**Persona 1 : Marie, Éleveuse domestique urbaine**

* **Profil** :  
  Âge : 34 ans  
  Lieu de résidence : Ouagadougou (quartier urbain)  
  Activité : Femme au foyer, petits revenus d’activités diverses
* **Élevage** :  
  Marie possède trois poules et un coq dans son jardin. Elle élève ces animaux pour fournir des œufs frais à sa famille et vend parfois quelques œufs dans le quartier pour compléter les revenus du ménage.
* **Besoins et motivations** :
  + Obtenir des conseils sur les soins des poules pour les garder en bonne santé.
  + Accéder à un marché local pour vendre ses surplus d’œufs plus facilement.
  + Trouver un vétérinaire pour des consultations ponctuelles en cas de maladie des animaux.
  + S’assurer que les animaux sont en bonne santé pour préserver la qualité des produits consommés par sa famille.
* **Challenges** :
  + Faible connaissance des pratiques d’élevage.
  + Accès limité aux soins vétérinaires en ville pour les petits élevages domestiques.
  + Difficulté à vendre les surplus de manière rentable.

**Citation** : « J’aimerais que mes poules soient en bonne santé et pouvoir vendre mes œufs facilement pour gagner un peu d’argent supplémentaire. »

**Persona 2 : Issa, Petit agriculteur rural**

* **Profil** :  
  Âge : 40 ans  
  Lieu de résidence : Koudougou (zone rurale)  
  Activité : Agriculteur et éleveur à petite échelle
* **Élevage** :  
  Issa possède une dizaine de chèvres, quelques poules, et un petit troupeau de moutons. Il pratique un élevage à petite échelle pour subvenir aux besoins de sa famille et génère des revenus en vendant des animaux lors des périodes de récolte.
* **Besoins et motivations** :
  + Accéder à des conseils et formations pour améliorer la gestion de son élevage.
  + Avoir un suivi vétérinaire pour ses animaux afin de réduire la mortalité, surtout en période de sécheresse.
  + Trouver des débouchés plus rentables pour vendre ses animaux et ses produits d’élevage.
  + Optimiser l’alimentation des animaux pour accroître leur productivité.
* **Challenges** :
  + Coût élevé et rareté des vétérinaires en zone rurale.
  + Difficulté à trouver des acheteurs locaux pour ses produits.
  + Manque d’accès à des informations fiables pour maintenir la santé des animaux.

**Citation** : « Si mes animaux restaient en bonne santé et que je pouvais vendre ma production plus facilement, cela changerait beaucoup de choses pour ma famille. »

**Persona 3 : Adama, Propriétaire d’une ferme de taille moyenne**

* **Profil** :  
  Âge : 45 ans  
  Lieu de résidence : Bobo-Dioulasso (zone périurbaine)  
  Activité : Éleveur à taille moyenne, production pour vente
* **Élevage** :  
  Adama possède une ferme de taille moyenne avec une cinquantaine de poules, des dindes et une vingtaine de chèvres. Il produit principalement des œufs et de la viande pour les vendre dans les marchés locaux.
* **Besoins et motivations** :
  + Suivi vétérinaire régulier pour éviter les épidémies et garantir la qualité des produits.
  + Accès à des conseils pour optimiser les pratiques d’élevage et réduire les coûts de production.
  + Un accès direct au marché urbain pour vendre ses produits sans passer par des intermédiaires.
  + Besoin de diversifier sa clientèle pour augmenter ses ventes.
* **Challenges** :
  + Manque d’outils pour suivre efficacement la santé de ses animaux et anticiper les problèmes.
  + Dépendance aux marchés locaux qui limitent son chiffre d’affaires.
  + Difficulté à accéder à des solutions de vente directe aux consommateurs.

**Citation** : « J’ai besoin de solutions pour garantir la qualité de mes produits et accéder à un marché plus vaste. Avec de meilleurs outils, je pourrais développer ma ferme et répondre aux besoins des clients. »

**Persona 4 : Moussa, Grand exploitant agricole**

* **Profil** :  
  Âge : 52 ans  
  Lieu de résidence : Région de Kaya (zone rurale éloignée)  
  Activité : Éleveur à grande échelle, vente régionale et nationale
* **Élevage** :  
  Moussa est propriétaire d’une grande exploitation agricole comprenant plus de 200 têtes de bétail (bovins et ovins), ainsi qu’un cheptel de volaille de plusieurs centaines d’unités. Il vend ses produits dans plusieurs villes du Burkina Faso.
* **Besoins et motivations** :
  + Système de surveillance de la santé animale pour prévenir les pertes (intérêt pour l’IoT).
  + Accès à des vétérinaires spécialisés pour la gestion de troupeaux importants.
  + Système de gestion et de traçabilité pour assurer une production de qualité et répondre aux normes de ses acheteurs.
  + Accès à des marchés à grande échelle pour écouler la production de manière stable et rentable.
* **Challenges** :
  + Coût élevé des soins vétérinaires pour un troupeau de cette taille.
  + Gestion complexe de la santé et de la productivité du cheptel.
  + Dépendance aux cycles de vente saisonniers et aux fluctuations des prix du marché.

**Citation** : « Avec des outils modernes pour surveiller mon troupeau et des accès directs à de grands acheteurs, je pourrais stabiliser mes ventes et réduire mes coûts de production. »

### **1. Définir le problème central avec une formulation orientée vers l’utilisateur**

En design thinking, on utilise souvent des questions de type **"Comment pourrions-nous..."** (HMW pour *How Might We*) pour encourager la recherche de solutions créatives. Chaque formulation de problème ci-dessous vise à traiter les principaux défis identifiés pour les différents segments d'éleveurs, en intégrant des objectifs spécifiques de FarmsConnect.

**Formulations de problème principales pour FarmsConnect :**

1. **"Comment pourrions-nous permettre aux éleveurs, qu'ils soient urbains ou ruraux, de garantir la santé de leurs animaux grâce à un accès simple et abordable à des services vétérinaires et des conseils de qualité ?"**

*Objectif* : Assurer la santé et la sécurité sanitaire des animaux pour tous les éleveurs, en facilitant l'accès aux services vétérinaires et à l’information de manière abordable et accessible, que l’éleveur soit en ville ou en campagne.

1. **"Comment pourrions-nous offrir une solution simple et efficace pour que chaque éleveur puisse vendre ses produits directement aux consommateurs sans passer par des intermédiaires ?"**

*Objectif* : Fournir une plateforme où tous les éleveurs, des petits producteurs aux grands exploitants, peuvent vendre directement leurs produits de manière rentable, élargissant ainsi leur accès aux marchés et augmentant leurs profits.

1. **"Comment pourrions-nous aider les éleveurs, de toutes tailles, à surveiller la santé de leurs animaux en temps réel pour prévenir les pertes et optimiser leur production ?"**

*Objectif* : Intégrer des technologies comme l'IoT pour offrir un suivi de la santé animale à la fois pratique et abordable, afin de réduire les pertes et d’accroître l’efficacité des élevages.

1. **"Comment pourrions-nous proposer des formations et des ressources adaptées pour que les éleveurs, qu’ils possèdent trois poules ou un grand troupeau, puissent améliorer leurs pratiques d’élevage de manière durable ?"**

*Objectif* : Fournir une formation accessible pour tous les éleveurs, urbains comme ruraux, sur des pratiques d’élevage modernes et durables, en renforçant leurs compétences et leur capacité à gérer leur élevage de manière efficace et respectueuse de l’environnement.