**Modèle d’affaires**

**Partenaires clés**

* **Partenaires pouvant jouer le rôle de canal :** 
  + Services similaires (Belle Telecom, Videotron, Telus … (Concurrent inspirant WeeNat), Ferme agricole), sous-traitants…
  + Apporteurs d’affaires, intégrateurs de service Agrietch n’ayant pas d’infrastructure …
* **Partenaires qui pourraient me réduire mes coûts de fabrication :** 
  + Chenghzen en Chine (Alibaba)…
  + Fabriquant/Fournisseurs matériels réseaux et de télécommunications et de composants électroniques …
* **Fournisseurs clés :**
  + Hébergement Web et du Cloud (Microsoft, Amazon), GTR 24/7, meilleur prix
  + ZEROFAIL (IPS xDSL, Fibre Optique MTTR 24/7 pour l’hébergement des serveurs et le support de la transmission sur la plateforme ‘’Agri-D’’, lien avec les ‘’Gateways-Clients’’.
* **Partenaires à la mise en place de l’entreprise au Canada**
  + SAJE École des entrepreneurs (LE & Ventes/Conseils), Mentor Futurpreneurs, CDEC (Ahunstic-Cartierville), CRTC…
  + MyLittle Big Web (Web-designers & SE),
  + Scotia Bank, Comptable (HB&R), Avocats Distributeurs (Apporteurs d’affaires)
* **Partenaires à la mise en place de l’entreprise en Afrique**
  + Organisations de financements (BAD, BCEAO, BOA…)
  + Gouvernance des États (UA, CEDAO)
  + Ministère de L’agriculture
  + Ministère de l’environnement et de l’habitat
  + Villes/municipalités

**Activités clés**

**Stratégies d’opération**

* Développement de site Internet de l’entreprise, Carte de visite, posters, tee-shirts, casquettes, porte-clés.
* Développer/Maintenir une application (Web/mobile) et la plateforme logicielle et matérielle d’hébergement des solutions (CLOUD - CLOUDERA)
* Veille technologique
* Mise à jour des données en temps réels
* Collaboration pour la maintenance d’une plateforme Opendata
* Mise en place du showroom et du laboratoire témoin au Bénin et au Cameroon …

**Ressources clés**

**Ressources physiques (matérielles) :**

* 5 ordinateurs pour employés ((Design SolidWorks, Conception électronique avec Proteus et Edwin), Php/MySQL/CSS3).
* 6 serveurs physiques (4 hébergés 2\*2 pour la plateforme ‘’Agri-D’’ et un de monitoring des Gateways et réseaux), 4 serveurs visualisés de test et de validations des solutions.

**Ressources intellectuelles :**

* Spécialiste des mégadonnées et de l’intelligence des affaires
* Spécialiste de l’Internet des Objets
* Spécialiste et analyste programmeur Expert Java
* Spécialiste et architecte Télécoms & Réseaux
* Spécialiste et Ingénieur agronome
* Stagiaires DEC/DEP, BAC POLY/ÉTS à Montréal
* Stagiaires DAC, BTS, Licence, Master PRO en Afrique

**Ressources humaines :**

**Ressources financières :**

Apport de 10 000$, Financements par tiers…

**Propositions de valeur**

**Besoins problématiques :**

Utiliser les nouvelles technologies du numérique, le Big Data et de l’Internet des Objets pour gérer le développement agricole et le bien-être.

**Offres de service :**

Quatre types de gamme de produits et de services.

**Les offres démarrent avec la clientèle cible, mais on peut au fur et à mesures étendre les services sur les autres segments de marché.**

**Avantage concurrentiel :**

Forte et longue expérience en conception des microtechniques et en électronique embarquée, en tant que professeur de Génie Électronique, et les diverses formations en Internet des Objets et en Big Data & BI nous a permis d’avoir une expertise.

L’acquisition des sciences Microsoft, Amazon, Hadoop, Cloudera et des certifications de nos fournisseurs et hébergeurs (Internet, …), nous permettent de garantir un service de haute qualité à coûts réduits et avec une gamme de fonctionnalités avancées pour un meilleur rapport qualité/prix du marché tant qu’à Montréal, dans tout le Québec, au Canada et en Amérique du Nord.

Venez-nous rencontrer pour une démonstration dans notre showroom et bénéficier d’un système de gestion de la ferme agricole de dernière génération.

**Relation avec le client**

**Stratégie de communication**

* Service clientèle, service Après-vente et commercial, sollicitation direct.
* Visite de showroom (Lab de démonstration)
* Outils de communication (Réseaux sociaux, expositions (par ex. Salon des Immigrants Entrepreneurs), Salons Agritech, Expositions et foires commerciales pour les solutions Agritech.
* Outils et programme de fidélisation (Cartes de vœux, cartes promotionnelles, rabais sur les abonnements clients le mois anniversaire, parrainage; bien distinguer les clients dans les offres promotionnelles).

**Canaux de distribution**

**Stratégie de localisation et canaux de distribution**

**Canaux directs :**

* Site web et réseaux sociaux, abonnements en ligne, publicité personnalisée et ciblée dans l’espace-clients des abonnés à partir de la plateforme CLOUD …
* Participation aux émissions de divulgation, de promotion et de transferts de la technologie de l’innovation (Africa24, AfricaNews, ORTB, SikkaTV, EdenTV, Canal2 International, EquinoxTV)
* Carte de visite, posters, tee-shirts, casquettes, porte-clés.

**Canaux indirects :**

* Partenariat avec des opérateurs de diffusion de contenus en sous-traitants comme D-Trafics
* Intermédiaires, ‘’intégrateurs Agritech’’, apporteurs d’affaires et autres distributeurs (Ingénieurs en reconversion de carrières après une formation D-Tech LearnAgritech ou Ecosystem-OpenData)

**Segments de clientèles**

**Analyse de la clientèle**

Le numérique au service du développement agricole et du bien-être.

**Secteur d’activités et autres segments de marché**

* Solutions FarmAgritech
  + Fermes agricoles (SmartFarm)
  + Particuliers (SmartCityFarm)
* Solutions LearnAgritech
  + Lycée Agricole (LearnFarm)
  + Particuliers (SmartCityFarm)
* Solutions Ecosystem-OpenData
* Revendeurs

**Structures de coûts**

**Coût de démarrage :** $(Ressources informationnelles, matérielles), apport personnel (10 000$)

**Coûts annuels :** Frais variables (Salons & Expositions Agritech, déjeuners d’affaires)

* Salon des jeunes entrepreneurs immigrants à Montréal (Québec) (560$/année)
* Salon Agritech en Afrique (Bénin, Cameroun, Kenya, Rwanda) (10 000$ tous les deux ans (2) ans), après la deuxième année
* Réseautage et déjeuners d’affaires (400$/trimestre)

**Financements :** Apports financiers personnels (10 000$), soutien aux entreprises (CDEC (Ahunstic-Cartierville), Crowdfunding, futurpreneurs (45 000$), emprunts bancaires (Scotia bank), Capita-investissement, subventions gouvernementales provinciales et fédérales)

Coût mensuels : frais fixes par moi (Loyer(2000$/mois), Électricité/Chauffage(200$/mois), bureautique(100$/mois))

* Salaire par promoteur (2000$/mois) (1ère année), évalués comme suit : (Programme STA (1400$/mois), plus (600$/mois) en complément déduits des ventes de produits et des services); (2500$/mois) (2ème année) sans STA, (3000$/mois) (3ème année).
* Autres salaires :
  + Un stagiaire de niveau DEC/DEP (1700$/mois (2ème année), pour 6 mois) pour l’aide de la montée de charge à la deuxième année de lancement de l’entreprise.
  + Un stagiaire de niveau BAC POLY/ÉTS (2560$/mois (2ème année), pour 6 mois) pour l’aide à la consolidation des services, proposition et développements de nouvelles offres et développement et extension de la plateforme ‘’Opérateur Agri-D’’ du côté ‘’Datacenter’’.

**Flux et sources de revenus**

CA : $(1ère année), $(2ème année), $(3ème année), pour les ventes des produits

CA : $(1ère année), $(2ème année), $(3ème année), pour les ventes des services

Stratégies de prix et des ventes des services et de produits

Politiques de tarifications basées sur la diversification des services, des produits et sur l’écosystème BigDataBI & IoT, les APIs et sur la veille concurrentielle.

* Abonnement et forfait
  + $ par capteurs et en plus de la facturation des options de services de collectes de données, de l’analyse, de traitement et d’aide à la prise de décision spécifiques choisis pour les hébergés dans le CLOUD.
  + Pour les clients non-hébergés, et les autres qui disposent de plateforme, il y a une facturation à l’installation du système et une mensualisation des services après-vente et du support technique.
* Grilles tarifaires
  + Services d’intervention et d’installation : Temps d’intervention (technicien niv2) pour une installation 100$/h
  + Support technique (facturation mensuelle) : Contrat de 36 mois.

Source : [www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)

Christophe HONVO – D –TECH – Agritech Startup Competition