

# Dëggal

Une infrastructure de preuve pour rendre  
l'activité informelle lisible - sans retirer le  
contrôle des données.

Pilote Dakar - 30 jours  
Édition consolidée - juillet 2026

**250**

marchands ciblés

**200**

profils partageables

**2,5 M**

FCFA demandés



## Statut du dossier

Hypothèses explicites  
Résultats non préremplis  
Gates de décision définis

# La thèse Dëggal

**Rendre une activité réelle lisible - sans confisquer le contrôle de la personne qui la produit.**

1

## Capturer des faits utiles

Des visites structurées, des preuves minimales et des métadonnées de consentement - pas une collecte intrusive.

2

## Construire un profil vérifiable

Un dossier synthétique, comparable et contrôlé par la qualité - conçu pour être actualisé et audité.

3

## Activer un partage limité

Un accès finalisé par cas d'usage, durée et destinataire - révocable et journalisé.

### Hypothèse centrale

**Une preuve mieux structurée réduit le coût de qualification pour les partenaires et augmente l'utilité du dossier pour le marchand.**

# Le problème n'est pas l'absence d'activité - c'est l'absence de preuve exploitable

## Côté marchand

- Historique commercial fragmenté ou non standardisé
- Preuves difficiles à présenter à un tiers
- Consentement et périmètre de partage rarement explicites
- Risque de promesses abusives autour du crédit ou des aides

## Côté partenaire

- Coût élevé de qualification et de vérification
- Dossiers hétérogènes - difficilement comparables
- Risque de collecter trop d'informations sensibles
- Décision commerciale retardée faute de preuve ciblée

**Dëggal ne promet ni prêt, ni subvention, ni approbation - le produit organise des faits et des permissions.**

# Une chaîne de preuve simple et auditable



**Chaque étape produit une trace - qui a fait quoi, quand, pour quelle finalité et avec quelle autorisation.**

# Quatre utilisateurs - quatre responsabilités

M

## Marchand

Valide les informations, choisit les partages et peut retirer son consentement.

A

## Agent terrain

Explique, collecte le strict nécessaire et signale les anomalies.

Q

## Qualité / administration

Contrôle, corrige, approuve et gère les droits d'accès.

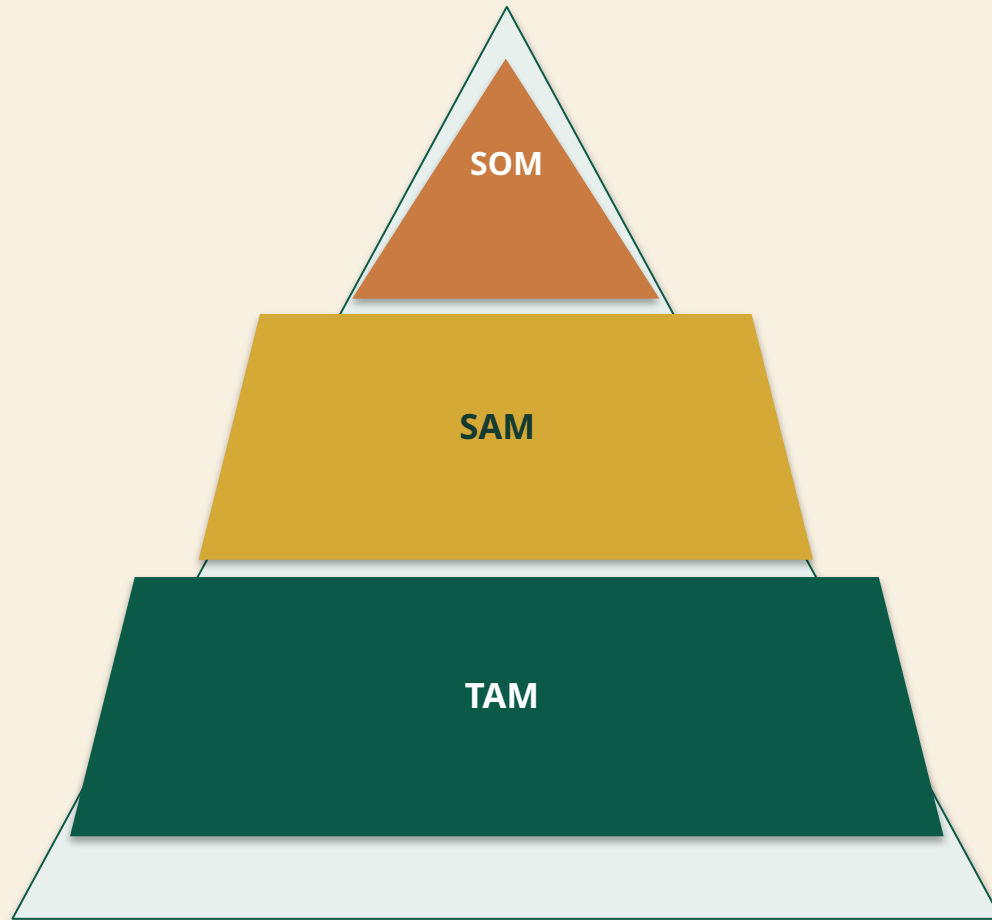
P

## Partenaire

Consulte uniquement les champs autorisés pour un cas d'usage défini.

Principe d'accès - besoin de savoir, durée minimale, révocation et journalisation.

# Marché - une approche par cas d'usage, pas par chiffre décoratif



## TAM - besoin potentiel

Activités informelles qui doivent présenter une identité économique, des preuves d'activité ou un historique à un tiers.

## SAM - segments accessibles

Marchés et métiers de Dakar atteignables par une équipe terrain et reliés à des partenaires identifiables.

## SOM - cas d'usage solvables

Sous-segments où un partenaire accepte un test payant ou une lettre d'intention suffisamment détaillée.

**Règle - aucun chiffre de marché n'entre dans le dossier sans source, année, définition et méthode.**

# Pilote Dakar - 30 jours pour tester cinq hypothèses

J1-5

## Préparer

Formation, scripts, marchés, consentement et contrôles.

J6-20

## Collecter

Acquisition marchands, visites et preuves.

J8-25

## Qualifier

QA quotidienne, profils partageables et corrections.

J10-30

## Vendre

Entretiens partenaires, démos et preuve commerciale.

**250**

marchands approchés

**200**

profils partageables

**20-30**

entretiens partenaires

**1**

preuve commerciale forte

**2 161 500**

FCFA - budget direct

Ces valeurs sont des objectifs du pilote - pas des résultats acquis. Les registres restent vides jusqu'à saisie réelle.

# Le contrôle des données fait partie du produit

## Données autorisées - selon finalité

- ✓ Identité minimale et coordonnées consenties
- ✓ Activité, lieu, horaires et ancienneté déclarée
- ✓ Photos ou pièces de preuve nécessaires
- ✓ Métadonnées de visite, qualité et consentement
- ✓ Champs explicitement partagés avec un partenaire

## Données interdites

- × PIN, mot de passe ou code Mobile Money
- × Solde de compte ou capture non nécessaire
- × Accès complet au téléphone
- × Données d'un tiers sans base légitime
- × Collecte « au cas où » sans finalité définie

Finalité définie → consentement distinct → partage filtré → accès limité → retrait et journal



# Modèle économique - usage ponctuel et abonnement

**15 000 FCFA**

**Consultation ponctuelle**

Accès unique à un dossier autorisé.

**25 000 FCFA / mois**

**Abonnement de base**

Accès récurrent selon périmètre convenu.

**500 FCFA**

**Dossier additionnel**

Facturation mensuelle par dossier au-delà du socle.

**2 500 FCFA / mois**

**Information additionnelle**

Champ ou bloc d'information autorisé.

**5 000 FCFA / mois**

**Utilisateur additionnel**

Compte nominatif avec journalisation.

**50 000 FCFA / mois**

**Pack marché**

Portefeuille ou segment défini contractuellement.

**Le pilote doit tester la disposition à payer, le cycle d'achat et le coût de service - pas seulement l'intérêt verbal.**

# Ce qui est établi - ce qui reste à prouver

## Établi dans le dossier

- Proposition de valeur
- Plan pilote 30 jours
- Grille tarifaire
- Budget direct consolidé
- Règles de données

## Hypothèses à tester

- Taux d'acquisition
- Disposition à payer
- Temps agent / dossier
- Cycle partenaire
- Taux de réutilisation

## Gates de décision

- 200 profils partageables
- $QA \leq 15 \%$
- 0 donnée interdite
- $\geq 20$  entretiens
- 1 preuve commerciale forte

**Une hypothèse n'est jamais présentée comme une traction. Une cible n'est jamais présentée comme un résultat.**

# Go-to-market - vendre un cas d'usage avant une plateforme

## 1 - Construire l'offre terrain

- Segment prioritaire et marchés ciblés
- Script d'explication et consentement
- Profil minimal réellement utile
- Contrôle qualité quotidien

## 2 - Qualifier les partenaires

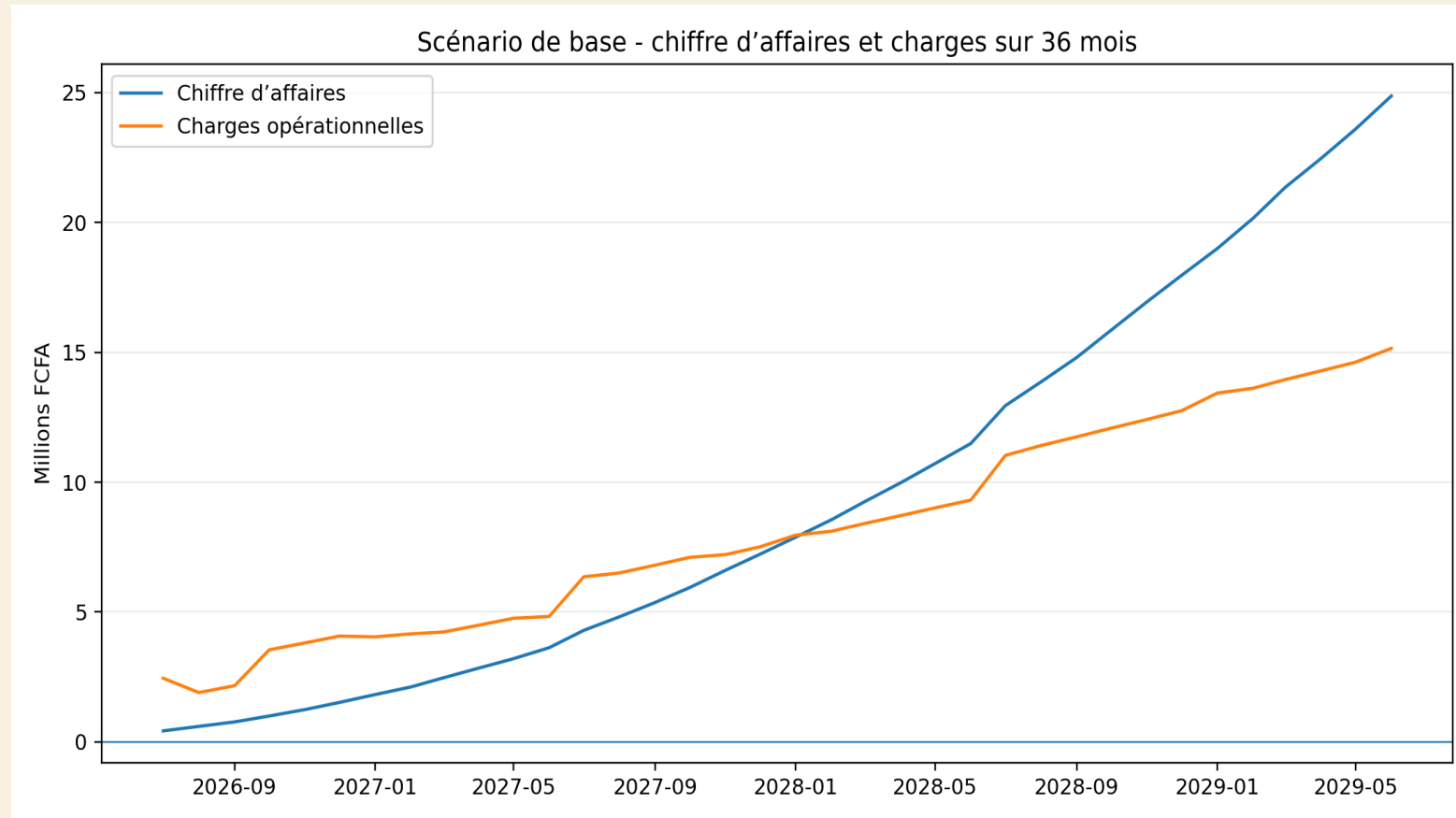
- Cas d'usage précis
- Utilisateur et décideur identifiés
- Volume, fréquence et budget
- Contraintes de conformité
- Critère de décision documenté

## 3 - Obtenir une preuve forte

- Test payant
- Bon de commande
- Acompte
- Contrat
- Lettre d'intention détaillée avec calendrier et budget

**Boucle d'apprentissage - chaque objection modifie le profil, le prix, le processus ou le segment.**

# Scénario financier de base - croissance conditionnelle

**Fév. 2028**

point mort mensuel

**30,1 M FCFA**

besoin maximal cumulé

**27,3 M FCFA**

EBITDA 2028 - scénario

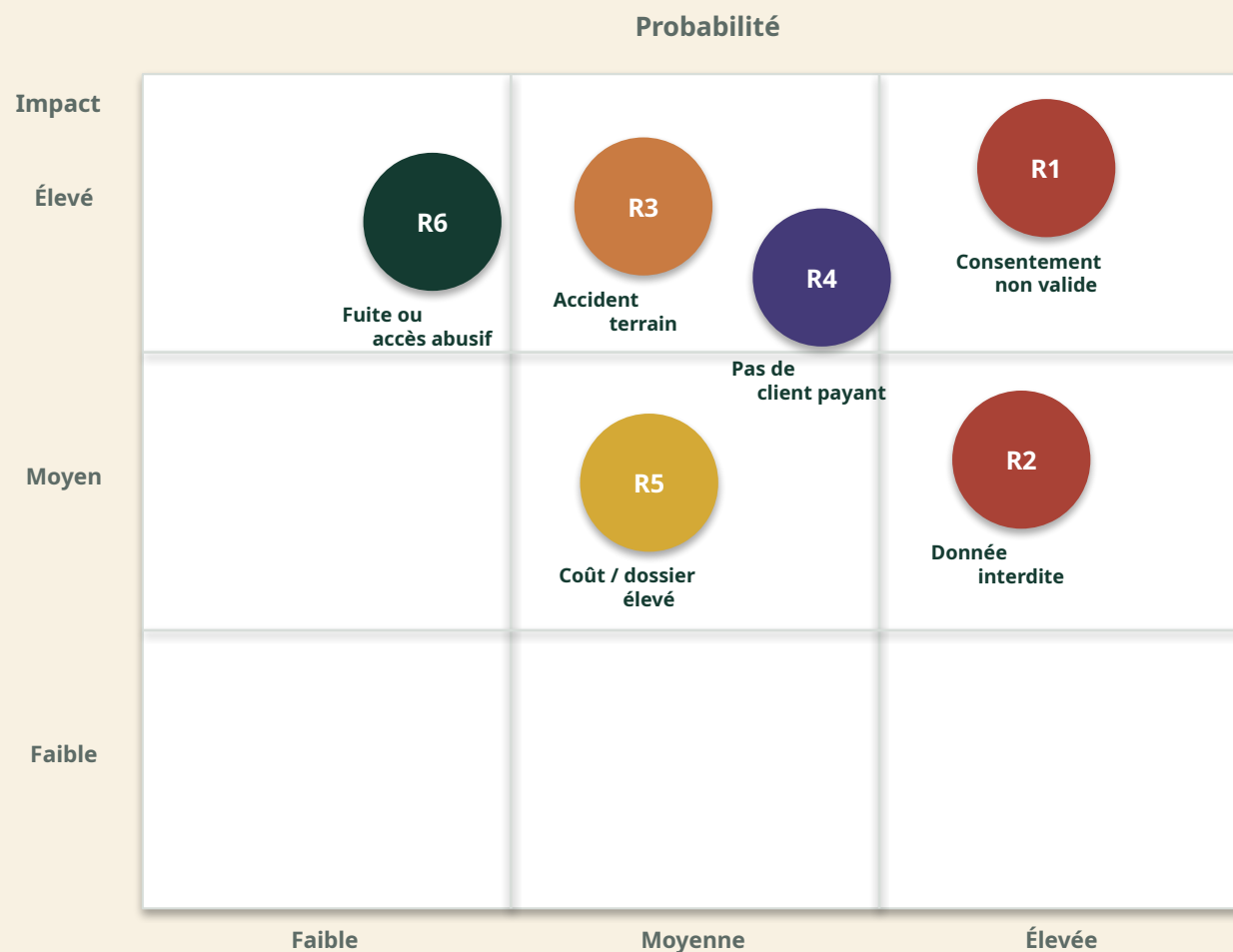
Modèle 36 mois fondé sur des hypothèses modifiables - aucune projection ne constitue une garantie de revenu ou de financement.

# Financement par étapes - débloccage par preuves



Chaque étape est conditionnée par des gates commerciaux, qualité, conformité et économie unitaire.

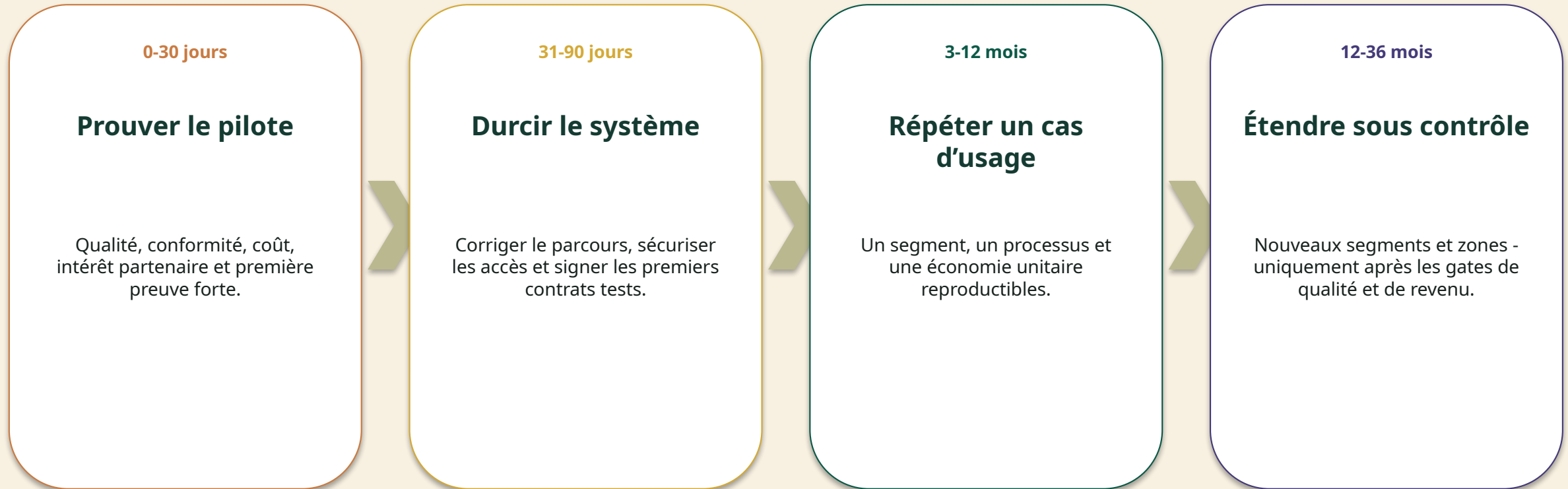
# Six risques à traiter avant l'échelle



## Réponses minimales

- Consentement testé et retrait opérationnel
- Checklist données interdites + incident immédiat
- Brief sécurité, zones et horaires approuvés
- Preuve commerciale forte avant industrialisation
- Mesure temps / dossier et reprise QA
- Accès nominatif, limité et journalisé

# Roadmap - décisions, pas seulement activités



Décision à chaque gate - poursuivre, corriger, réduire le périmètre, prolonger un test limité ou arrêter.

# La demande

ENVELOPPE PILOTE

**2,5 M FCFA**

**30 jours - Dakar**

Budget direct de référence

2 161 500 FCFA

Marge conditionnelle

338 500 FCFA

## Soutien recherché au-delà du financement

- Introductions vers des partenaires avec un cas d'usage et un budget
- Validation juridique des consentements, contrats et formalités CDP
- Accès encadré aux marchés et zones pilotes
- Revue du dispositif de sécurité et de gouvernance des accès

## Livrables attendus à J30

Registres audités - tableau de bord - analyse des coûts - preuves partenaires - décision de poursuite documentée.

Contact - [nom] - [fonction] - [téléphone] - [courriel]



# Sources, limites et statut du document

## Sources de cadrage

- OIT - économie informelle
- Banque mondiale - Global Findex
- GSMA - mobile money
- BCEAO - services financiers et paiements
- ANSD - statistiques économiques du Sénégal
- CDP Sénégal - protection des données
- OHADA - cadre des affaires

## Limites à lever avant diffusion externe

- Identité juridique, dirigeants et signataires
- Contacts et mandats des partenaires cités
- Formalités CDP et politique de conservation validées
- Prestataires d'hébergement et de sécurité
- Résultats réels du pilote et preuves de traction
- Fiscalité, encaissements et BFR détaillés

**Le présent deck organise une décision - il ne remplace ni une due diligence, ni un avis juridique, fiscal ou financier.**