



IT ECOSYSTEM FACTORY

BUSINESS MARKETPLACE

Solution clé en mains pour développer les écosystèmes territoriaux
Investissement, Création d'entreprise et Emploi.

1. **Constat**
2. **Proposition de valeurs**
3. **Marché cible**
4. **Business Modèle**
5. **Roadmap**
6. **Prévisionnel**
7. **Démos**
8. **Pourquoi investir ?**
9. **Q/R**

Présentation Investisseurs
31 Mars 2020
Par M. Amrabt

IT ECOSYSTEM FACTORY

Apporte des réponses concrètes aux problématiques du marché :

1- Constats : même problématique dans les territoires (beaucoup ou trop peu), défis mondial, processus similaire, ressources

2- Notre proposition de valeurs :



- Expertise depuis plus de 20 années : réelles références
- Win/Win : Interlocuteurs vs. Applications, networking applicatif/opérationnel
 - **Je viens et on crée une vraie relation si on peut faire avancer notre business ensemble**
 - **Tous les maillons de la chaîne doivent fonctionner sans barrière** (impliquer et motiver tous les acteurs)
- A la fois standard et globale, multilingue, 100% personnalisable
- Clonable, duplicable sur axe Territorial vs. Secteur/Métier (continent, pays, région, département, collective ou écosystème/secteur)

3- Marché cible:

- WW
- On peut autoréguler notre vitesse vs. capacité de développement

4- Notre Business modèle (dimension territoriale/écosystème) :

- Mutualisable/abonnement
- Marque blanche + Expertise/Services (clés en main : CDC, Techno, BM, Hébergement & référencement, Formation, Support))
- Via partenaires/clients, franchise, relais (acteur dynamique : collectivité, banque, incubateur, cabinet conseil, réseau...)

5- Roadmap

- Juridique
- Communication/marketing et business développement : France + quelques pays africains
- Evolution fonctionnelle (dev) : cloud/application mobile, intégration blockchain

6- Prévisionnel

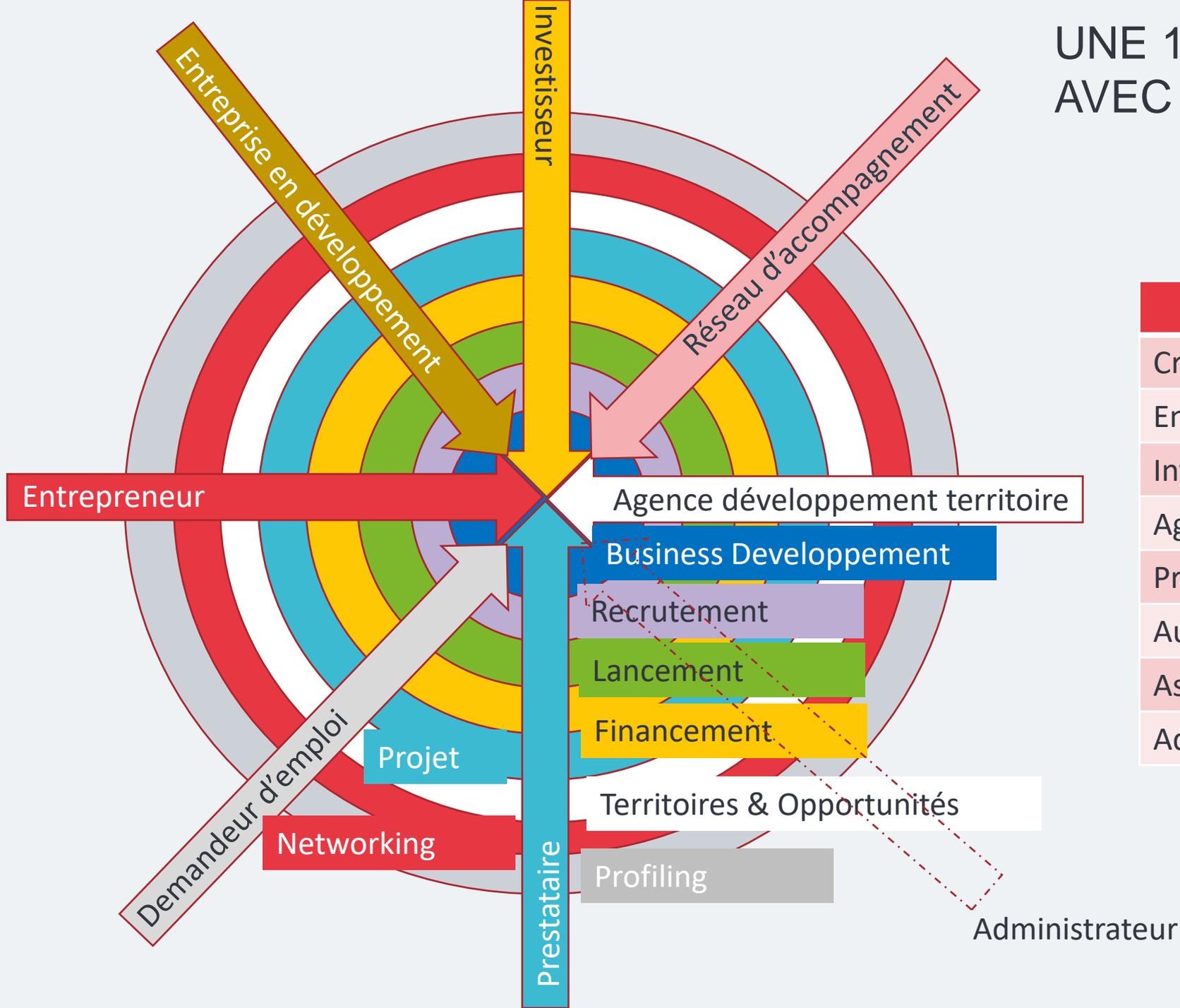
7- Demos

8- Pourquoi investir

- Investissement effectué / risque diminué : expertise métier +20 années, production + 5 années
- 2 produits développés : zugher.com, linkafrican.com
- CA réalisé (100K / 2019)
- 1^{ère} levée : à la recherche de partenaires investisseurs
- Clients potentiels (France/Afrique) : direct/indirect

	Entrepreneur	Entreprise	Investisseur	Agence Terr.	Prestataire	Emploi vs. Auto emploi	Association
Entrepreneur	Networking	Networking Bus dev	Financement Bus dev	Informer	Accompagne ment	Recrutement	Assister
Entreprise	Networking	Networking	Financer Bus dev	Informer	Services	Recrutement	Networker
Investisseur	Financement	Financement	Networking	Networking	Financement	Recrutement	Financement
Agence	Attractivité Accompagner	Attractivité Accompagner	Attractivité	Networking	Attractivité Collaborer	Recruter Accompagner	Networker
Prestataire	Bus dev	Bus dev	Bus dev	Bus dev	Networking	Recrutement	Networker
Auto-emploi	Postuler	Postuler	Postuler	Postuler S'informer	Postuler	Networking	Postuler S'informer
Association	Adhésion	Adhésion	Financement	Networking	Adhésion	Recrutement Accompagne ment	Networking

UNE 1ERE PLACE DE MARCHE AVEC MOTEUR INTELLIGENT



	Compte
Créateur	createur@zugher.com
Entreprise	entreprise@zugher.com
Investisseur	investor@zugher.com
Agence	contact@zugher.com
Prestataire	prestataire@zugher.com
Auto emploi	candidat@zugher.com
Association	association@zugher.com
Admin	contact@zugher.com

Gestion des profils :



Le client a sa disposition plusieurs fonctionnalités permettant de gérer son profil, ses informations personnelles, professionnelles, les informations liées à son abonnement, son CV (pour les non professionnels), ses présentations (textes, images et vidéos), le contenu des pages de son sous-domaine, la présentation de sa carte de visite, etc. Le profil de chaque client est déterminé lors de l'inscription. Nous avons énuméré les profils suivants :

LES ACCOMPAGNÉS / GRANDS PUBLICS :

- (1) **Porteur de projet** : entrepreneur, auto-entrepreneur, startup, sénior, chômeur
- (1) **Entreprise** : en développement, en exportation, en importation, IDE, ...
- (1) **Compétence** : demandeur d'emploi, chômeur, personne en difficulté, ...
- (1) **Particulier** : étudiant, salarié, RME, ...

LES ACCOMPAGNATEURS / PROFESSIONNELS :

- (2) **Investisseur** : privé, fonds, business ange, banque, ...
- (2) **Organisation publique** : territoriale, sectorielle, emploi, investissement, ...
- (2) **Prestataire de service** : cabinet conseil, expert-comptable, recruteur, coach, ...
- (2) **Association** : école/université, incubateur, accélérateur, fédération, réseau, ...

ADMINISTRATEUR : profil qui peut prendre place n'importe quel autre profil avec des fonctionnalités d'administration et de supervision

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Networking :

◦ ◦ ◦ ◦ ◦ Le client a sa disposition plusieurs fonctionnalités lui permettant de développer son réseau relationnel. Chaque client a sa disposition une carte de visite :

- Photos personnelle et professionnelle ;
- Nombre de son réseau relationnel ;
- Nombre d'invitation en attente ;
- Nombre d'invitation émise
- Son territoire ;
- Des fonctionnalités d'administration.

Les fonctionnalités offertes sont :

- Accès et recherche des profils par zone géographique, nom, profil, ...
- Invitation
- Affichage d'une relation : pitch texte, image et vidéo
- Gestion des Posts et News du réseau
- Prise de rdv
- Chatroom
- Parrainage

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Gestion des Rdv:



- L'application Rendez-vous est mise à la disposition pour tous les inscrits. Cette application a plusieurs usages :
- Rendez-vous avec les gestionnaires de la solution pour les prospects et clients (demande d'information, intervention/assistance, conférence, formation, etc.);
 - Une fois inscrit, tout client peut prendre un rendez-vous avec un autre client professionnel ou grand public;
 - Avant la prise d'un rendez-vous, à travers un agenda, un demandeur peut sélectionner un créneau horaire libre de son invité.

Une fois connecté, un client peut visualiser son agenda puis aller en détail sur chaque créneau horaire occupé visualiser la nature de la demande puis décider d'accepter ou refuser le rendez-vous.

Territoires :

○ ○ ○ ● ○
Chez Maroc Accélérateur, un territoire peut être au niveau : National, Régional, Départemental, Provincial, Local/Collectivité, Sectoriel

Chaque territoire est identifiable et possède plusieurs informations qui sont gérées par son administrateur.

Chaque territoire est lié à son responsable/administrateur.

Les informations liées à un territoire sont :

- Les informations sociales et économiques
- Son environnement sur l'investissement : secteurs porteurs, potentialités, etc.
- Ses sous territoires :
 - Régions pour le territoire national
 - Départements pour le territoire régional
 - Secteurs pour le territoire régional
 - Provinces pour le territoire départemental
 - Collectivités pour le territoire provincial
- Ses opportunités d'investissements nationales, régionales, départementales
- Tableau de bord et ses indicateurs :
 - Emploi
 - Projets en création
 - Investissement
 - Financement en cours
 - Autres indicateurs et liens

Opportunités d'affaires:



Ce module permet à chaque professionnel d'émettre des opportunités d'investissement. Chaque opportunité est déterminée par un ensemble d'informations d'ordre économique et financier. On pourra attacher des pièces jointes (présentations, localisations, business plan, etc.).

Les opportunités sont classifiées :

- Opportunités de projets
- Opportunités d'investir
- Opportunités d'emplois
- Opportunités de marchés
- ...

Business Plan :



Le business plan est une application multi-secteurs qui permet à chacun d'être accompagné tout au long de son montage par des explications, des vidéos et une assistance en ligne.

En fonction de son abonnement, chaque utilisateur peut réaliser un ou plusieurs études de faisabilités.

Un business plan est une succession d'étapes qui démarre de la construction du projet jusqu'à la génération du prévisionnel financier.

Chaque étape est découpée en 4 modules au plus :

- Présentation et utilité de l'étape ;
- Définition des paramètres chiffrés et présentation des résultats intermédiaires
- Définition et explication stratégique
- Liste des prestataires experts de proximité dans le domaine
- Présentation graphique

Les étapes sont :

- Définition du projet
- Définition des scénarios et scénario de référence
- Paramètres territoriaux
- Paramètres sectoriels
- Définition de l'offre
- Objectifs de vente
- Achats
- Charges externes

Business Plan (suite):



- Personnels
- Apports financiers
- Portefeuille produits/services
- Comptes d'exploitation prévisionnels
- Trésorerie prévisionnelle
- Plans de financement
- Bilans prévisionnels
- Ratios, TVA, échéanciers d'emprunts, ...

Des fonctionnalités :

- Partage en privé, en groupe et en public, avec les associés, experts, partenaires et financiers
- Génération de résumé de projet (doc, pdf)
- Génération du business plan (doc, pdf)

On met à la disposition de ses clients :

- Un modèle de business plan déjà renseigné pour les nouveaux inscrits. Ils peuvent ou non le modifier pour l'adapter à leur projet.
- D'autres modèles types (par secteur et par activité) sont ajoutés au fur et à mesure en fonction de sa couverture par Maroc Accélérateur.

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Financement :



Nous avons mis en place une vraie application de financement. Les offres de financement sont créées par les professionnels notamment les institutions financières. Chaque offre de financement contient :

- Cible
- Montants
- Critères d'éligibilités

En fonction du profil du porteur de projet (femme, sénior, chômeur, starup, etc.), on détermine tous les financements disponibles et le montant global qu'il peut récolter pour son projet.

Chaque instrument listé, le porteur de projet peut lire le détail et accéder au site internet ou rentrer en relation avec le financeur.

Lorsqu'un porteur de projet émet une demande de financement dont le montant est calculé à partir de son business plan de référence, il peut le structurer et le découper :

- Financement bancaire
- Financement participatif
- Appel aux dons

Financement (suite):



Financement bancaire : dès que le porteur de projet fait le choix d'un financement bancaire :

- Une mise en relation est émise vers la banque
- Une demande est formulée et émise à l'institution bancaire
- La banque n'a qu'accepter la mise en relation, demander un partage de business plan, planifier un rendez-vous en ligne et échanger avec le porteur du projet et le challenger sur son projet ;
- La banque peut accepter partiellement ou totalement le financement ou la rejeter

Financement participatif ou appel aux dons : dès que le porteur de projet formule une demande de financement participatif :

- a. Une demande est envoyée à l'administrateur de la solution pour validation.
- b. Un travail d'analyse est réalisé sur le porteur de projet, la viabilité de son projet et récolte des informations administratifs et juridiques pour la campagne
- c. *(*) La place de marché ouvre un compte provisoire pour la récolte de fonds*
- d. Après validation, La place de marché lance la campagne avec tous les éléments récoltés. Une présentation numérique des fondateurs, du business plan est accessible auprès des investisseurs.
- e. Campagne de financement : à tout moment, on peut suivre l'état d'avancement de la campagne et l'administrateur peut à tout moment arrêter ou continuer la campagne
- f. Des réunions et présentations périodiques peuvent être organisées avec les investisseurs
- g. *(*) En fin de campagne, le travail juridique peut être entamé pour réaliser proprement dire les formalités administratives, juridiques et financières.*
- h. L'investisseur financier quand il investisse dans un projet, ce dernier alimentera son portefeuille financier client

() En fonction de la réglementation et la juridiction dans chaque pays*

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Juridique :



Une fois les financements obtenus, le porteur du projet doit s'occuper des aspects juridiques si sa structure n'est pas encore établie.

Un simulateur juridique reprendre les éléments du business plan saisies au niveau des paramètres projets puis propose des formulaires et questionnaires pour récolter les informations nécessaires à la constitution des documents statutaires et de formalités en fonction du territoire où le projet sera installé.

Aussi, La place de marché propose au porteur de projet un moteur de recherche pour sélectionner l'expert-comptable inscrit à notre place de marché. Le choix de l'expert-comptable se fait sur plusieurs critères notamment géographiques.

Le porteur de projet peut commencer à saisir ses dépenses via un formulaire mis en place à cet effet.

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Emploi :



Soit en partant du business plan (pour les projets de création) soit en formulaire libre, les clients peuvent renseigner un formulaire pour renseigner une offre d'emploi.

Pour l'instant les offres d'emploi sont visibles uniquement aux clients inscrits à Maroc Accélérateur.

Prochainement, les offres d'emplois seront visibles sur d'autres supports externes.

De l'autre côté, une compétence (demandeur d'emploi ou autre) peut postuler aux offres d'emploi. Il n'a pas besoin de renseigner ses informations puisqu'elles sont déjà saisies lors de son inscription.

Il pourra suivre sa candidature à tout moment et même rentrer en relation avec le recruteur pour obtenir des informations.

À tout moment, le recruteur aura une visibilité de toutes les candidatures. Il peut rentrer en relation avec un candidat, visualiser ses informations (CV, pitches, etc.).

Ils peuvent convenir d'un rendez-vous puis organiser un appel téléphonique ou vidéo pour passer l'entretien.

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Business Développement :



Nous n'abandonnons pas les porteurs de projets à mi-chemin. Nous devons les accompagner le plus loin possible. Pour un porteur de projet, une fois le projet installé, le travail commence à la phase de commercialisation. A partir du business plan, nous savons exactement ce dont il a besoin comme achats à réaliser (matériels, locaux, services, achats de matières premières et semi-fini, etc.) mais aussi la vente de ses produits et services. En fonction de la nature et de l'importance des produits nous procéderons à la publication d'annonces ou d'appels d'offres. Le client, via des formulaires dédiés, procédera à leurs publications. Dans une première phase, les annonces et appels d'offres sont visibles uniquement aux inscrits à notre place de marché. Dans une seconde étape, les publications seront visibles sur d'autres supports externes. À tout moment, un fournisseur peut répondre à une annonce ou à un appel d'offres en fournissant ses dossiers administratifs, techniques et financiers. Il peut consulter les marchés en cours, leurs états d'avancement et les adjudications. Il peut savoir à tout moment la liste de ses propositions (en cours ou finalisées). Les donneurs d'ordres peuvent alimenter leurs publications par des pièces jointes (cahier des charges, réglementation, etc.). Ils peuvent consulter l'état d'avancement de chaque marché et connaître la liste des postulants. Le donneur d'ordre peut rentrer en relation directe avec les candidats, fixer un rendez-vous, demander des informations additionnelles, consulter les présentations fournisseurs, etc. Une fois la date est échue, le donneur d'ordre peut accéder à l'ensemble des réponses des différents candidats puis communiquer l'adjudicataire du marché.

UNE REPOSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Investissement:



Nous avons considéré que tout inscrit est aussi investisseur. Il peut contribuer, donner ou investir sur n'importe quel projet en demande de financement participatif.

Après investissement, le projet intégrera le portefeuille clients.

Un porte-monnaie est mis à la disposition de chacun pour être tampon entre l'investisseur et le projet (financement participatif ou donation).

UNE REPOSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Formation/assistance/hébergement :



Des formations permanentes et périodiques sont organisées par Maroc Accélérateur.
Une fois connecté, pour chaque application, une présentation vidéo est mise à la disposition du client pour l'aider à prendre connaissance des tenants et aboutissants du module.

UNE REPOSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Sous-domaine partenaires:



Pour un client professionnel nommé « modele », un formulaire est mis à sa disposition dans l'application profile. Le client peut renseigner :

- Sa dénomination
- Présentation générale de son organisation
- Présentation éventuelle de ses produits ou services
- Autres informations (liens, photos, vidéos, ...)

On s'occupe de la réservation de son nom de domaine : <https://modele.marocaccélérateur.com>
Il peut alors communiquer à sa cible des invitations personnalisables.

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

MARCHE



Le business modèle est :

- **Personnalisable** pour chaque territoire/client;
- **Accès par abonnement** et par profil;
- **Accès ponctuel** ;
- **Marque blanche**

- ✓ **Pour l'Afrique et d'autres territoires spécifiques (cas Maroc et France), plateforme mutualisée :**
 - Vente par abonnement : mensuel et/ou annuelle
 - Service ponctuel à la demande sans engagement de durée
- ✓ **Pour les territoires, plateforme en marque blanche 100% personnalisable :**
 - Offre : personnalisation, maintenance et hébergement
 - Vente par : coût d'accès + location annuelle
 - Nos clients commercialisent la plateforme par le mécanisme abonnement et service ponctuel

IT FACTORY, offre à la fois une réponse standard et globale:

- **Segment territorial** : Collectivités/Communes : Forfait annuel
- **Segment Ecosystème** : Banques, Incubateurs, Cabinets recrutement, Experts comptables, Ecoles de Formation
- **Segment Porteurs de projets** : Abonnement

- **Nos clients directs sont :**

- ✓ Entrepreneurs : créateurs, startups, etc.
- ✓ Entreprises en développement/IDE

- **Nos clients professionnels sont :**

- ✓ Organisations de développement économique : promotion du territoire (pays, régions, secteurs), de l'emploi, de l'investissement
- ✓ Investisseurs : banques, fonds d'investissement, business Angel, ...
- ✓ Prestataires de services : avocats, experts comptables, incubateurs, cabinets conseil
- ✓ Réseaux d'accompagnement et associations

BUSINESS MODELE

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

PORTEUR DE PROJET



Monter un projet c'est :

- Profiling et pitches
 - Networking
 - Information territoires & opportunité
 - Business plan : collaboratif, formation, accompagnement
 - Génération des business plans, teaser
 - Partage du business plan numérique
 - Financement : crowdfunding et financement classique
 - Juridique et formalités
 - Sélection de prestataire
 - Recrutement
 - Opportunités de business : annonces et appels d'offres
 - Gestion comptable
- Formation et assistance

Un lien très fort avec la diaspora et les investisseurs

Entrepreneur

Votre formule ?

Formules	Business Plan	Entrepreneur	Business
Parrainage	0 jetons	0 jetons	1 jetons
Gestion des profils	X	X	X
Networking		X	X
S'informer sur les territoires		X	X
Accès aux opportunités		X	X
Business Plan collaboratif	3 business plan	6 business plan	9 business plan
Crowdfunding		X	X
Publication Offre d'emploi		X	X
Accès aux annonces		X	X
Plateforme de gestion des appels d'offres		X	X
Formalités (Gestion comptable en option)		X	X
Investir, Faire un don	X	X	X
Prix HT ⁽¹⁾ / Mois(Formation non incluse)	10€/mois	101€/mois	215€/mois
Option 1 : Formation et assistance		X(299 [€])	X(299 [€])
Option 2 : 1 page dédié sur notre place de marché			
Modalités	Renouvelable par tacite reconduction	Renouvelable par tacite reconduction	Renouvelable par tacite reconduction
Prix HT <small>(Hors options)</small>	84 €/ An	848.4 €/ An	1806 €/ An
	Sélectionner	Sélectionner	Sélectionner

BUSINESS MODELE

UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

AGENCE TERRITORIALE



Développer son entreprise, c'est :

- Promouvoir son offre de service
- Administrer son territoire en déléguant (Pays -> Régions -> Communautés d'agglomération ou Départements -> Collectivités)
- Promouvoir les opportunités
- Networking avec les acteurs
- Due diligence et business plan des projets

Mais aussi

- Sélection de prestataire
- Recrutement : publication
- Annonces : publication et soumissionnement
- Appels d'offres : publication et soumissionnement

Mettre en place un tableau de bord pour suivre :

- Emplois
- Projets de création d'entreprise
- Financement de projets
- Opportunités d'investissement
- Opportunités d'affaires

Un lien très fort avec la diaspora et les investisseurs

Organisation territoriale

Votre formule ?

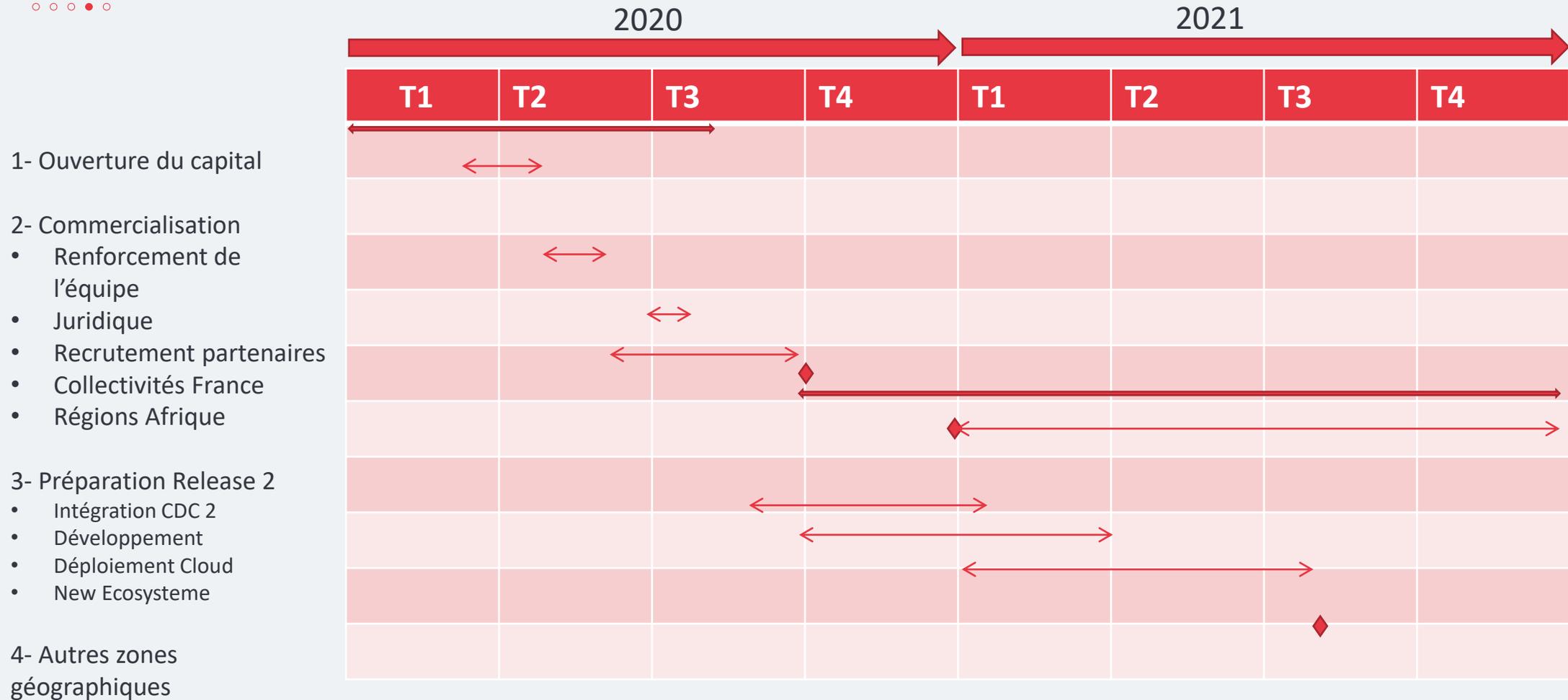
Formules	Collectivité	Département	Région	Ecosystème	National
Parrainage	50 jetons	100 jetons	200 jetons	300 jetons	400 jetons
Gestion des profils	X	X	X	X	X
Networking	X	X	X	X	X
Administrer le territoire	X	X	X	X	X
Promouvoir les opportunités	X	X	X	X	X
Business Plan collaboratif	gg business plan	166 business plan	233 business plan	266 business plan	333 business plan
Crowdfunding	X	X	X	X	X
Publication Offre d'emploi	X	X	X	X	X
Publication Accès aux annonces	X	X	X	X	X
Publication Plateforme de gestion des appels d'offres	X	X	X	X	X
Formalités (Gestion comptable en option)	1399 [€] /mois	-	-	-	-
Investir, Faire un don	X(999 [€])	-	-	-	-
Prix HT ^(*) Mois (Formation non incluse)	X(199 [€])	-	-	-	-
Option 1 : Formation et assistance	Renouvelable par tacite reconduction				
Option 2 : 1 page dédiée sur notre place de marché	11751.6 [€] / An	Nous consulter	Nous consulter	Nous consulter	Nous consulter
Modalités	Sélectionner	Sélectionner	Sélectionner	Sélectionner	Sélectionner

Prix HT



UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Roadmap



UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Prévisionnel



OBJECTIFS : 2020 & 2021
Hypothèses : basses
CA hors services

SEGMENT	P.U.	QUANTITE	CA PREVISIONNEL
Grands publics	200 €/an	1000	200 K€
Territoires/Collectivités	11.750 €/an	30	350 K€
Territoires/Régions	25.000 €/an	5	100 K€
Professionnels	3.000 €/an	50	150 K€
		CA TOTAL (20 et 21)	700 K€
Juridique	25 K€	2	50 K€
Marketing, Bus dev	50 K€	2	100 K€
Dev (3 FT + Mgt)	50 K€	6	300 K€
Logistique	50 K€	3	150 K€
		CHARGES	600 K€
		MARGE	100 K€



UNE REPONSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

Pourquoi investor ?



- Investissement effectué / risque diminué : expertise métier +20 années, production + 5 années
- 3 produits développés : zugher.com, linkafrican.com, marocaccélérateur.com
- CA réalisé (100K / 2019)
- 1^{ère} levée : à la recherche de partenaires investisseurs
- Clients potentiels (France/Afrique) : direct/indirect

Business Hours

contact@zugher.com

Building Address

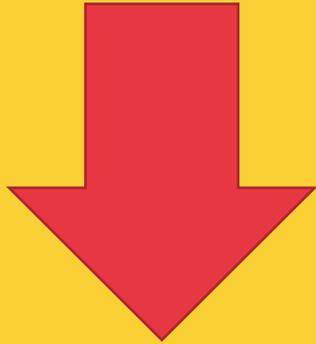
France : IT FACTORY

Maroc : Ecosystem Factory



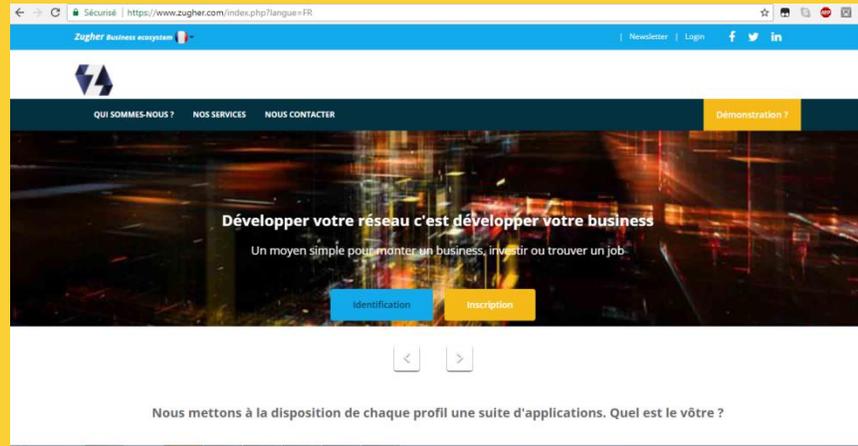
+33 (0) 6 38 64 22 90

Générique

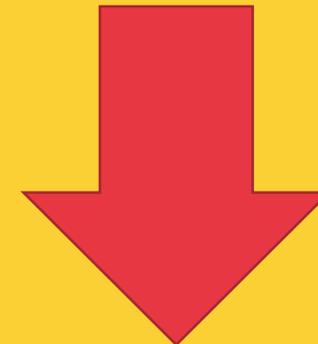


Continent

<https://www.zugher.com>



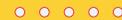
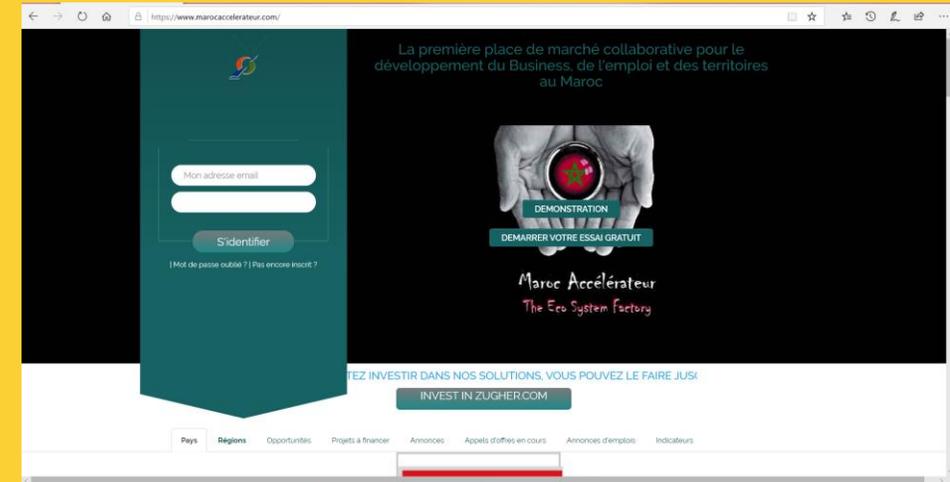
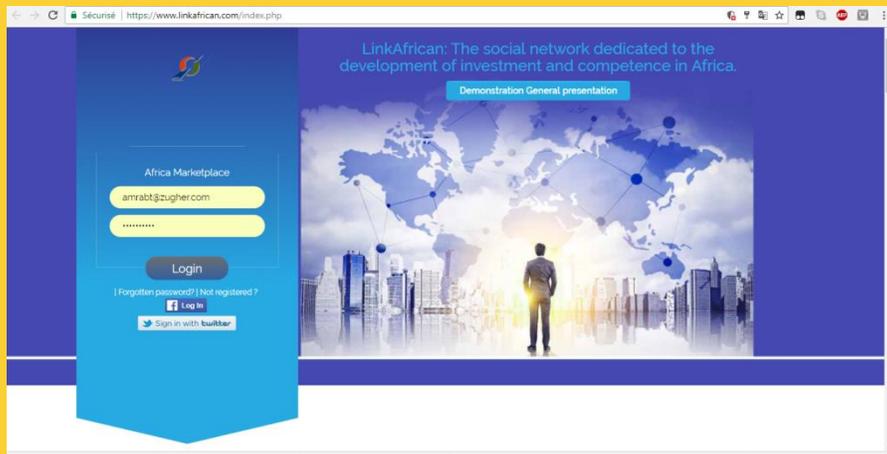
Générique



Pays

<https://www.linkafrican.com>

<https://www.marocaccélérateur.com>



UNE REPOSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

THANK YOU FOR WATCHING

