AFRIMAIL PRO

Plan d'Affaires Complet et Projections Financières en FCFA

"Connectez l'Afrique, Un Email à la Fois - AfriMail Pro: Votre Partenaire Marketing Digital"

© RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Vision

Devenir la plateforme de référence pour l'email marketing en Afrique francophone d'ici 2027, en servant plus de 50 000 PME et générant un chiffre d'affaires de 2,5 milliards FCFA.

Mission

Démocratiser l'email marketing pour les PME africaines en proposant une solution accessible, performante et adaptée aux spécificités locales.

Proposition de Valeur Unique

- **Prix 70% inférieurs** aux solutions internationales
- Support multilingue (Français, Anglais, langues locales)
- Intégration Mobile Money (Orange Money, MTN Money, Airtel Money)
- Serveurs locaux pour une meilleure performance
- Formation incluse et support local

Financement Recherché

350 millions FCFA sur 24 mois pour le développement, la commercialisation et l'expansion régionale.

ANALYSE DU MARCHÉ AFRICAIN

1. Taille du Marché Addressable

Marché Total Addressable (TAM)

Population Internet Afrique: 500+ millions d'utilisateurs

PME en Afrique francophone : 15 millions

PME utilisant l'email marketing : 5% actuellement

• Potentiel de croissance : 25% par an

Marché Addressable Serviceable (SAM)

• PME ciblées (5-200 employés): 2,5 millions

• Budget marketing digital moyen: 240 000 FCFA/an

Marché SAM total: 600 milliards FCFA

Marché Accessible (SOM)

• Pénétration visée à 5 ans : 2% du SAM

• Revenus potentiels: 12 milliards FCFA

• Notre objectif Year 5 : 2,5 milliards FCFA (20% du SOM)

2. Segmentation Géographique Prioritaire

Phase 1 (Années 1-2): Afrique Centrale

Pays	PME Cibles	Revenus Potentiels (FCFA)	Pénétration Internet
Cameroun	250 000	1,2 milliards	65%
Gabon	45 000	450 millions	72%
Tchad	80 000	300 millions	18%
RCA	35 000	150 millions	14%
Total Phase 1	410 000	2,1 milliards	42% moyenne

Phase 2 (Années 3-4) : Afrique de l'Ouest

Pays	PME Cibles	Revenus Potentiels (FCFA)	Pénétration Internet
Sénégal	180 000	1,8 milliards	58%
Côte d'Ivoire	220 000	2,2 milliards	47%
Mali	120 000	600 millions	35%
Burkina Faso	95 000	380 millions	22%
Total Phase 2	615 000	5 milliards	40% moyenne

Phase 3 (Année 5): Expansion

• Madagascar, Bénin, Togo, Guinée

• 1,2 million PME supplémentaires

• Potentiel: 4,8 milliards FCFA

MODÈLE ÉCONOMIQUE ET TARIFICATION

1. Plans Tarifaires Optimisés

Plan STARTER (PME 1-10 employés)

• **Prix**: 15 000 FCFA/mois

• Contacts: Jusqu'à 2 500

• **Emails/mois**: 25 000

• **Support** : Email + Chat

• Fonctionnalités : Templates de base, Analytics simples

• Marché cible : 70% des PME africaines

Plan PROFESSIONAL (PME 10-50 employés)

• **Prix**: 45 000 FCFA/mois

• Contacts : Jusqu'à 15 000

• Emails/mois: 150 000

• **Support** : Téléphone + Formation

• Fonctionnalités : Automatisation, Segmentation avancée, API

• Marché cible : 25% des PME africaines

Plan ENTERPRISE (Entreprises 50+ employés)

• **Prix**: 120 000 FCFA/mois

• Contacts : Illimités

• Emails/mois: 500 000+

• **Support** : Dédié + Consultant

• Fonctionnalités : Multi-domaines, White-label, Intégrations

• Marché cible : 5% des PME africaines

2. Sources de Revenus Complémentaires

Services Premium (20% du CA total)

• Formation personnalisée : 150 000 FCFA/session

• Consulting marketing: 300 000 FCFA/jour

• Design de templates : 75 000 FCFA/template

• Intégrations sur mesure : 500 000 - 2 000 000 FCFA

Marketplace (10% du CA total)

• Templates premium: 5 000 - 25 000 FCFA

• Plugins et extensions : 10 000 - 50 000 FCFA

• Commission sur ventes : 30% de commission

API et White-label (15% du CA total)

• Licence API: 50 000 FCFA/mois

• White-label: 200 000 FCFA/mois minimum

• Intégrations tierces : Volume-based pricing

/

PROJECTIONS FINANCIÈRES DÉTAILLÉES (FCFA)

Année 1 : Phase de Lancement

Trimestre	Utilisateurs	Revenus Abonnements	Services	Total	Coûts	Bénéfice Net
Q1	150	4 500 000	500 000	5 000 000	15 000 000	-10 000 000
Q2	450	18 000 000	2 000 000	20 000 000	18 000 000	2 000 000
Q3	850	42 000 000	4 500 000	46 500 000	22 000 000	24 500 000
Q4	1 200	72 000 000	8 000 000	80 000 000	25 000 000	55 000 000
Total An 1	1 200	136 500 000	15 000 000	151 500 000	80 000 000	71 500 000

Année 2 : Croissance Accélérée

Trimestre	Utilisateurs	Revenus	Services	Total	Coûts	Bénéfice
		Abonnements				Net
Q1	1 800	108 000 000	15 000 000	123 000 000	35 000 000	88 000 000
Q2	2 700	162 000 000	25 000 000	187 000 000	45 000 000	142 000 000
Q3	4 200	252 000 000	40 000 000	292 000 000	65 000 000	227 000 000
Q4	6 000	360 000 000	60 000 000	420 000 000	85 000 000	335 000 000
Total An	6.000	992 000 000	140 000	1 022 000	230 000	702 000 000
2	6 000	882 000 000	000	000	000	792 000 000

Années 3-5 : Expansion Régionale

Année	Utilisateurs	CA Total	Coûts	Bénéfice Net	Marge
An 3	12 000	1 800 000 000	540 000 000	1 260 000 000	70%
An 4	22 000	3 300 000 000	990 000 000	2 310 000 000	70%
An 5	35 000	5 250 000 000	1 575 000 000	3 675 000 000	70%

Récapitulatif 5 ans

• Chiffre d'affaires cumulé : 11,5 milliards FCFA

Bénéfices cumulés : 8,1 milliards FCFA

• ROI pour investisseurs : 2 314%

Valorisation estimée An 5 : 15 milliards FCFA

© STRATÉGIE D'ACQUISITION CLIENTS

1. Marketing Digital (40% budget marketing)

SEO et Content Marketing

• Blog AfriMail Academy : Guides marketing, cas d'études

Webinaires gratuits: Formation email marketing

• E-books: "Guide Marketing Digital PME Africaines"

Partenariats influenceurs: Business coaches locaux

Publicité Payante

• Google Ads : Mots-clés "email marketing Cameroun"

Facebook/Instagram : Ciblage PME par secteur

• **LinkedIn**: B2B dirigeants d'entreprises

• YouTube : Tutoriels et témoignages clients

2. Partenariats Stratégiques (30% budget marketing)

Incubateurs et Accélérateurs

• CCEI Cameroun : 500+ PME accompagnées

• CTIC Dakar : Réseau entrepreneurs

• Make-IT in Africa : Programme GIZ

• Tony Elumelu Foundation : 15 000+ entrepreneurs

Fournisseurs de Services

• Agences web locales : Commission sur recommandations

• Consultants marketing : Programme partenaire

• Chambres de commerce : Sponsoring événements

• Banques PME: Inclusion dans packages digitaux

3. Vente Directe (20% budget marketing)

Équipe Commerciale Terrain

• Cameroun : 3 commerciaux (Yaoundé, Douala, Bafoussam)

• **Gabon**: 1 commercial (Libreville)

• Expansion: +2 commerciaux par nouveau pays

Événements et Salons

• PROMOTE Cameroun: Salon international PME

SARA Abidjan : Salon agriculture Côte d'Ivoire

Journées PME : Événements locaux

• Meetups entrepreneurs : Présence régulière

4. Programme de Référencement (10% budget marketing)

Incentives Clients

- 1 mois gratuit par référent qui s'abonne
- Commission 20% premier mois nouveau client
- Programme ambassadeurs : Clients VIP
- Concours : Meilleure campagne du mois

STRATÉGIE MVP ET LANCEMENT

Phase MVP (3 mois - Budget 25 millions FCFA)

1. Fonctionnalités MVP Essentielles

- Authentification simple (Email/Password)
- Import contacts CSV (5 000 contacts max)
- **5 templates responsive** (Newsletter, Promo, Event)
- Éditeur basique (Texte, images, boutons)
- **Envoi immédiat** (via Yagmail Gmail SMTP)
- Statistiques simples (Envoyés, Ouverts, Clics)
- 1 plan tarifaire: 10 000 FCFA/mois

2. Hébergement Gratuit MVP

Platform: Render.com (Gratuit 750h/mois)

• **Frontend** : Django templates + Tailwind CSS

• Backend : Django + PostgreSQL

• Files: Cloudinary (images) - Plan gratuit 25GB

• **Email**: Gmail SMTP (gratuit 500 emails/jour)

• **Database**: PostgreSQL gratuit Render (512MB)

• **Monitoring**: Sentry (gratuit 5K erreurs/mois)

3. Coûts MVP Réels

Poste	Coût Mensuel	3 Mois	Description
Développement	5 000 000	15 000 000	1 dev fullstack
Design	1 000 000	3 000 000	UI/UX designer
Domaine/SSL	15 000	45 000	afrimailpro.com
Marketing initial	1 500 000	4 500 000	Landing page, ads
Legal/Admin	500 000	1 500 000	Création société
Divers	150 000	450 000	Outils, licences
Total MVP	8 165 000	24 495 000	~25 millions

4. Plan de Test MVP (100 PME pilotes)

• Recrutement: 5 PME/semaine pendant 20 semaines

• Onboarding gratuit: 3 mois d'utilisation

• Feedback : Interviews hebdomadaires

• Itérations : Améliorations bi-mensuelles

• Conversion : Objectif 60% vers plans payants

Migration vers Infrastructure Payante

Seuil de Migration : 500 utilisateurs actifs

• Serveur VPS : DigitalOcean (200 000 FCFA/mois)

• **SendGrid** : API emails professionnelle

• CDN: Cloudflare Pro

• **Database** : PostgreSQL managée

• **Monitoring** : Solutions premium

🦞 STRATÉGIE DE LEVÉE DE FONDS

1. Profil Investisseurs Cibles

Investisseurs Locaux (40% du financement)

Fonds d'Investissement Africains

• Africinvest: 1,5 milliards € sous gestion

• Development Partners International: Focus tech africaine

• **TLcom Capital** : 71 millions € fonds Tide II

• Partech Africa : 125 millions \$ fonds dédié Afrique

Business Angels Locaux

Cameroon Angels Network: Réseau 50+ investisseurs

• **Rebecca Enonchong**: Tech entrepreneur camerounaise

• Alain Nteff: Fondateur Gifted Mom

• Mo Dewji : Entrepreneur tanzanien

Investisseurs Internationaux (35% du financement)

Fonds Impact

Blue Haven Initiative: Impact investing 200 millions \$

• Omidyar Network: Tech for good

• Acumen Capital Partners: Afrique subsaharienne

• Goodwell Investments: Financial inclusion

Corporate VC

• Orange Digital Ventures: Focus Afrique

• MTN Group Ventures : Ecosystem mobile

• Microsoft for Startups : Program africain

• Google for Startups: Black Founders Fund

Institutions Financières (25% du financement)

DFI (Development Finance Institutions)

• **Proparco**: Filiale AFD, tech Afrique

• **IFC**: International Finance Corporation

• African Development Bank : Fonds technologies

BPIFRANCE: Volet international

2. Stratégie de Levée par Phases

Pré-Seed (35 millions FCFA) - MVP et Traction

Objectifs

- Développement MVP complet
- 500 utilisateurs pilotes
- Product-market fit initial
- Équipe fondatrice

Sources

- Bootstrap personnel: 10 millions
- Friends & Family: 10 millions
- Business Angels: 15 millions

Seed (100 millions FCFA) - Go-to-Market

Objectifs

- 2 000 clients payants
- 100 millions FCFA ARR
- Équipe 15 personnes
- Présence 3 pays

Sources

- Fonds seed africains: 60 millions
- Business angels: 25 millions
- Grants/subventions: 15 millions

Series A (215 millions FCFA) - Scale Régional

Objectifs

- 10 000 clients
- 500 millions FCFA ARR
- Équipe 50 personnes
- 8 pays couverts

Sources

• Fonds VC tier 1 : 150 millions

Strategic investors: 65 millions

3. Pitch Deck et Documents Investisseurs

Pitch Deck Structure (15 slides)

1. **Problem**: Email marketing inaccessible PME africaines

2. **Solution** : Plateforme locale adaptée et abordable

3. Market: 2,5 millions PME, 600 milliards FCFA

4. **Product**: Demo interface et fonctionnalités

5. **Business Model** : SaaS récurrent, 3 plans

6. Traction: Métriques MVP et pipeline

7. Competition: Avantages vs Mailchimp, Sendinblue

8. **Team**: Équipe fondatrice et advisors

9. Financial Model: 5 ans projections

10. **Go-to-Market** : Stratégie acquisition

11. **Technology**: Architecture scalable

12. Partnerships: Partenaires stratégiques

13. **Roadmap**: Milestones 18 mois

14. **Fundraising**: Utilisation des fonds

15. Vision: Leader email marketing Afrique

Due Diligence Package

Legal : Statuts société, IP, contrats

• Financial : Modèle financier, comptabilité

• **Product**: Architecture technique, roadmap

• Commercial : Pipeline, références clients

• **Team**: CVs équipe, advisory board

• Market : Études marché, positionnement

PLAN D'EXÉCUTION OPÉRATIONNELLE

1. Structure d'Équipe par Phase

Phase MVP (3 personnes)

• **CEO/Product** : Momo Godi Yvan

• CTO/Dev : Développeur senior Django

• **Designer**: UI/UX freelance

Phase Seed (8 personnes)

• Direction : CEO, CTO

• **Développement** : 2 développeurs fullstack

• Commercial : VP Sales + 1 commercial

• Marketing : Growth marketer

• **Support** : Customer success manager

Phase Series A (25 personnes)

• C-Level: CEO, CTO, VP Sales, VP Marketing

• **Développement**: 8 développeurs (4 backend, 3 frontend, 1 mobile)

• **Commercial** : 6 commerciaux (2 par région)

• Marketing: 4 marketeurs (content, digital, events, partnerships)

• **Support**: 4 CS managers + 2 tech support

• Opérations : CFO, HR, Legal, Data analyst

2. Roadmap Produit Détaillée

Trimestre 1-2: MVP Foundation

- Authentification et gestion utilisateurs
- CRUD contacts avec import CSV
- Templates basiques responsive
- Éditeur drag & drop simplifié
- Envoi emails via SMTP
- Analytics de base

Trimestre 3-4: Core Features

- Segmentation avancée
- Automatisation workflows
- A/B testing campagnes
- Intégrations SMTP multiples
- API REST documentée
- Mobile responsiveness

Trimestre 5-6: Enterprise Features

- Multi-domaines configuration
- White-label solution
- Advanced analytics & reporting
- CRM integrations
- Mobile app (Progressive Web App)
- Al-powered recommendations

Trimestre 7-8: Scale & Innovation

- Machine learning segmentation
- Predictive analytics
- Advanced automation triggers
- Multi-language support
- Regional compliance features
- Marketplace templates

3. Go-to-Market Execution

Mois 1-3: Product-Market Fit

- 100 PME pilotes recrutées
- Feedback loops intensifs
- Product iterations rapides
- Premières success stories

Mois 4-6: Initial Traction

- 500 utilisateurs actifs
- 100 clients payants
- Channel partnerships
- Content marketing lancé

Mois 7-12: Growth Acceleration

- 2 000 clients payants
- 3 pays actifs
- Équipe commerciale terrain
- Événements et conférences

Mois 13-18: Regional Expansion

- 6 000 clients payants
- 6 pays couverts
- Partenariats stratégiques
- Reconnaissance marché

II ANALYSE DES RISQUES ET MITIGATION

1. Risques Techniques

Scalabilité Infrastructure

Risque: Surcharge serveurs avec croissance utilisateurs Mitigation: Architecture cloud-native, autoscaling **Budget**: 20 millions FCFA/an infrastructure

Délivrabilité Emails

Risque: Blacklistage domaines, faible deliverability Mitigation: Multi-providers, monitoring réputation

Budget: 15 millions FCFA/an services email

2. Risques Commerciaux

Concurrence Internationale

Risque: Mailchimp/Sendinblue réduisent prix Afrique Mitigation: Différenciation locale forte, switching costs **Timeline**: Avantage 24-36 mois avant réaction

Adoption Lente PME

Risque: Résistance au changement, préférence email manuel Mitigation: Formation intensive,

onboarding guidé **Budget**: 30 millions FCFA/an formation clients

3. Risques Opérationnels

Recrutement Talents

Risque : Difficultés recruter développeurs seniors Mitigation : Télétravail international, formation interne

Budget : Salaires 20% au-dessus marché

Réglementation Locale

Risque: Lois protection données variables par pays Mitigation: Veille juridique, adaptations locales

Budget: 10 millions FCFA/an compliance

4. Risques Financiers

Concentration Clients

Risque: Dépendance gros clients (>10% CA) **Mitigation**: Diversification portefeuille, PME focus **KPI**:

Aucun client >5% CA total

Churn Rate Élevé

Risque: Taux désabonnement > 10%/mois **Mitigation**: Customer success proactif, product stickiness

Target: <5% churn mensuel

© STRATÉGIE DE SORTIE INVESTISSEURS

1. Scénarios de Sortie (5-7 ans)

Scénario 1 : Acquisition Stratégique (Probabilité 40%)

Acquéreurs Potentiels

• Orange Business Services : Valorisation 8-12x revenus

• MTN Group : Intégration écosystème mobile

• Microsoft : Expansion Teams/Office 365 Afrique

Salesforce : Consolidation marché CRM

Valorisation Estimée: 15-25 milliards FCFA Multiple: 10-15x revenus annuels récurrents ROI

Investisseurs: 15-25x mise initiale

Scénario 2 : IPO Régionale (Probabilité 25%)

Bourses Cibles

• BRVM Abidjan : Bourse régionale UEMOA

• DSX Douala : Bourse Cameroun

• **GSE Ghana** : Marché international

Conditions IPO

• 100+ millions € valorisation

- 3 années bénéficiaires consécutives
- Gouvernance internationale
- Croissance >40% annually

Scénario 3 : Management Buyout (Probabilité 20%)

Conditions

- Échec levées suivantes
- Volonté indépendance management
- Financement bancaire/mezzanine
- Valorisation décotée

Scénario 4 : Liquidation (Probabilité 15%)

Déclencheurs

- Échec product-market fit
- Concurrence agressive
- Problèmes réglementaires majeurs
- Récupération partielle investissement

2. Optimisation Valorisation

Métriques Clés Investisseurs

• ARR Growth: >100% années 1-3, >50% années 4-5

• Net Revenue Retention : >110%

• Customer Acquisition Cost: <12 mois payback

• Lifetime Value: >5x CAC

• **Gross Margin**: >80% (SaaS standard)

Strategic Value Drivers

- Market Leadership: #1 position Afrique francophone
- **Network Effects**: Marketplace templates/partenaires
- Data Moats : Proprietary analytics sur marché africain
- Platform Expansion : CRM, e-commerce, automation

/

CONCLUSION ET APPEL À L'ACTION

Opportunité Exceptionnelle

AfriMail Pro représente une opportunité unique de capturer un marché en forte croissance avec un timing optimal :

- Marché sous-servi : 95% PME africaines sans solution email marketing
- Timing parfait: Digitalisation post-COVID + adoption smartphone massive
- Barrières à l'entrée : Expertise locale, partenariats, régulation
- Scalabilité : Business model SaaS, expansion géographique rapide

Retour sur Investissement Projeté

Pour 100 millions FCFA investis aujourd'hui:

- Année 3: Valorisation 500 millions FCFA (5x)
- Année 5 : Valorisation 1,5 milliards FCFA (15x)
- Exit: Valorisation 2,5 milliards FCFA (25x)

Prochaines Étapes

Pour Entrepreneurs

- 1. Finaliser MVP (3 mois, 25 millions FCFA)
- 2. Recruter CTO senior Django/Python
- 3. 100 clients pilotes validation concept
- 4. **Pitch investisseurs seed** (100 millions FCFA)

Pour Investisseurs

1. **Due diligence** : Market research + équipe

2. Pilot investment: 35 millions FCFA pré-seed

3. Board participation : Accompagnement stratégique

4. **Network activation**: Introductions partenaires/clients

Contact et Investment Opportunity

Momo Godi Yvan - Founder & CEO

• Email : momo@afrimailpro.com

• Mobile: +237 XXX XXX XXX

• LinkedIn: linkedin.com/in/mogodiyvan

Investment Deck & Financial Model

- Disponible sur signature NDA
- Démo produit sur demande
- Références clients pilotes

"L'avenir du marketing digital en Afrique se construit aujourd'hui. Rejoignez-nous pour transformer 15 millions de PME africaines et créer le champion régional de l'email marketing."

Momo Godi Yvan

Founder & CEO, AfriMail Pro