

DĚGGAL

INFRASTRUCTURE DE PREUVE POUR LES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES INFORMELLES

BUSINESS PLAN

Business plan - édition consolidée

Infrastructure de preuve, pilote Dakar et trajectoire de validation sur 36 mois

Statut	Édition consolidée - hypothèses financières et juridiques à approuver
Édition	Consolidée
Audience	Financeurs, partenaires institutionnels, incubateurs, investisseurs et direction
Édition	12 juillet 2026

Confidentiel - diffusion contrôlée

Les objectifs et hypothèses ne doivent pas être présentés comme des résultats obtenus.

Business plan - édition consolidée

Le document central de décision - problème, solution, marché, modèle économique, opérations, risques et financement.

30 jours pilote initial	250 marchands ciblés	2,5 M FCFA - financement pilote
25 000 FCFA/mois - accès de base	8 000 FCFA - visite commandée	Fév. 2028 point mort mensuel - base

Thèse

Les activités informelles ne sont pas nécessairement impossibles à vérifier - leurs preuves sont dispersées, hétérogènes et rarement organisées sous le contrôle de la personne concernée.

Table des matières

Section	Page
1. Résumé exécutif	1
2. Identité, mission et périmètre	2
3. Problème à résoudre	2
4. Solution et proposition de valeur	3
5. Marché et opportunité	3
6. Segments et priorités commerciales	4
7. Alternatives et différenciation	4
8. Modèle économique et tarification	4
9. Stratégie de mise sur le marché	5
10. Plan opérationnel du pilote	5
11. Organisation et gouvernance	6
12. Feuille de route produit et technologie	6
13. Gouvernance des données et conformité	6
14. Impact et indicateurs	7
15. Plan financier sur 36 mois	7
16. Stratégie de financement	8
17. Risques et mesures de maîtrise	8
18. Jalons et décisions	8
19. Informations obligatoires avant dépôt final	9
20. Sources	9

1. Résumé exécutif

Dëggal propose une couche de confiance pour les petits commerçants, artisans et autres activités économiques faiblement documentées. Un agent formé recueille, avec consentement, des preuves proportionnées; un back-office vérifie la complétude et la cohérence; le service produit ensuite un passeport d'activité léger pouvant être partagé avec un partenaire autorisé.

Le pilote de Dakar vise à valider quatre questions avant tout investissement technologique lourd : les commerçants comprennent-ils et acceptent-ils le dispositif; les preuves produites sont-elles utiles et fiables; les partenaires sont-ils prêts à payer; le coût complet peut-il devenir inférieur au revenu généré?

Demande immédiate

2 500 000 FCFA pour un pilote de 30 jours. Le budget direct est de 2 161 500 FCFA; la marge de 338 500 FCFA est conditionnelle et non automatique.

2. Identité, mission et périmètre

Élément	Position	Statut
Nom de travail	Déggal	À confirmer juridiquement et commercialement.
Mission	Rendre des activités économiques vérifiables sans imposer une application complexe ni exposer des données excessives.	Consolidé.
Porteur légal	[À compléter]	Bloquant avant contrat, collecte réelle ou facturation.
Siège et coordonnées	[À compléter]	Bloquant avant diffusion externe finale.
Zone pilote	Dakar - zones et marchés à sélectionner avec autorisation et analyse de sécurité.	À valider.
Produit initial	Vérification assistée, passeport d'activité et accès partenaire contrôlé.	Consolidé.
Activités exclues	Prêt, garantie, notation de crédit, encaissement de fonds pour compte de tiers et vente libre de données.	Consolidé.

3. Problème à résoudre

De nombreux petits opérateurs disposent de traces d'activité, mais celles-ci sont difficiles à réunir dans un dossier compréhensible par un tiers. Les partenaires institutionnels ou commerciaux répètent alors des visites, utilisent des registres non actualisés ou écartent des dossiers faute d'éléments comparables.

Douleur	Effet	Hypothèse à tester
Preuves dispersées	Temps perdu et récits répétés.	Un dossier structuré réduit-il le temps de qualification?
Onboarding écrit complexe	Abandon ou information de faible qualité.	Une expérience orale et assistée améliore-t-elle la compréhension?
Registres obsolètes	Mauvais ciblage et faux bénéficiaires.	Une date de vérification et un contrôle terrain améliorent-ils la confiance?
Partage incontrôlé	Risque juridique et réputationnel.	Une vue filtrée et révoquée est-elle acceptable pour les deux parties?
Absence d'historique exploitable	Décisions basées sur l'intuition.	Des preuves proportionnées suffisent-elles pour une première présélection?

4. Solution et proposition de valeur

4.1 Composants du produit

Composant	Description	Valeur créée	Limite explicite
Collecte terrain	Entretien oral, observation, photos, reçus ou références autorisés.	Réduit la friction et contextualise la preuve.	Ne remplace pas un audit.
Passeport d'activité	ID, catégorie, zone, date, résumé et niveau de preuve.	Dossier lisible et actualisable.	Ne garantit pas la solvabilité.
QR ou carte	Identifiant ou lien privé vers un profil léger.	Vérification simple sur le terrain.	Pas de lien public par défaut.
Vue partenaire	Export filtré, lecture seule et temporaire.	Aide une décision sans exposer le brut.	Consentement compatible requis.
Journal d'accès	Destinataire, champs, dates et statut de révocation.	Traçabilité et contrôle.	Revue régulière obligatoire.

4.2 Niveaux de preuve

Niveau	Minimum	Usage possible	Ce que le niveau ne prouve pas
Existence	Point de vente ou lieu, activité observée, date et consentement.	Identification initiale.	Revenus, ancienneté ou solvabilité.
Activité	Existence plus stock, vente récente, reçu ou référence.	Campagne partenaire standard.	Performance future.
Fiabilité renforcée	Activité, ancienneté, références croisées et absence d'alerte critique.	Shortlist ou pré-dossier renforcé.	Décision de crédit ou conformité complète.

5. Marché et opportunité

La thèse de marché s'appuie sur trois tendances structurelles : le poids de l'économie informelle dans l'emploi et la création de revenus; l'augmentation des traces numériques liées aux paiements et aux communications; le besoin persistant de vérifier des activités qui ne disposent pas d'états financiers ou de registres complets.

Signal	Implication	Validation requise
Importance de l'économie informelle	Le problème concerne l'économie principale et non une niche.	Quantifier les unités économiques pertinentes avec des sources ANSD/OIT à jour.
Adoption des services mobiles	Des traces existent, mais elles sont fragmentées et sensibles.	Tester quelles traces sont utiles sans collecter de données excessives.
Programmes d'appui aux MPME	Des partenaires ont besoin de ciblage, suivi et contrôle.	Entretiens décisionnaires et pilotes payants.
Coût élevé de la vérification terrain	Possibilité de mutualiser ou standardiser la collecte.	Comparer le coût Dëggal au processus actuel du partenaire.

Taille de marché

La n'invente pas un TAM national. Le SOM du pilote est explicitement limité à 250 marchands. Le SAM de Dakar doit être établi par un comptage bottom-up des zones, catégories et partenaires réellement accessibles.

OIT - économie informelle: <https://www.ilo.org/topics-and-sectors/informal-economy> ANSD Sénégal - statistiques et enquêtes nationales: <https://www.ansd.sn/> Banque mondiale - Global Findex 2021: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex> GSMA - State of the Industry Report on Mobile Money: <https://www.gsma.com/sotir/> BCEAO - publications sur l'inclusion financière dans l'UEMOA: <https://www.bceao.int/>

6. Segments et priorités commerciales

Segment	Besoin prioritaire	Offre d'entrée	Priorité pilote
Programmes publics, ONG et associations	Identifier et suivre des bénéficiaires ou membres actifs.	Campagne limitée et rapport de contrôle.	1
Fournisseurs, grossistes et équipementiers	Identifier des revendeurs ou opérateurs actifs.	Liste consentie par zone/catégorie + revisites.	1
Institutions financières et garanties	Améliorer un pré-dossier sans promettre de financement.	Vue filtrée et preuves proportionnées.	2
Incubateurs et réseaux d'entrepreneurs	Documenter des activités accompagnées.	Pack de suivi et mise à jour.	2
Acheteurs et marketplaces	Vérifier l'existence et la capacité opérationnelle.	Campagne ciblée.	3

Le pilote doit éviter de servir simultanément trop de segments. La priorité recommandée est de sélectionner un segment institutionnel et un segment commercial, puis de comparer la valeur perçue, le cycle de vente et la disposition à payer.

7. Alternatives et différenciation

Alternative actuelle	Force	Limite	Position Déggal
Visite interne du partenaire	Contrôle direct.	Coûteuse, non standardisée et répétitive.	Collecte externalisée et structurée.
Registre papier ou tableur	Simple et peu coûteux.	Obsolescence, faible preuve et accès peu contrôlé.	Registre vivant et traçable.
KYC financier classique	Cadre connu.	Documents parfois indisponibles; finalité différente.	Pré-dossier proportionné, sans se substituer au KYC.
Historique mobile money	Signal transactionnel.	Très sensible, incomplet et non suffisant seul.	Déggal n'exige pas l'accès complet au compte.
Réputation communautaire	Contextuelle et rapide.	Biais, conflits et faible auditabilité.	Références déclarées et recoupées.
Marketplace ou annuaire	Visibilité commerciale.	Ne prouve pas toujours l'activité réelle.	Observation terrain datée.

8. Modèle économique et tarification

Le modèle est B2B ou B2G : un partenaire paie pour une campagne, un accès limité ou une nouvelle visite. Le commerçant ne doit pas être incité à céder des données en échange d'une promesse de financement.

Ligne	Hypothèse pilote	Facteur de coût	Test de validation
Accès de base	25 000 FCFA/mois.	Support, revue des accès, sécurité et commercial.	Paiement récurrent et usage.
Dossiers supplémentaires	500 FCFA/dossier/mois.	Stockage, mise à jour, QA et support.	Élasticité prix/volume.
Utilisateur supplémentaire	5 000 FCFA/mois.	Gestion d'identité et support.	Nombre de comptes réellement nécessaires.

Ligne	Hypothèse pilote	Facteur de coût	Test de validation
Marché précis	À partir de 50 000 FCFA/mois.	Ciblage et maintenance de la cohorte.	Valeur d'un périmètre exclusif.
Nouvelle visite	8 000 FCFA/commerce.	Agent, transport, coordination, QA et support.	Marge contributive complète.
Campagne institutionnelle	Sur devis - non incluse dans le scénario base.	Conception, mobilisation et reporting.	Bon de commande ou contrat.

Discipline de prix

Aucun prix ne doit être présenté comme validé avant paiement. Les remises doivent être liées à un périmètre, un volume et une durée - jamais à un accès plus large aux données.

9. Stratégie de mise sur le marché

1. Qualifier 20 à 30 partenaires sur leur processus actuel, le coût de vérification, les champs utiles, le budget et le décideur.
2. Produire trois exemples de passeports fictifs ou anonymisés correspondant aux segments prioritaires.
3. Vendre un pilote limité avant de construire un portail complet.
4. Exiger une prochaine action datée et un responsable après chaque échange.
5. Mesurer séparément intérêt, proposition envoyée, LOI, facture et encaissement.

Étape funnel	Définition	Critère de passage
Cible	Organisation compatible avec un cas d'usage.	Mandat et contact vérifiés.
Qualifiée	Besoin, segment, budget, calendrier et décideur identifiés.	Compte rendu daté.
Démonstration	Exemple présenté et champs utiles discutés.	Retour écrit.
Proposition	Périmètre, prix, délai et données précisés.	Document envoyé au décideur.
Engagement	Paiement, bon, contrat ou LOI forte.	Pièce formelle.
Activation	Accès ou campagne démarré après contrôles.	Consentements et journal.

10. Plan opérationnel du pilote

Semaine	Terrain	Back-office	Partenariats	Décision
1	Deux zones, scripts, 30-40 vérifications.	QA sous 24 h, nomenclature et reprises.	5-7 entretiens.	Processus stable ou correction.
2	90-110 vérifiés cumulés.	Premiers profils partageables.	Besoins et critères utiles.	Maintenir ou réduire la cadence.
3	160-190 vérifiés cumulés.	Premier export filtré.	2-3 partenaires chauds.	Proposition pilote.
4	220-260 vérifiés cumulés.	Audit consentements, coûts et doublons.	Fermeture commerciale.	Preuve forte ou arrêt.
Clôture	Rattrapage ciblé.	Rapport et archivage.	Plan de suivi.	Poursuivre, corriger ou arrêter.

11. Organisation et gouvernance

Rôle	Responsabilités clés	KPI principal	Nom
Direction	Stratégie, financement, décisions et engagements.	Jalons et trésorerie.	[À compléter]
Responsable opérations	Zones, sécurité, cadence, qualité et équipe.	Dossiers complets et coût unitaire.	[À compléter]
Responsable données	Consentement, accès, conservation, retrait et incident.	0 partage non autorisé.	[À compléter]
Responsable partenariats	Qualification, propositions, contrats et encaissements.	Preuves commerciales fortes.	[À compléter]
Agents terrain	Présentation, observation, collecte et signalement.	Qualité et productivité.	[À compléter]
Back-office	Dédoublonnage, QA, passeport et reporting.	Délai de contrôle.	[À compléter]

Gouvernance minimale

Une personne ne doit pas pouvoir collecter, valider, partager et supprimer seule le même dossier. Les droits doivent être séparés et revus.

12. Feuille de route produit et technologie

Phase	Produit	Condition d'entrée	Condition de sortie
0 - Manuel contrôlé	Formulaire léger, stockage interne, tableur et PDF privé.	Consentement et nomenclature validés.	Processus reproductible et demande partenaire.
1 - Back-office MVP	Gestion des dossiers, QA, consentements et exports.	Au moins une preuve commerciale forte.	Réduction mesurée du temps et des erreurs.
2 - Portail partenaire	Accès nommé, filtrage, expiration et journal.	Plusieurs partenaires récurrents.	Usage, rétention et coût support soutenables.
3 - Automatisation ciblée	Détection de doublons, rappels et règles de contrôle.	Volume suffisant et données de qualité.	Gains documentés sans perte de contrôle humain.
4 - Extension	Nouvelles villes, segments ou intégrations.	Playbook stable, conformité et financement.	Réplication rentable.

13. Gouvernance des données et conformité

La conformité ne peut pas être traitée comme une annexe. La collecte de photos, voix, coordonnées, localisation et références peut constituer un traitement de données personnelles. La base légale, les formalités, la conservation et les transferts doivent être examinés par un conseil compétent au Sénégal avant le lancement réel.

- Minimisation : ne collecter que ce qui est nécessaire au cas d'usage.
- Consentement granulaire : collecte, photo/audio et partage sont séparés.
- Accès : comptes nommés, moindre privilège, lecture seule et expiration.
- Conservation : calendrier par catégorie, suppression documentée et sauvegardes contrôlées.
- Droits : procédure d'accès, correction, retrait et suppression.
- Incident : confinement, journal, analyse de cause et notification selon avis juridique.

Sénégal - loi n° 2008-12 du 25 janvier 2008 sur la protection des données à caractère personnel - texte à vérifier dans sa version en vigueur. Commission de protection des données personnelles du Sénégal: <https://www.cdp.sn/>

14. Impact et indicateurs

Dimension	Indicateur	Cible pilote	Précaution
Accès à la preuve	Profils partageables.	200.	Ne pas confondre avec financement obtenu.
Qualité	Taux de dossiers complets.	Seuil à fixer avant jour 1.	Méthode d'échantillonnage documentée.
Consentement	Partages avec autorisation compatible.	100 %.	Un consentement invalide annule le partage.
Efficacité	Coût complet par vérification.	Mesuré chaque semaine.	Inclure coûts centraux et reprises.
Commercial	Paiement, contrat, bon ou LOI forte.	Au moins 1.	Une conversation ne suffit pas.
Sécurité	Incidents critiques de données ou terrain.	0.	Tout incident fait l'objet d'une décision.
Inclusion	Part des femmes, jeunes ou groupes ciblés.	Mesure descriptive.	Pas de ciblage discriminatoire.

15. Plan financier sur 36 mois

Le scénario de base part du pilote, puis augmente progressivement les volumes payants, les partenaires et les effectifs. Contrairement au scénario initial à trois mois, il intègre les coûts de direction, technologie, commercial, administration, conformité continue et capacité terrain.

Année	Chiffre d'affaires	Charges	Résultat opérationnel
2026	5 555 545 FCFA	17 946 500 FCFA	(12 390 955 FCFA)
2027	50 334 045 FCFA	68 010 000 FCFA	(17 675 955 FCFA)
2028	150 239 636 FCFA	122 940 000 FCFA	27 299 636 FCFA
2029	131 427 045 FCFA	85 050 000 FCFA	46 377 045 FCFA

Résultat opérationnel mensuel - scénario de base

Source : modèle financier Dèggal; hypothèses modifiables.

Le point mort mensuel du scénario de base intervient en février 2028. Le besoin cumulé maximal avant apport financier est estimé à environ 30 144 364 FCFA. Cette estimation ne comprend pas d'impôt sur les sociétés, de TVA, de dette ni de coûts réglementaires exceptionnels; ces paramètres restent à valider.

16. Stratégie de financement

Tranche	Montant indicatif	Déclencheur	Usage
Pilote	2,5 M FCFA	Cadre juridique, équipe, zones et reporting validés.	30 jours de collecte, QA, partenaires et rapport.
Validation 6 mois	12 à 15 M FCFA	Qualité démontrée, coût mesuré et preuve commerciale encaissée.	Produit back-office, commercial, conformité et répétition.
Industrialisation	20 à 25 M FCFA	Revenus récurrents, rétention et capacité de réplication.	Technologie, équipe, extension et fonds de roulement.

Principe de financement

Ne pas lever une enveloppe d'industrialisation sur la seule base des objectifs du pilote. Chaque tranche doit être liée à des preuves et à des droits de revue.

17. Risques et mesures de maîtrise

Risque	Probabilité	Impact	Contrôle principal	KRI
Consentement invalide	Moyenne	Critique	Script, trace distincte et QA.	% dossiers sans preuve de consentement.
Faible disposition à payer	Élevée	Critique	Pilotage payant avant développement.	Encaissements / propositions.
Coût par visite trop élevé	Élevée	Élevé	Chronométrage, zones denses et coût complet.	Coût complet par profil.
Fraude ou doublon	Moyenne	Élevé	Références croisées, dédoublement et statut bloqué.	Taux d'alertes confirmées.
Incident de données	Faible à moyenne	Critique	Moindre privilège, chiffrement, journal et retrait.	Accès anormaux / liens publics.
Risque terrain	Moyenne	Élevé	Zonage, binôme, horaires et protocole sécurité.	Incidents et quasi-incidents.
Dépendance au fondateur	Élevée	Moyen	RACI, procédures et délégation.	Tâches sans suppléant.
Sous-financement	Élevée	Critique	Tranches, cash-flow hebdomadaire et scénarios.	Runway en semaines.

18. Jalons et décisions

Jalon	Preuve	Décision
Jour 7	Processus, consentement, QA et sécurité stables.	Accélérer ou recalibrer.
Jour 15	Premiers profils utiles et retours partenaires écrits.	Cibler le segment le plus prometteur.
Jour 30	Qualité, coût, rapport et preuve commerciale forte.	Phase 2 ou arrêt.
Mois 3	Revenus encaissés et commandes répétées.	Construire le back-office MVP.
Mois 6	Rétention, coût contributif et discipline données.	Financer l'industrialisation.
Mois 12	Playbook répliquable et gouvernance robuste.	Étendre ou consolider.

19. Informations obligatoires avant dépôt final

Information	Responsable	Échéance	Statut
Entité légale, registre, siège et représentant	Direction	Avant signature	À compléter

Information	Responsable	Échéance	Statut
Équipe nominative et biographies	Direction	Avant présentation investisseur	À compléter
Conseil juridique et formalités données	Responsable données	Avant collecte réelle	À valider
Fiscalité, TVA et facturation	Finance + conseil	Avant première facture	À valider
Coordonnées partenaires et mandats actuels	Partenariats	Avant envoi	À vérifier
Traction réelle et pièces justificatives	Direction	À mesure	Aucune fournie

20. Sources

Pack Dēggal reconstruit, version du 12 juillet 2026 - source interne.

OIT - économie informelle: <https://www.ilo.org/topics-and-sectors/informal-economy>

ANSD Sénégal - statistiques et enquêtes nationales: <https://www.ansd.sn/>

Banque mondiale - Global Findex 2021: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex>

GSMA - State of the Industry Report on Mobile Money: <https://www.gsma.com/sotir/>

BCEAO - publications sur l'inclusion financière dans l'UEMOA: <https://www.bceao.int/>

Commission de protection des données personnelles du Sénégal: <https://www.cdp.sn/>

OHADA - actes uniformes applicables aux sociétés et aux contrats commerciaux: <https://www.ohada.org/>

Avertissement

Les données externes doivent être actualisées avant dépôt.
Les prévisions sont des scénarios, non des résultats historiques, et ne constituent ni une promesse de rendement ni une valorisation.