

# Deggal

## Packet de prospection - 10 partenaires Dakar

### Objectif

Obtenir 10 conversations partenaires qualifiées en 7 jours pour financer ou soutenir le pilote terrain Deggal.

## 1. One-page partner pitch

### Pitch court

Deggal aide les organismes, incubateurs, fournisseurs et institutions à identifier des petits commerçants réels et actifs grâce à une vérification terrain avec consentement: photos, audio court, recus/references, zone, niveau de preuve et profil partageable.

Le packet sert à obtenir 10 premières conversations partenaires à Dakar. L'objectif n'est pas de vendre un logiciel complet. L'objectif est d'obtenir des rendez-vous, des retours terrain, une LOI ou un petit financement pilote pour payer les agents terrain.

Ce que Deggal apporte	Ce que le partenaire donne	Sortie attendue
Profil marchands vérifiés et consentis	Besoin cible: catégorie, zone, preuves minimales	Pilote 50-100 marchands ou financement 7/30 jours
Rapport terrain et alertes	Introduction marche ou programme	Rendez-vous terrain + validation besoin
Vue partenaire filtrée	Feedback sur champs utiles	LOI, paiement pilote ou appui incubation

## 2. 10 partenaires à contacter

Partenaire	Angle	Ask
ADEPME	Pilote preuve terrain pour TPE et accompagnement PME	Demander rendez-vous programme TPE/informel
DER/FJ	Subvention/incubation pilote agents et inclusion économique	Pitch financement 2 500 000 FCFA pour pilote 30 jours
CCIAD	Credibilité, accès réseau commerce, autorisations terrain	Demander orientation petits commerçants/marchés
ANPEJ	Agents terrain, insertion jeunes, marchands ambulants	Demander appui pilote agents jeunes + données terrain
FONGIP	Pre-dossier de preuve pour MPME, finance non-riba à cadrer	Demander besoin de preuves avant garantie/accompagnement
Chambre de Métiers de Dakar	Artisans/ateliers vérifiables par passeport Deggal	Proposer pilote 20 artisans vérifiés
CTIC Dakar	Incubation, mentorat, réseau tech, dashboard partenaire	Demander incubation/mentorat + pilote terrain
Jokkolabs Dakar	Ecosystème startup, entrepreneurs, espace demo	Demander feedback + introductions partenaires
Orange Corners Senegal	Incubation et accompagnement jeunes entrepreneurs	Demander eligibility/incubation et feedback impact
ACEP Senegal	Pre-dossier marchand pour étude, sans promesse de prêt	Demander quelles preuves manquent dans les petits dossiers

### 3. Sequence d'approche

- Jour 1: appeler CCIAD et Chambre de Metiers pour autorisation/reseau terrain.
- Jour 2: envoyer business plan court a ADEPME et Jokkolabs, puis demander 15 minutes.
- Jour 3: appeler CTIC et Orange Corners pour incubation/mentorat.
- Jour 6: contacter DER/FJ et ANPEJ avec la demande de financement agents.
- Jour 7: contacter FONGIP et ACEP avec l'angle pre-dossier de preuve, sans promesse de pret.
- Chaque contact doit avoir une prochaine action datee: RDV, relance, envoi packet ou non pertinent.

### 4. WhatsApp/email partenaire

Usage	Message
Premier WhatsApp	Bonjour, je vous contacte pour Deggal. Nous preparons un pilote a Dakar pour verifier des petits commercants avec consentement: lieu, activite, stock, recus/references et niveau de preuve. L'objectif est d'aider des partenaires comme vous a identifier des marchands fiables sans refaire tout le travail terrain. Est-ce qu'on peut avoir 15 minutes cette semaine?
Relance	Bonjour, je reviens vers vous concernant Deggal. Nous pouvons vous partager un exemple de rapport pilote: profils marchands verifies, categorie, zone, niveau de preuve et alertes, sans donnees brutes. Quel segment vous interesse le plus: alimentation, textile, artisans, ambulants ou autre?
Envoi business plan	Bonjour, comme convenu, voici le business plan court de Deggal et le plan 7 jours. Notre demande immediate est un appui pilote pour financer 3 agents terrain + 1 back-office pendant 30 jours. Peut-on fixer 15 minutes pour voir si cela rentre dans vos priorites?
Apres appel	Merci pour l'echange. Je retiens: besoin principal __, segment prioritaire __, prochaine action __. Je vous envoie un exemple de rapport partenaire et je reviens vers vous le __.

### 5. Objections et reponses

Objection	Reponse
Vous etes une banque?	Non. Deggal n'est pas un preteur. Nous sommes une couche de preuve terrain et de consentement.
Pourquoi les marchands accepteraient?	Ils obtiennent un dossier simple pour rassurer fournisseurs, associations, programmes ou partenaires.
Pourquoi payer?	Le partenaire economise du temps terrain et reduit les faux dossiers avant campagne ou onboarding.
Ou sont les donnees?	Les donnees brutes restent internes. Le partenaire voit une version filteree, limitee et consentie.
Est-ce deja une app?	Non. Le MVP est operationnel: WhatsApp, agents, fiches, QR, back-office. La technologie vient apres preuve du besoin.

## 6. Pièces à envoyer selon le partenaire

- Toujours: Deggal\_Business\_Plan\_FR.pdf.
- Si organisme financeur/incubateur: Deggal\_Tableau\_Execution\_7\_Jours\_FR.pdf + budget.
- Si fournisseur/association: Deggal\_Modele\_Acces\_Partenaire\_FR.pdf.
- Si partenaire terrain: Deggal\_Brief\_Equipe\_Terrain\_FR.pdf.
- Si partenaire data/tech: Deggal\_Classeur\_Lancement\_FR.xlsx ou extrait seulement.