les besoins en espace pour accueillir l'effectif croissant. Une augmentation annuelle est prévue pour tenir compte de l'évolution du marché immobilier.

PLANNING DE DECAISSEMENT FATAPLUS		Fenohery FANOMEZANIRINA									
RUBRIQUES	UNIT E	QTE	PRIX UNITAI RE	VALEU R TOTALE	PART PROM OTEUR	PART FINA NCE PAR LA BAN QUE	PART FINAN CE PAR LE PIC	MONT ANT ACOM PTE 1	MONT ANT ACOM PTE 2	TOTAL	
Date prévisionnelle de décaissement au niveau PIC								35 250 000	35 250 000		
1- Travaux – Matériels – Equipement											
Matériel informatique - LAPTOP	Pièce	1	11 300 000	11 300 000		0	11 300 000	11 300 000		11 300 000	

	Matériel informatique - Imprimante	pièce	1	400 00 0	400 00 0		0	400 00 0		400 00 0	400 00 0
	Installations et agencements	pièce	1	1 500 00 00	1 500 00 00	1 500 00 00		0			0
	Table de bureau	pièce	2	600 00 0	1 200 00 00	1 200 00 00		0			0
	Chaise de bureau	pièce	2	250 00 0	500 00 0	500 00 0		0			0
	Chaise visiteurs	pièce	4	100 00 0	400 00 0	400 00 0		0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
					0			0			0
	Sous total 1				15 300 000 000	3 600 00 00	0	11 700 000 000	11 300 000 000	400 00 0	11 700 000 000

Explication :

- **Coûts de Développement IT :** Incluent les ressources nécessaires pour le développement initial et continu de l'application Fataplus, y compris la programmation, les tests et le déploiement.
- **Abonnements aux Outils IT :** Représentent les coûts annuels pour les abonnements à des outils essentiels pour la conception, le développement et la gestion de projets (comme des plateformes de conception UI/UX, des systèmes de gestion de projets, etc.). Ces outils facilitent la collaboration et l'efficacité de l'équipe de développement.

b. Les brevets et les permis/licences

Pour une application AgriTech comme Fataplus, qui vise à transformer l'agriculture à Madagascar, plusieurs types de brevets, permis/licences, ou autorisations peuvent être nécessaires pour assurer une opération légale et efficace. Voici une liste des documents potentiels requis et l'état des démarches pour leur obtention :

Brevets

- **Objet :** Protection des innovations technologiques et des fonctionnalités uniques de Fataplus.
- **Démarches Entamées :** Nous évaluons actuellement les aspects de notre technologie et de nos services qui sont brevetables et prévoyons de consulter un spécialiste en propriété intellectuelle pour entamer le processus de dépôt de brevet.

Permis/Licences**1. Licence d'Exploitation Commerciale :**

- **Objet :** Autorisation d'opérer une entreprise commerciale à Madagascar.
- **Démarches Entamées :** Nous avons déjà entamé les démarches auprès des autorités locales et attendons la finalisation du processus.

2. Licence de Télécommunication :

- **Objet :** Permis nécessaire pour l'utilisation de certaines fréquences ou pour offrir des services de communication.
- **Démarches Entamées :** Non entamées. Nous utilisons des canaux de communication standards qui ne nécessitent pas de licences spécifiques pour l'instant.

Autorisations

1. Protection des Données :

- Objet : Autorisation relative à la collecte, au stockage et au traitement des données personnelles des utilisateurs.
- Démarches Entamées : Nous sommes en train de mettre en place une politique de confidentialité conforme aux normes internationales et locales de protection des données. Consultation avec des experts en protection des données prévue.

2. Autorisations Environnementales :

- Objet : Nécessaires si certaines activités de l'entreprise ont un impact environnemental.
- Démarches Entamées : Non applicables pour l'instant, car Fataplus est une application numérique sans impact direct sur l'environnement.

Blocages Potentiels

- Complexité Réglementaire : La navigation dans le paysage réglementaire à Madagascar peut être complexe, surtout en ce qui concerne la protection des données et les licences commerciales.
- Ressources Financières : Les coûts associés à l'obtention de certains brevets ou licences peuvent être substantiels.
- Expertise Locale : Trouver des partenaires locaux ou des conseillers avec l'expertise nécessaire pour naviguer dans les démarches administratives peut représenter un défi.

Notre équipe est engagée à assurer que toutes les démarches nécessaires pour l'obtention des brevets, permis/licences, et autorisations soient entreprises de manière proactive. Nous sommes conscients des défis et des blocages potentiels et travaillons à les surmonter en allouant les ressources nécessaires et en consultant des experts locaux et internationaux pour faciliter le processus. Notre objectif est de garantir que Fataplus opère non seulement en conformité avec les lois et réglementations locales mais aussi dans le respect des meilleures pratiques internationales.

c. Autres ressources clés

Pour assurer le succès et la pérennité de Fataplus, plusieurs ressources supplémentaires telles que les certifications et l'acquisition de nouvelles connaissances sont cruciales. Voici une liste des ressources nécessaires et l'état des démarches pour leur obtention :

Certifications

1. Certification ISO/IEC 27001 (Sécurité des Systèmes d'Information) :

- Objet : Garantir la sécurité et la protection des données des utilisateurs.
- Démarches Entamées : Oui. Nous avons commencé à évaluer nos processus internes et à mettre en place les procédures nécessaires pour la conformité. Un audit initial a été réalisé, et nous travaillons sur les recommandations.
- Niveau d'Avancement : Évaluation initiale complétée, en cours de mise en œuvre des recommandations.

2. Certification en Agriculture Durable :

- Objet : Valider nos engagements et pratiques en faveur d'une agriculture durable auprès des utilisateurs et partenaires.
- Démarches Entamées : Non. La recherche des certifications appropriées et des organismes de certification reconnus est prévue.
- Blocages : Identification des certifications les plus pertinentes pour notre activité et le marché malgache.

Nouvelles Connaissances

1. Formation en Intelligence Artificielle et Analyse de Données :

- Objet : Améliorer nos capacités d'analyse prédictive pour les prévisions agricoles et la personnalisation des conseils.
- Démarches Entamées : Oui. Une partie de notre équipe technique suit actuellement des formations en ligne et participe à des ateliers spécialisés.
- Niveau d'Avancement : Formation en cours avec une application pratique dans le développement de Fataplus.

2. Connaissances en Réglementations de Protection des Données :

- Objet : Assurer la conformité avec les lois sur la protection des données à Madagascar et au niveau international.

- Démarches Entamées : Oui. Consultation avec des experts en protection des données pour intégrer les meilleures pratiques dans notre application.
- Niveau d'Avancement : Conseils reçus et en cours d'intégration dans nos politiques de confidentialité et de sécurité des données.

Blocages Potentiels

- **Ressources Financières** : Les coûts associés à certaines certifications et formations peuvent être significatifs, nécessitant une allocation budgétaire et une planification financière adéquate.
- **Expertise Disponible** : Trouver des formateurs et des consultants qualifiés, en particulier dans des domaines spécialisés comme l'IA, peut représenter un défi.
- **Adaptation aux Normes Locales** : S'assurer que les certifications et connaissances acquises sont pertinentes et applicables au contexte agricole et réglementaire de Madagascar. Notre équipe est activement engagée dans l'acquisition des ressources nécessaires pour renforcer les capacités de Fataplus et assurer sa conformité avec les standards de qualité et de sécurité. Nous sommes conscients des défis et des blocages potentiels et mettons en place des stratégies pour les surmonter, en allouant les ressources nécessaires et en s'appuyant sur des experts pour guider nos démarches. Notre objectif est de faire de Fataplus une plateforme AgriTech de référence, reconnue pour son engagement envers la sécurité, la durabilité et l'innovation.

ÉLÉMENTS FINANCIERS :

d. Compte d'exploitation prévisionnel (CPC) :

COMPTES DE RESULTATS (HT)						
Note : Les comptes de résultats sont calculés automatiquement à partir des informations que vous avez renseignées.						
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	
Chiffre d'affaires (CA)	108 561 623 Ar	221 058 345 Ar	505 241 197 Ar	661 704 191 Ar	1 066 012 23 3Ar	
Achats et charges de production	64 675 010Ar	131 694 333 Ar	349 790 990 Ar	481 538 627 Ar	791 757 657 Ar	
Marge brute	43 886 614Ar	89 364 012Ar	155 450 207 Ar	180 165 564 Ar	274 254 576 Ar	
	40,4%	40,4%	30,8%	27,2%	25,7%	
Charges externes	61 112 000Ar	36 112 000Ar	36 112 000Ar	36 112 000Ar	36 112 000Ar	
Valeur ajoutée (VA)	-17 225 386Ar	53 252 012Ar	119 338 207 Ar	144 053 564 Ar	238 142 576 Ar	
	-15,9%	24,1%	23,6%	21,8%	22,3%	
Impôts et taxes	743 018Ar	1 590 120Ar	3 051 956Ar	3 785 707Ar	5 907 539Ar	
Subventions d'exploitation	70 500 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	
Charges de personnel	50 172 000Ar	52 680 600Ar	55 314 630Ar	74 039 380Ar	84 608 959Ar	
Excédent brut d'exploitation (EBE)	2 359 596Ar	-1 018 708Ar	60 971 622Ar	66 228 477Ar	147 626 077 Ar	
	2,2%	-0,5%	12,1%	10,0%	13,8%	
Dotations aux amortissements	3 645 000Ar	3 645 000Ar	3 645 000Ar	3 645 000Ar	720 000Ar	
Résultat d'exploitation (REx)	-1 285 404Ar	-4 663 708Ar	57 326 622Ar	62 583 477Ar	146 906 077 Ar	
	-1,2%	-2,1%	11,3%	9,5%	13,8%	

Charges financières	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	
					146 906 077	
Résultat courant	-1 285 404Ar	-4 663 708Ar	57 326 622Ar	62 583 477Ar	Ar	
	-1,2%	-2,1%	11,3%	9,5%	13,8%	
Reports déficitaires	0Ar	-1 285 404Ar	-5 949 112Ar	0Ar	0Ar	
Impôts sur les sociétés (IS)	0Ar	0Ar	17 118 848Ar	20 854 170Ar	48 961 704Ar	
Résultat Net (RN)	-1 285 404Ar	-4 663 708Ar	40 207 774Ar	41 729 307Ar	97 944 373Ar	
	-1,2%	-2,1%	8,0%	6,3%	9,2%	

e. **Plan de financement :**

PLAN DE FINANCEMENT

Note : Le plan de financement est calculé automatiquement à partir des informations que vous avez renseignées.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
EMPLOIS (a)					
Variation du BFR	-467 530Ar	-851 086Ar	-863 147Ar	-498 306Ar	-2 611 948Ar
Investissement	15 300 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Investissement par apport en nature	25 000 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Investissement par crédit bail	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Remboursement des prêts bancaires	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Remboursement des comptes courants	5 000 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Remboursement des avances remboursables	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
CAF négative (hors subvention)	68 140 404Ar	1 018 708Ar	0Ar	0Ar	0Ar
TOTAL EMPLOIS	112 972 874Ar	167 622Ar	-863 147Ar	-498 306Ar	-2 611 948Ar

RESSOURCES (b)					
Capital fondateurs	2 210 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Capital investisseurs	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Apport en nature	25 000 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Comptes courants	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
TOTAL (quasi) FONDS PROPRES	27 210 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Prêts bancaires CT	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Prêts bancaires MT/LT	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar

Crédit bail	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Avances et prêts remboursables	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
Subvention	70 500 000Ar	0Ar	0Ar	0Ar	0Ar
CAF positive (hors subvention)	0Ar	0Ar	43 852 774Ar	45 374 307Ar	98 664 373Ar
Dette IS	0Ar	0Ar	17 118 848Ar	-13 383 525Ar	24 372 211Ar
TOTAL RESSOURCES	97 710 000Ar	0Ar	60 971 622Ar	31 990 781Ar	123 036 584Ar

Excédent période (b) - (a)	-15 262 874Ar	-167 622Ar	61 834 768Ar	32 489 087Ar	125 648 532Ar
Excédent début période	0Ar	-15 262 874Ar	-15 430 496Ar	46 404 272Ar	78 893 359Ar
EXCEDENT	-15 262 874Ar	-15 430 496Ar	46 404 272Ar	78 893 359Ar	204 541 892Ar

- Révision du Calcul du BFR

Étant donné que le BFR est directement mentionné comme étant de 11,550,000 Ar. Le BFR représente le montant nécessaire pour couvrir les opérations courantes de l'entreprise en attendant les recettes des ventes, incluant les coûts opérationnels comme les achats et charges de production, les frais de personnel, et autres dépenses courantes jusqu'à ce que les revenus soient réalisés.

Le BFR de 11,550,000 Ar pour Fataplus est une estimation qui prend en compte les aspects suivants :

- Les délais moyens de paiement par les clients (DPC),
- Les délais de paiement accordés par les fournisseurs (DPF),
- La rotation des stocks (RS),
- Les frais généraux et opérationnels nécessaires pour maintenir les activités de l'entreprise.

Importance du BFR

Le BFR estimé à 11,550,000 Ar est essentiel pour assurer la liquidité et la continuité des opérations de Fataplus pendant les phases initiales et de croissance. Ce montant permettra à Fataplus de financer ses opérations courantes sans interruption, y compris la gestion des stocks, le paiement des salaires, et les autres dépenses opérationnelles, en attendant les revenus des abonnements et des services.

Plan de Financement pour Couvrir le BFR

Pour couvrir ce BFR de 11,550,000 Ar, Fataplus prévoit d'utiliser une combinaison de ressources financières, incluant :

- Apports en capital des fondateurs et associés,
- Investissements obtenus grâce à des partenaires financiers et des investisseurs, notamment le montant prévu de 73,000,000 Ar (équivalent à 15,000 Dollars USD) obtenu via la subvention du projet PIC3 ou d'autres sources de financement.

Cette estimation du BFR et le plan de financement associé sont alignés sur les objectifs de développement de Fataplus, assurant que l'entreprise dispose des ressources nécessaires pour opérer efficacement et poursuivre sa croissance sur le marché AgriTech à Madagascar.

12) IMPACTS DU PROJET

a. Emplois à créer

Pour Fataplus, un projet AgriTech visant à améliorer l'agriculture à Madagascar, voici une projection des emplois créés et une évaluation des impacts sociaux et environnementaux, ainsi que des mesures d'atténuation pour les impacts négatifs.

DIRECTS

Type d'emploi	2024	2025	2026	TOTAL
Développeurs	4	6	8	18
Marketing et Ventes	3	4	5	12
Support Client	2	3	4	9
Gestion de Projet	1	2	3	6
RH et Administration	1	1	2	4
Total Emplois Directs	11	16	22	49

INDIRECTS (*)

Type d'emploi	2024	2025	2026	TOTAL
Formateurs et Consultants	5	7	10	22
Techniciens de Maintenance	3	4	6	13
Total Emplois Indirects	8	11	16	35

(*) Ces emplois sont générés par l'activité économique induite par le projet, comme la demande pour la formation, la maintenance des systèmes informatiques, etc.

(*) Emplois créés grâce la mise en œuvre du projet et qui ne sont pas pris en charge par le porteur de projet

b. Social et environnemental

Social

Types	Impacts positifs	Impacts négatifs	Mesures d'atténuation
Emploi et Formation	Création d'emplois directs et indirects. Amélioration des compétences grâce aux formations.	Stress lié au changement et à l'adoption de nouvelles technologies.	Offrir un accompagnement et un soutien psychologique. Organiser des formations continues pour faciliter l'adaptation.
Inclusion	Promotion de l'inclusion des femmes et des jeunes dans le secteur AgriTech.	Risque de marginalisation des agriculteurs moins technophiles.	Programmes spécifiques d'accompagnement et de formation pour les groupes vulnérables.

Environnemental

Types	Impacts positifs	Impacts négatifs	Mesures d'atténuation
Durabilité	Promotion des pratiques agricoles durables et réduction de l'empreinte carbone grâce à l'optimisation des ressources.	Consommation énergétique des infrastructures IT.	Utiliser des énergies renouvelables pour les serveurs et les bureaux. Optimiser l'efficacité énergétique des systèmes.

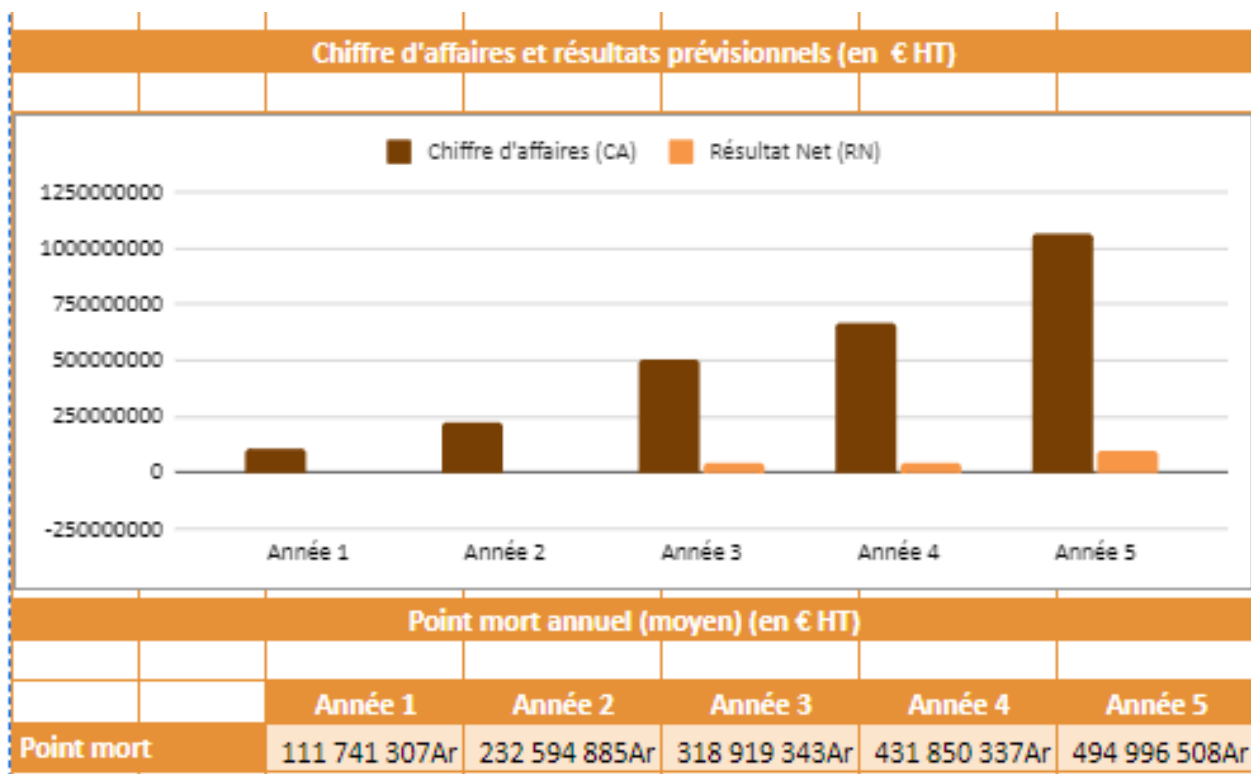
13) OBSTACLES ET RISQUES DU PROJET

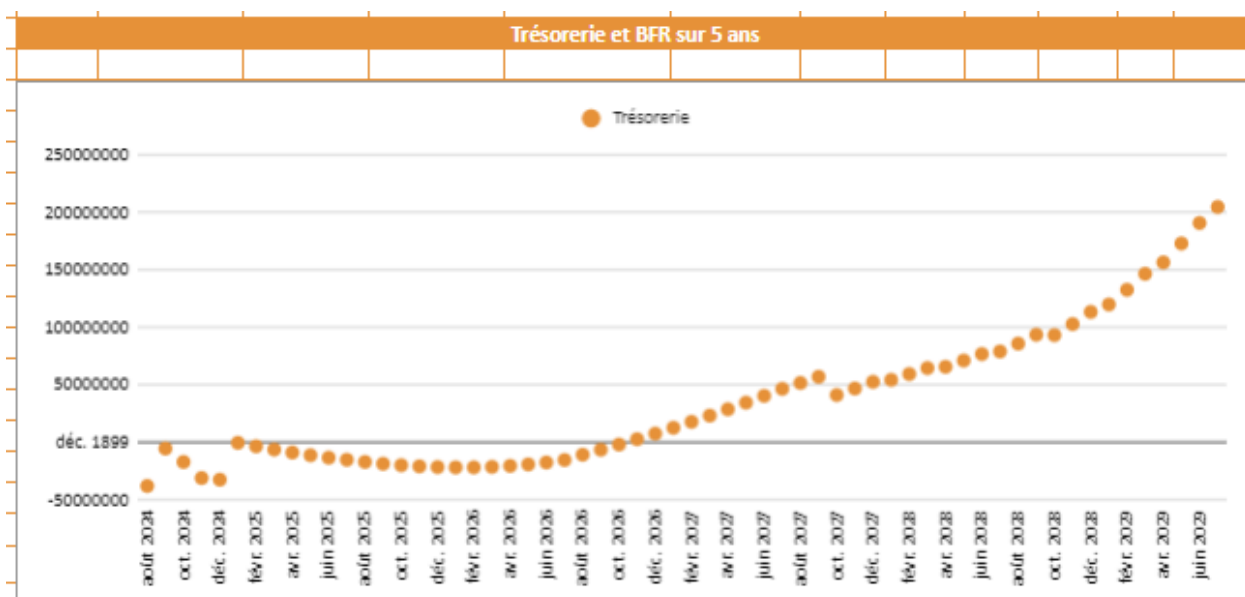
Obstacles / risques	Niveau de difficulté	Solutions proposées
Difficultés d'adoption de la technologie par les agriculteurs	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> - Proposer des formations et des ateliers pratiques sur l'utilisation de l'application. - Offrir une assistance technique sur le terrain. - Simplifier l'interface utilisateur pour la rendre plus intuitive.
Problèmes de connectivité dans les zones rurales	Difficile	<ul style="list-style-type: none"> - Développer une version offline de l'app qui se synchronise une fois connectée. - Collaborer avec les opérateurs de télécommunications pour améliorer la couverture réseau. - Utiliser des technologies adaptées comme les SMS.
Manque de financement pour le développement et le déploiement	Difficile	<ul style="list-style-type: none"> - Chercher des financements auprès de bailleurs de fonds internationaux. - Proposer un modèle de revenus basé sur des abonnements ou des services premium. - Solliciter des subventions gouvernementales.
Résistance au changement parmi les agriculteurs	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser des campagnes de sensibilisation sur les avantages de l'application. - Partager des témoignages et des études de cas réussis. - Impliquer les leaders communautaires dans le processus d'adoption.
Manque de précision des données météorologiques	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> - Intégrer plusieurs sources de données météorologiques pour améliorer la précision. - Établir des partenariats avec des institutions météorologiques pour l'accès à des données fiables. - Utiliser l'IA pour affiner les prévisions.
Risques liés à la sécurité des données	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place des protocoles de sécurité robustes pour protéger les données utilisateurs. - Effectuer des audits de sécurité réguliers. - Sensibiliser les utilisateurs sur les bonnes pratiques de sécurité.

14) PARTAGEZ LES DÉTAILS TECHNIQUES DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE

Voici une présentation détaillée des aspects techniques du produit et des services proposés, en phase avec votre demande pour une évaluation précise de leur potentiel innovant.

Produits en Phase de Développement :





Stratégie Croissance

Méthodologies : Notre stratégie d'acquisition se base sur la descente sur terrain et ci-après les chiffres qu'on a réalisé en 3 mois de Go-To-Market

+300

Entreprises
prospects

+540

ONG et
Associations des
agriculteurs

+500

Produits sur le
marchées

+2.6k

Agriculteurs
vendeurs, Essaie
Go-to-Market

+300

Contenus de formations
disponibles

T Nom de l'entreprise / Anaran'ny ori...	T Dar	T name	T description	T price	T Noms	T RÃ©gion
ACACIA sarl	Textile12	Mangamila	<p>Riz rouge </p>	3200	3 Rakotoarimanana Mandres...	ANALAMANGA
ADIRESIKO Mass & Proximity Media	Service13	Banane	No description available	2500	4 Randrianarimalala Christien	ANALAMANGA
AFMA	Agri-b14	Courgette	No description available	2500	5 Rakotoarisoa Raymond	ANALAMANGA
AG BINOME SARL	Agri-b15	Poire	No description available	3500	6 Rakotondrasoa T. Rado	ANALAMANGA
AGRICULTURE BUSINESS ET SERVICE	Agri-b16	Pêche	No description available	3500	7 Randrovelo Soavina	ANALAMANGA
AGROFAS	Agri-b17	Avocat	No description available	2200	8 Rasoarimanga Jeannine	ANALAMANGA
AKKOIMPEV AGRICULTURE	Agri-b18	Varv Zanatanv	No description available	3200	9 Randriantehena Eke	ANALAMANGA

Feuille de Route Produit et Appel à l'Action.

Timeline	Étape	Statut	Détails
Q1 2024	Développement de la plateforme Fiofanana	Déjà Fait	Lancement de la plateforme d'apprentissage avec des cours initiaux sur l'agriculture.
Q1 2024	Mise en ligne de la Marketplace	Déjà Fait	Création et lancement de la marketplace pour connecter les agriculteurs et les acheteurs.
Q1 2024	Lancement de la Communauté	Déjà Fait	Ouverture d'un forum en ligne pour permettre le partage et l'échange entre les utilisateurs.
Q1 2024	Publication du Blog d'Information	Déjà Fait	Mise en place d'un blog pour fournir des actualités et des conseils agricoles.
Q1 2024	Campagnes de Sensibilisation	En Cours	Organisation de campagnes pour promouvoir Fataplus et ses avantages auprès des agriculteurs.
Q2 2024	Partenariats Stratégiques	En Cours	Établissement de partenariats avec des institutions agricoles et des ONG.
Q2 2024	Intégration des Paiements	50%	Implémentation de solutions de paiement sécurisées pour la marketplace.
Q3 2024	Optimisation Mobile	À Faire	Amélioration de l'expérience utilisateur sur les appareils mobiles.
Q3 2024	Expansion des Cours Fiofanana	À Faire	Ajout de nouveaux cours avancés et de certifications spécialisées.
Q1 2025	Fonctionnalités Communautaires Avancées	À Faire	Développement de fonctionnalités interactives supplémentaires pour la plateforme communautaire.
Q2 2025	Analytique et Rapports Utilisateurs	À Faire	Création d'outils d'analyse pour collecter des insights utilisateur et ajuster les services.
Q3 2025	Extension Géographique	À Faire	Expansion de Fataplus à de nouvelles régions à Madagascar avec des services localisés.

Spécifications Techniques Requises :

- **Fonctionnalités Prévues** : Fataplus est conçu pour offrir une solution complète de gestion agricole aux agriculteurs malgaches, incluant la gestion des stocks, des campagnes agricoles, l'accès aux informations météorologiques, aux données de marché pour les cultures principales telles que le riz et le maïs, et un système d'éducation pour améliorer les pratiques agricoles.

- **Technologies Utilisées** : Le développement de Fataplus s'appuie sur des plateformes no-code telles que Bubble ou Adalo pour accélérer le processus de création et de test du MVP. Ces outils permettent une grande flexibilité dans l'ajout de fonctionnalités et une adaptation rapide aux besoins des utilisateurs.

- **Besoins Spécifiques en Matière de Développement** : Connexion à des API externes pour les données météorologiques et de marché, intégration d'un système de géolocalisation pour la gestion des parcelles, et la mise en place d'un système d'authentification sécurisé pour les utilisateurs.

Plans et Schémas :

- Des schémas d'architecture technique et des wireframes du produit sont disponibles sur notre espace communautaire Figma à l'adresse suivante : [fataplus-app-design-2024](#). Ces documents illustrent la structure et le fonctionnement prévu de l'application.

Pour les MVP ou Produits Déjà Développés :

- Accès au MVP ou au Produit : Le site vitrine pour la stratégie marketing est déjà en ligne à fata.plus. Le prototype interactif du MVP est accessible via Figma pour une démonstration des fonctionnalités et de l'interface utilisateur.

- **Documentation Technique** : La documentation technique décrivant l'architecture, les fonctionnalités implémentées, et les technologies utilisées sera mise à disposition sur notre dépôt GitHub une fois le développement plus avancé.

- **GitHub ou Autres Référentiels** : Le code source du projet sera hébergé sur GitHub à l'adresse suivante : [Fataplus GitHub Repository](#). Ce référentiel contiendra le code, les scripts, et la documentation nécessaire pour comprendre, déployer, et contribuer au projet.

Pour les Services :

- **Description Détaillée du Service** : Fataplus propose une suite de services SAAS conçus spécifiquement pour les besoins des agriculteurs malgaches. En plus de la gestion agricole, Fataplus intègre des services éducatifs pour promouvoir les meilleures pratiques agricoles, un accès facilité aux informations critiques pour la réussite des cultures, et une plateforme pour faciliter les échanges entre agriculteurs et autres acteurs du secteur agricole.

- **Schéma de Fonctionnement** : Un schéma détaillé du fonctionnement technique du service, incluant l'interaction entre les différents modules de l'application, la collecte et l'utilisation des données, ainsi que l'architecture cloud, sera développé et disponible dans la documentation technique sur GitHub.

Ces détails techniques mettent en évidence l'approche innovante et adaptée de Fataplus pour répondre aux défis spécifiques de l'agriculture malgache, en utilisant des technologies modernes et accessibles pour maximiser l'impact et la portée du projet.