

Deggal

Business plan de financement du pilote 30 jours

Demande principale

2 500 000 FCFA pour financer un pilote terrain de 30 jours a Dakar: 3 agents terrain, 1 responsable terrain/back-office, collecte de preuves, QR/passeports marchands, rencontres partenaires et rapport de traction.

Porteur du projet	A completer
Zone pilote	Dakar, Senegal
Type de financement recherche	Subvention, prix, incubation financee, equity pre-seed, ou avance sans interet. Pas de pret a interet.
Date	2026-06-29

1. Resume executif

Deggal est une startup d'infrastructure de confiance pour le secteur informel. Son premier produit est un service de verification terrain qui transforme des preuves simples - voix, photos, recus, references fournisseurs, localisation et consentement - en passeports business verifies pour petits commercants.

Le projet demande un premier financement de 2 500 000 FCFA pour executer un pilote de 30 jours a Dakar. Le financement servira principalement a payer les agents terrain, le responsable terrain/back-office, les transports, la connectivite, les cartes QR, la revue vie privee et les rencontres partenaires.

Objectif du financement

Prouver en 30 jours que Deggal peut verifier 200 a 300 marchands, collecter 1 000 a 1 800 preuves, rencontrer 20 a 30 partenaires et obtenir 3 a 5 partenaires chauds, dont au moins 1 paiement, bon de commande ou LOI forte.

Indicateur	Cible 30 jours	Pourquoi c'est important
Marchands approches	700-900	Montre la capacite terrain sans forcer les refus.
Marchands verifies	Base 200 / cible 250 / stretch 300	Prouve la vitesse et la qualite d'execution.
Profils partageables	160-240	Mesure la qualite de consentement et de preuve.
Partenaires rencontres	20-30	Prouve qu'il existe une demande au-dela des marchands.
Partenaires chauds	3-5	Premier signal de monetisation B2B/B2B2C.
Paiement ou LOI	1	Transforme le pilote en preuve commerciale.

2. Probleme a resoudre

Les petits commercants informels vendent, achètent, remboursent des fournisseurs, utilisent WhatsApp et mobile money, mais leurs preuves restent disperseees. Quand un fournisseur, une association, une microfinance, un programme public ou un acheteur veut verifier leur activite, le marchand doit tout raconter a nouveau, sans dossier simple, sans historique organise et sans consentement clair.

Deggal part d'une these simple: ces activites ne sont pas impossibles a verifier, elles sont seulement non documentees. Le probleme n'est donc pas seulement bancaire. C'est un probleme de preuve, de confiance et de coordination entre marchands informels et partenaires economiques.

- Les marchands n'ont pas de dossier propre quand un partenaire demande une preuve.
- Les fournisseurs et programmes perdent du temps a verifier manuellement les memes informations.
- Les preuves mobile money, photos, recus et references existent mais ne sont pas structurees.
- Les institutions financieres ou non financieres recoivent souvent des dossiers incomplets.
- Les partenaires serieux manquent d'une methode simple pour cibler les vrais actifs du marche.

3. Solution Deggall

Deggall cree un passeport business verifie pour les marchands informels serieux. L'experience marchand reste simple: un agent terrain ecoute, photographie le stand ou le stock, collecte des recus ou references avec consentement, puis le back-office transforme ces elements en profil partageable.

Le marchand n'a pas besoin d'une nouvelle application. Il peut parler, montrer, recevoir une carte/sticker avec QR et confirmer ce qui peut etre partage. Les partenaires, eux, obtiennent une vue filtree et limitee dans le temps, jamais le dossier brut.

Composant	Description	Valeur creee
Collecte terrain	Agent forme, script oral, consentement, photos, audio court, recus, references.	Reduit la friction pour les marchands peu scolarises.
Passeport business	Profil marchand avec ID Deggall, niveau de preuve, categorie, zone et date de verification.	Donne une preuve simple a montrer.
Carte/sticker QR	QR pointant vers un profil leger ou un code interne au debut.	Experience proche de la simplicité QR mobile money.
Vue partenaire	Export PDF/CSV ou dossier Drive filtre, lecture seule et limitee dans le temps.	Permet a un partenaire de prendre une decision sans acceder aux donnees brutes.
Journal de partage	Trace de chaque profil partage avec consentement, date, champs visibles et partenaire.	Renforce la securite et la confiance.

4. Marche et opportunité

Le secteur informel est l'économie principale de nombreux marchés africains, pas une niche. L'OIT indique que pres de 83% de l'emploi en Afrique et 85% en Afrique subsaharienne est informel. La GSMA rapporte que le mobile money a traité plus de 2 000 milliards USD en 2025 et que les paiements marchands ont atteint 155 milliards USD. Deggal se place entre ces deux réalités: beaucoup de commerce existe d ej , mais il manque une couche de preuve business utilisable.

Le premier marché est Dakar parce que la densité commerciale, les marchés physiques, les fournisseurs, les programmes d'entrepreneuriat et les acteurs mobile money permettent de tester rapidement la valeur. L'expansion peut ensuite se faire par catégorie de commerce, par marché, puis dans d'autres villes du Senegal et pays d'Afrique de l'Ouest.

Segment client	Douleur	Offre Deggal
Fournisseurs/grossistes	Trouver de vrais revendeurs fiables sans visiter tout le marché.	Campagne 50-100 marchands vérifiés par catégorie.
Associations de marché	Fichiers membres peu propres, membres difficiles à suivre.	Vérification membres + cartes QR.
ONG/programmes	Risque de faux bénéficiaires ou de dossiers incomplets.	Pre-vérification terrain et rapport de preuve.
Equipement/assets	Vérifier qui exploite vraiment un commerce avant de placer du matériel.	Dossier pre-installation et suivi.
Microfinance/banque/mutuelle	Dossiers marchands faibles ou dispersés.	Pre-dossier de preuve, sans promesse de financement.

5. Model  economique

Deggal ne vend pas de prêt et ne gagne pas d'intérêt. Le revenu vient d'un service de vérification, d'accès partenaire contrôle et de campagnes de qualification. Les marchands peuvent bénéficier d'un passeport sans que Deggal promette financement, subvention, contrat ou sélection.

Source de revenu	Prix indicatif	Client payeur
Rapport ponctuel	50 000-150 000 FCFA	Fournisseur, association, programme
Campagne vérifiée	300 000-900 000 FCFA	Partenaire qui veut 50-100 profils vérifiés
Inscription partenaire	10 000-30 000 FCFA	Grossiste, fournisseur, association, institution
Accès mensuel	60 000-300 000 FCFA/mois	Partenaire qui suit un pipeline
Vérification par marchand	2 000-6 000 FCFA	Programme, association ou partenaire
Vérification approfondie	9 000-18 000 FCFA	Equipement, ONG, acheteur formel, institution

6. Plan opérationnel 30 jours

- Semaine 1: former les agents, choisir deux zones, vérifier 30-40 marchands, rencontrer 5-7 partenaires et corriger le script terrain.
- Semaine 2: atteindre 90-110 marchands vérifiés cumulés, collecter 400-600 preuves et obtenir les premiers besoins partenaires écrits.
- Semaine 3: atteindre 160-190 vérifiés, produire un premier rapport partenaire et convertir 2-3 partenaires chauds.
- Semaine 4: atteindre 220-260 vérifiés, fermer le pipeline chaud, viser un paiement/LOI, nettoyer les données et préparer le dossier investisseur.
- Jours 29-30: vérifier consentements, retirer doublons, finaliser le rapport 30 jours et adapter le pitch aux organismes financeurs.

Principe d'exécution

Mieux vaut 220 dossiers propres et partageables que 350 profils inutilisables. Le pilote doit prouver la qualité des données et la demande partenaire, pas seulement le volume.

7. Besoin de financement

Le budget minimum pour exécuter le pilote 30 jours est estimé à 1 952 500 FCFA. La demande recommandée est de 2 500 000 FCFA afin de couvrir les imprévus terrain, la production du rapport final, les adaptations de dossier et les frais administratifs liés à la mobilisation de partenaires.

Poste	Montant FCFA	Justification
3 agents terrain	450 000	150 000 FCFA par agent pour 30 jours.
Responsable terrain/back-office	250 000	Coordination locale, qualité, reporting WhatsApp quotidien.
Transport terrain/partenaires	240 000	Visites marches, partenaires, impressions, coordination.
Telephone/data	100 000	3 agents + responsable terrain.
Impressions QR/cartes	75 000	300 cartes/stickers pilotes.
Reunions associations	250 000	Autorisations terrain, leaders de marche, rencontres partenaires.
Design/assets Deggall	150 000	Cartes, passeport, support partenaire.
Outils no-code	60 000	Kobo/Airtable/Google Workspace ou équivalent.
Revue juridique/vie privée	200 000	Consentement, données personnelles, partage partenaire.
Reserve 10%	177 500	Rattrapage, pluie, imprévus terrain.
Total minimum	1 952 500	Budget direct du pilote.
Demande recommandée	2 500 000	Minimum + marge exécution/reporting/dossier financeur.

8. Ce que l'organisme financeur obtient

- Un pilote mesurable avec indicateurs hebdomadaires, pas une idée vague.
- Un rapport final montrant marchands vérifiés, preuves collectées, partenaires rencontrés, besoins terrain et prochaines étapes.
- Une solution d'inclusion économique qui commence par la preuve et la confiance, pas par un prêt.
- Une base de données consentie et filtrée qui peut aider des programmes à mieux cibler les vrais actifs du secteur informel.
- Une opportunité de soutenir l'emploi direct de 3 agents terrain et d'un responsable local pendant le pilote.

Type d'organisme	Pourquoi Deggal est pertinent	Demande à formuler
DER/FJ, ADEPME, programmes publics	Inclusion économique, auto-emploi, formalisation progressive, données terrain.	Subvention pilote + introductions terrain.
Incubateurs	Startup à impact avec MVP terrain, modèle B2B et données validables.	Incubation + petit financement + mentorat produit/data.
ONG/fondations	Vérification bénéficiaires, réduction des faux dossiers, meilleur ciblage.	Financer une campagne test avec rapport d'impact.
Fournisseurs/corporates	Trouver des revendeurs fiables et mesurer une demande commerciale.	Pilote payant 50-100 marchands.

9. Gouvernance, données et limites éthique

Deggal doit être strict sur les limites opérationnelles. Le projet vend une vérification contrôlée, pas les données personnelles des marchands. Les preuves brutes restent internes; le partenaire reçoit seulement une vue filtrée, limitée et consentie.

- Ne jamais demander PIN, mot de passe, code mobile money, carte bancaire ou accès complet au téléphone.
- Ne jamais enregistrer en cachette; l'audio demande un consentement clair.
- Ne jamais promettre prêt, subvention, emploi, équipement, client ou sélection.
- Ne jamais partager le dossier brut avec un partenaire.
- Retirer ou bloquer un profil si le marchand demande de ne plus être partagé.
- Séparer les faits vérifiés, les hypothèses et les décisions des partenaires.

10. Risques et mitigation

Risque	Niveau	Mitigation
Les marchands refusent ou ne comprennent pas	Eleve	Experience orale, phrase simple, pas d'application, agent forme, refus respecte.
Donnees sensibles mal partagees	Eleve	Vue filtree, email nomme, expiration, journal de partage, consentement.
Partenaires interesses mais non payants	Moyen	Demander besoin et prix des la premiere conversation; viser un paiement/LOI avant jour 30.
Dossiers de mauvaise qualite	Eleve	Controle back-office quotidien, preuves minimales, alertes et doublons.
Confusion avec pret/financement	Eleve	Messaging clair: Deggall est une couche de preuve, pas un preteur.
Conflit marchand + partenaire	Moyen	Deux IDs separees; acces a d'autres profils seulement via inscription partenaire et consentement.

11. Projection apres le pilote

Horizon	Objectif	Preuve a obtenir
30 jours	200-300 marchands verifies; 20-30 partenaires rencontres; 1 paiement/LOI.	Rapport pilote + base de profils partageables.
60-90 jours	1-3 campagnes partenaires payantes; 500+ marchands verifies.	Revenus repetes et economie agent mieux mesuree.
6 mois	2-3 zones Dakar; premiers partenaires recurrents.	Dashboard partenaire simple et processus de consentement robuste.
12 mois	Extension a d'autres villes ou segments.	Playbook de replication et premiers clients institutionnels.

12. Sources et references

Source	Utilisation dans le business plan
OIT - Economie informelle en Afrique: https://www.ilo.org/meetings-and-events/informal-economy-africa-which-way-forward-making-policy-responsive	Justifie que l'informel est structurellement massif en Afrique.
GSMA - State of the Industry Report on Mobile Money 2026: https://www.gsma.com/sotir/	Montre la masse des transactions mobile money et la croissance des paiements marchands.
ADEPME Senegal: https://adepme.sn/	Cible d'accompagnement non financier, formation, réseautage et appui PME.
DER/FJ Senegal: https://www.der.sn/la-der-fj/	Cible publique pour entrepreneuriat femmes/jeunes, auto-emploi, financement et accompagnement.
CTIC Dakar: https://www.cticdakar.com/	Cible incubation/acceleration numerique.
Orange Corners Senegal: https://www.orangecorners.com/country/senegal/	Cible incubation intensive pour jeunes entrepreneurs.
Jokkolabs: https://www.jokkolabs.net/	Cible ecosysteme innovation et accompagnement entrepreneurs.

13. Annexes a joindre au dossier

- Deggall_Plan_Action_FR.pdf
- Deggall_Brief_Equipe_Terrain_FR.pdf
- Deggall_Plan_30_Jours_FR.xlsx
- Deggall_Budget_Modele_Revenus_FR.xlsx
- Deggall_Modele_Acces_Partenaire_FR.pdf
- Deggall_Classeur_Lancement_FR.xlsx