



PEPITECH

CRÉATEUR ET DÉVELOPPEUR DE SOLUTIONS
POUR FACILITER LES USAGES...

Culture . Tourisme . Santé . Agroalimentaire . Décoration . Bien-être



MY
FARMERS



POURQUOI ON A CRÉE MY FARMERS ?

Agriculture :
pourquoi s'en sort-on si mal en France ?

Colère des agriculteurs: entre
1000 et 1700 tracteurs à Paris

Agriculture : les causes d'une crise qui perdure et s'étend

Comment sauver l'agriculture française ?

Des éleveurs ont manifesté à
travers toute la France

Agriculteurs victimes des pesticides

Pourquoi le bio est-il si cher?

BIEN MANGER, UNE
QUESTION D'ARGENT ?

Crise agricole : « Beaucoup ne passeront pas l'année »

Les OGM sont des
poisons ?

La révolte viticole vire au drame

La colère gronde à nouveau

Crise du lait, de l'élevage, des céréales...
l'agriculture française est en faillite

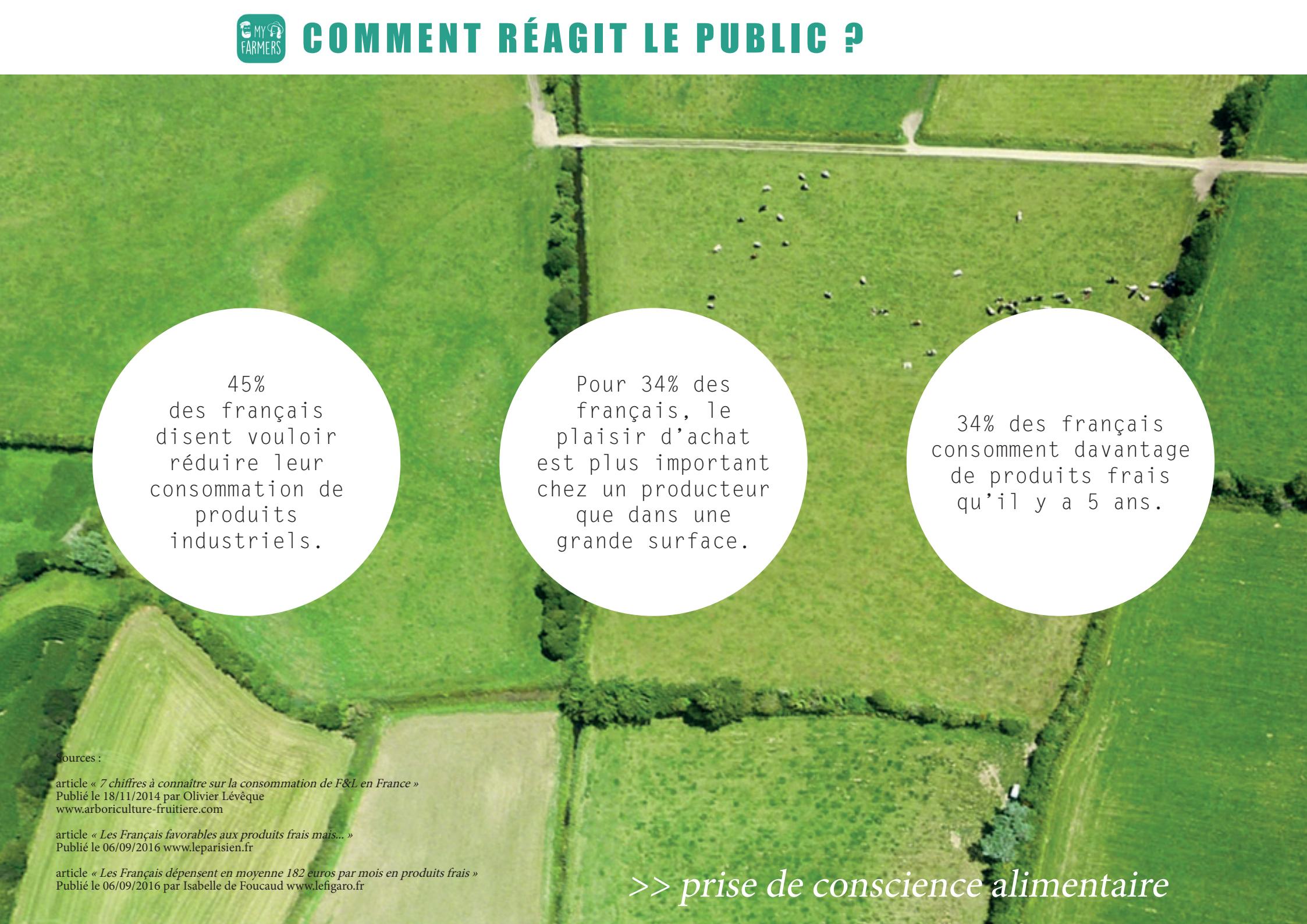
Exposition aux pesticides et risques de cancer

Lutte contre la
maltraitance animale

>> manque de confiance en l'industrie



COMMENT RÉAGIT LE PUBLIC ?



45% des français disent vouloir réduire leur consommation de produits industriels.

Pour 34% des français, le plaisir d'achat est plus important chez un producteur que dans une grande surface.

34% des français consomment davantage de produits frais qu'il y a 5 ans.

Sources :

article « 7 chiffres à connaître sur la consommation de F&L en France »
Publié le 18/11/2014 par Olivier Lévêque
www.arboriculture-frutiere.com

article « Les Français favorables aux produits frais mais... »
Publié le 06/09/2016 www.leparisien.fr

article « Les Français dépensent en moyenne 182 euros par mois en produits frais »
Publié le 06/09/2016 par Isabelle de Foucaud www.lefigaro.fr

>> prise de conscience alimentaire



COMMENT RÉPONDRE À CES PROBLÉMATIQUES ?

POUR LE GRAND PUBLIC

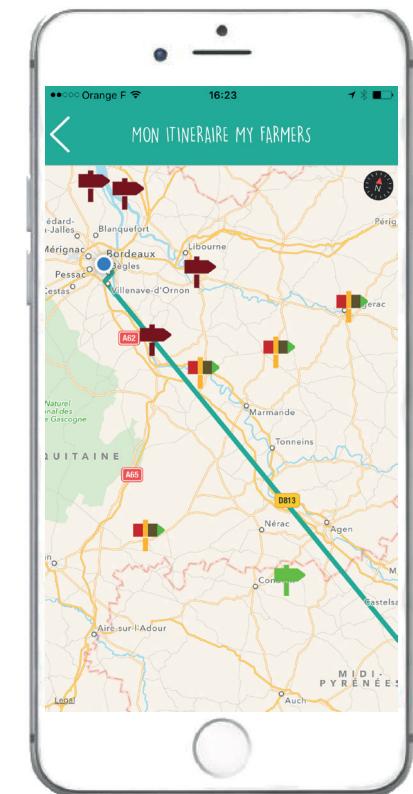
- Proposer une expérience client authentique
- Offrir un large choix de produits frais d'excellente qualité
- Apporter des réponses sur l'origine des produits et les méthodes de production
- Rendre accessibles les produits les plus frais
- Proposer des prix très compétitifs
- Donner des moyens d'acheter des produits plus écologiques

POUR LES PRODUCTEURS

- Par l'augmentation des marges sur les ventes
- Offrir une plateforme pour élargir son propre réseau
- Connaître et fidéliser sa clientèle
- Rester indépendant (absence d'intermédiaires)
- Évoluer grâce aux retours clients immédiats
- Par la revalorisation des produits issus de nos terres

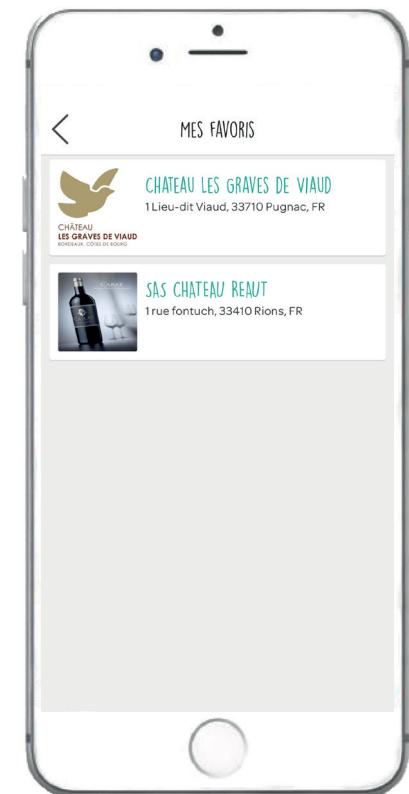
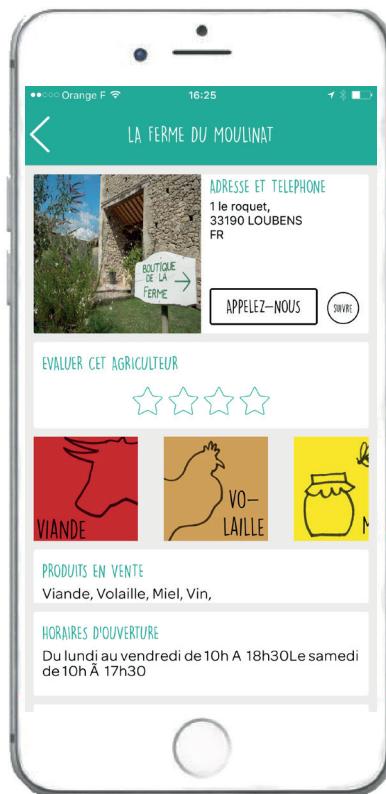
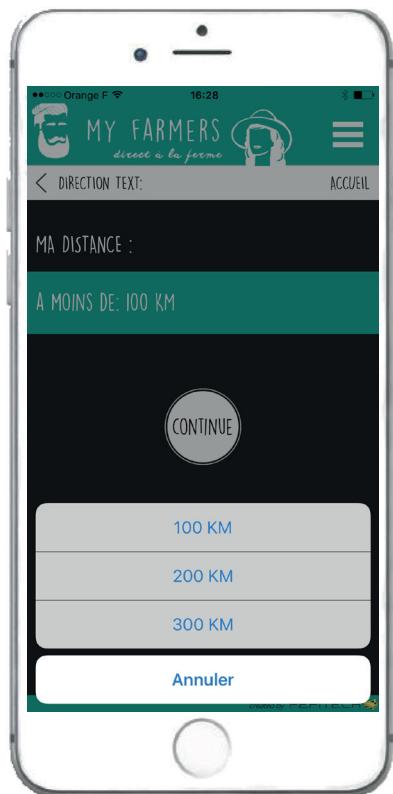


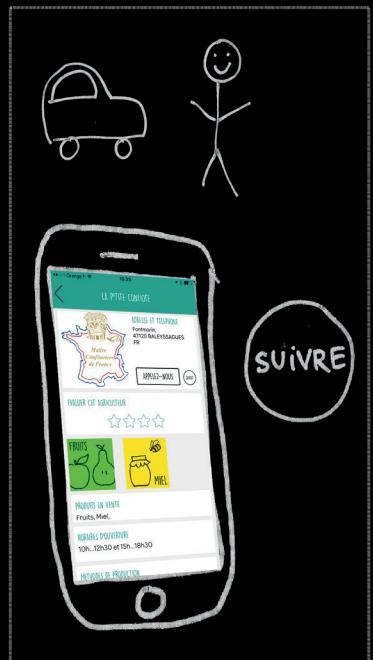
LES FONCTIONNALITÉS DE L'APPLICATION



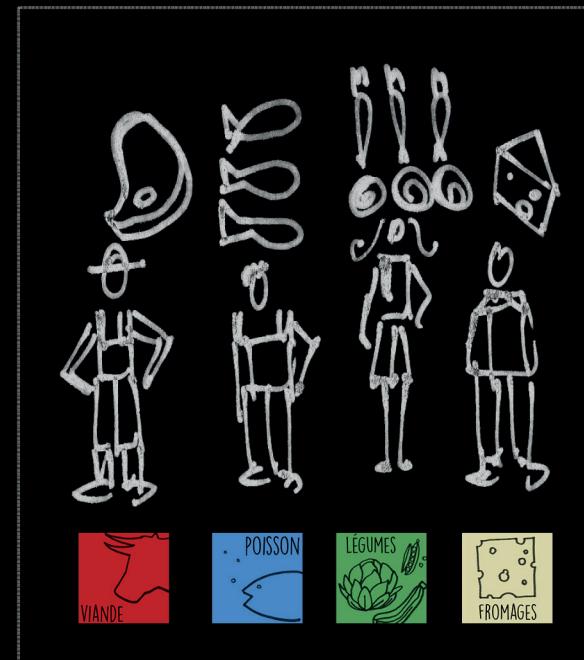


LES FONCTIONNALITÉS DE L'APPLICATION





SUIVRE



SUIVEZ VOS PRODUCTEURS !

Vous êtes satisfaits de votre producteur ? Faites-lui savoir en le suivant sur l'application ! Il pourra vous informer de ses dernières actualités et vous prévenir de ses prochains points de vente dans la ville la plus proche de vous.

Vous pourrez aussi évaluer les fermiers auxquels vous avez acheté des produits, afin d'assurer un niveau de qualité des produits maximal.

PUSH NOTIFICATION FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

Les agriculteurs que vous suivez pourront interagir directement avec vous grâce à un système de notifications (messagerie interne) vous indiquant les différents points de vente où ils se rendront.

De plus, vous aurez la possibilité de rencontrer de nouveaux fermiers qui auront indiqué leur présence dans cette même ville.

RÉSEAU PRO MY FARMERS ÉCONOMIE DE MOYENS ET DE TEMPS

Les producteurs situés dans une même région pourront se connecter entre eux.

Ces associations leur permettront de vendre une plus grande variété de produits et d'avoir davantage de clients.

Les producteurs vendront leurs produits à leurs propres clientèles mais également à ceux de leurs partenaires.



POINTS DE VENTE EN VILLE

Rentabilité des déplacements grâce au système collaboratif des Points de Vente My Farmers, communs à plusieurs producteurs.

Prenons l'exemple de 4 fermiers : s'ils ont chacun leur marché 1 fois par semaine (soit 4 fois/mois) ils auront la possibilité de s'organiser entre eux pour aller en ville à tour de rôle (soit 1/mois).



LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

CONSOMMATEURS

Application
gratuite pour le
public

Disponible sur
Apple Store et
Google Play

PRODUCTEURS

FORFAIT STANDARD 9,99€ HT

Visibilité :
rayon ≤ 25km

Catégories
alimentaires :
1 à 5 sur le profil

FORFAIT GOLD 12,99€ HT

Visibilité :
entre 25 et 50km

Catégories
alimentaires :
6 à 9 sur le profil

FORFAIT PREMIUM 17,99€ HT

Visibilité :
entre 50 et 100km

Catégories
alimentaires :
9 à 15 sur le profil



PLAN DE FINANCEMENT

DÉVELOPPEMENT DE L'APPLICATION ET DE LA MARQUE *MY FARMERS*
AVEC FONDS PROPRES DE L'ENTREPRISE : 70,000€

REQUÊTE : 300,000€

DÉPENSES ANNÉE 1

Promotion ciblant les producteurs 100,000 €

- media / presse	35%
- évènements / salons	25%
- équipe télécommunication	15%
- réseaux sociaux	10%
- ambassadeurs de la marque	10%
- optimisation site web	5%
- supports publicitaires	5%

Promotion ciblant le public 140,000 €

- media / presse	40%
- évènements / activités	20%
- réseaux sociaux	15%
- ambassadeurs de la marque	15%
- optimisation site web	5%
- supports publicitaires	5%

Coûts fixes :

2 postes supplémentaires (bureau + ordinateur)	5,000 €
Loyer espace de co-working	6,500 €
Assurances	2,500 €
2 salaires	46,000 €

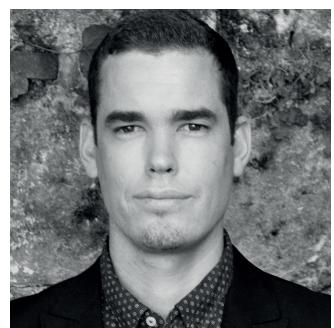


PRÉVISIONNEL FINANCIER

	INVESTISSEMENT (€) HT	C.A. (€) HT	MARGE BRUTE (€) HT
ANNÉE 1 développement national 2017	300,000 2% du marché français soit 14,000 fermiers avec période d'essai de 6 mois gratuits	840,000	540,000
ANNÉE 2 développement national 2018	540,000 5% du marché français	4,200,000	3,660,000
ANNÉE 3 développement national + européen 2019	3,660,000 1,000,000 dédiés au marché français 2,660,000 dédiés à Italie, Espagne , Allemagne	9,240,000 6,720,000 8% du marché français 2,520,000 2% marché de : Italie, Espagne , Allemagne avec période d'essai de 6 mois gratuits pour chaque pays	5,580,000 4,060,000 (Fr) 1,520,000 (It, Esp, All)



L'ÉQUIPE

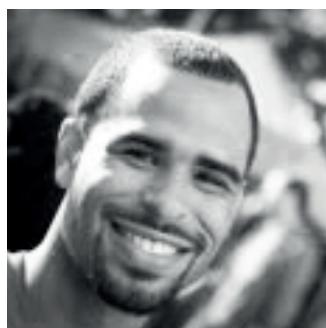


AIDAN BUNNEY

Directeur associé
Conception de projets
Business development
Marketing strategy



GOA JUN JIÉ
MARCEL &
FRANCIS INVEST



VAUGHN DABNEY

Associé
Networking
Business strategy



ALVARO LARIOS

Associé
Avocat
Conseiller financier



NINA DESWARTE

Designer graphique
Community manager



AUDREY LANGERON

Stagiaire
Communication
Marketing

Merci pour votre écoute,



www.myfarmers.fr