



# 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

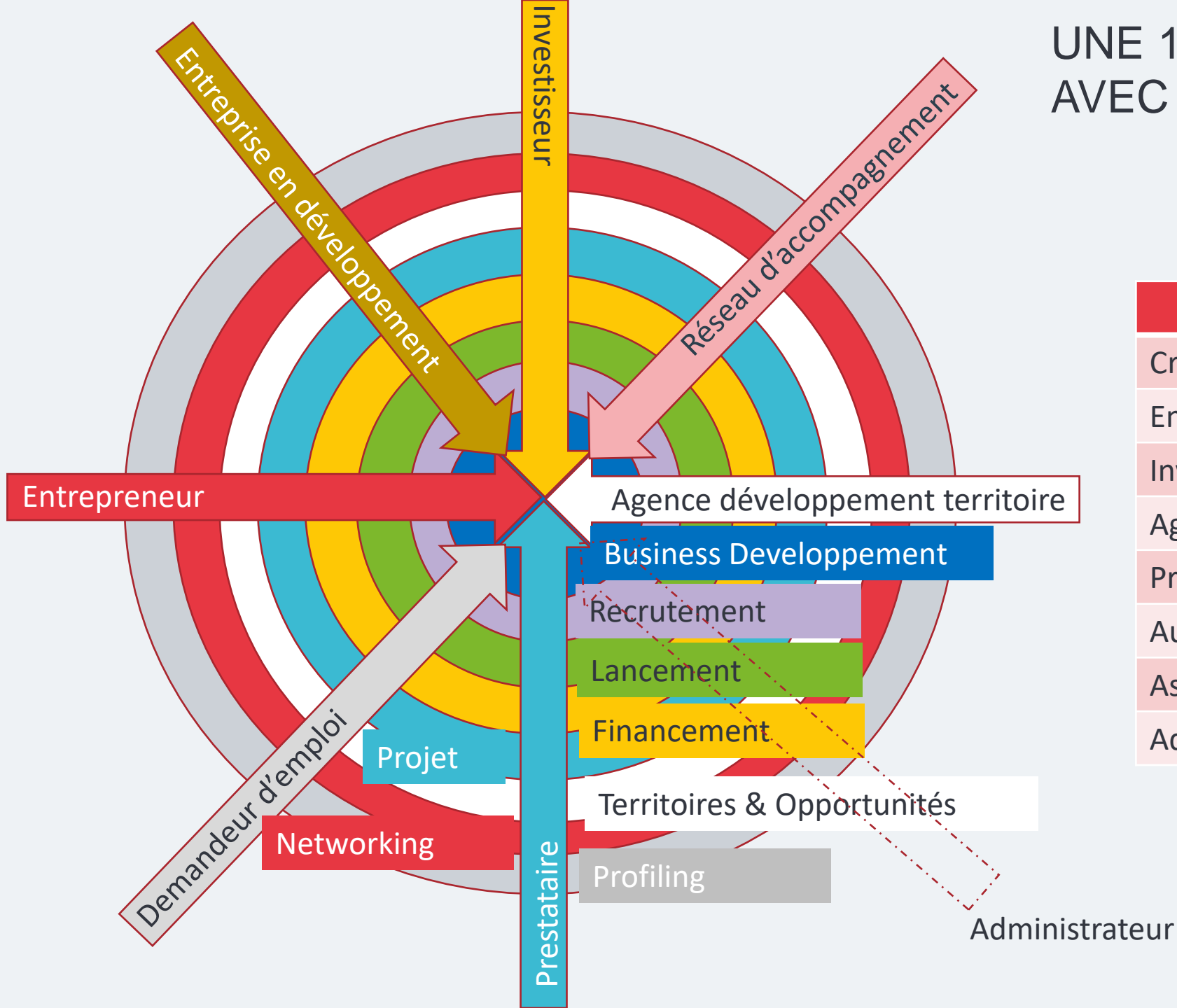
## 7- Demos

## 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<sup>ère</sup> 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<br>Bus dev       | Financement<br>Bus dev | Informer               | Accompagne<br>ment         | Recrutement                       | Assister               |
| Entreprise   | Networking                  | Networking                  | Financer<br>Bus dev    | Informer               | Services                   | Recrutement                       | Networker              |
| Investisseur | Financement                 | Financement                 | Networking             | Networking             | Financement                | Recrutement                       | Financement            |
| Agence       | Attractivité<br>Accompagner | Attractivité<br>Accompagner | Attractivité           | Networking             | Attractivité<br>Collaborer | Recruter<br>Accompagner           | Networker              |
| Prestataire  | Bus dev                     | Bus dev                     | Bus dev                | Bus dev                | Networking                 | Recrutement                       | Networker              |
| Auto-emploi  | Postuler                    | Postuler                    | Postuler               | Postuler<br>S'informer | Postuler                   | Networking                        | Postuler<br>S'informer |
| Association  | Adhésion                    | Adhésion                    | Financement            | Networking             | Adhésion                   | Recrutement<br>Accompagne<br>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 :

o o o ● o 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 REPONSE 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 <sup>(1)</sup> / Mois(Formation non incluse) | 10€/mois                             | 101€/mois                            | 215€/mois                            |
| Option 1 : Formation et assistance                   |                                      | X(299 <sup>€</sup> )                 | X(299 <sup>€</sup> )                 |
| Option 2 : 1 page dédié sur notre place de marché    |                                      |                                      |                                      |
| Modalités                                            | Renouvelable par tacite reconduction | Renouvelable par tacite reconduction | Renouvelable par tacite reconduction |
| <b>Prix HT</b><br><small>(Hors options)</small>      | <b>84</b><br>€/ An                   | <b>848.4</b><br>€/ An                | <b>1806</b><br>€/ An                 |
|                                                      | <a href="#">Sélectionner</a>         | <a href="#">Sélectionner</a>         | <a href="#">Sélectionner</a>         |

# 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 ?

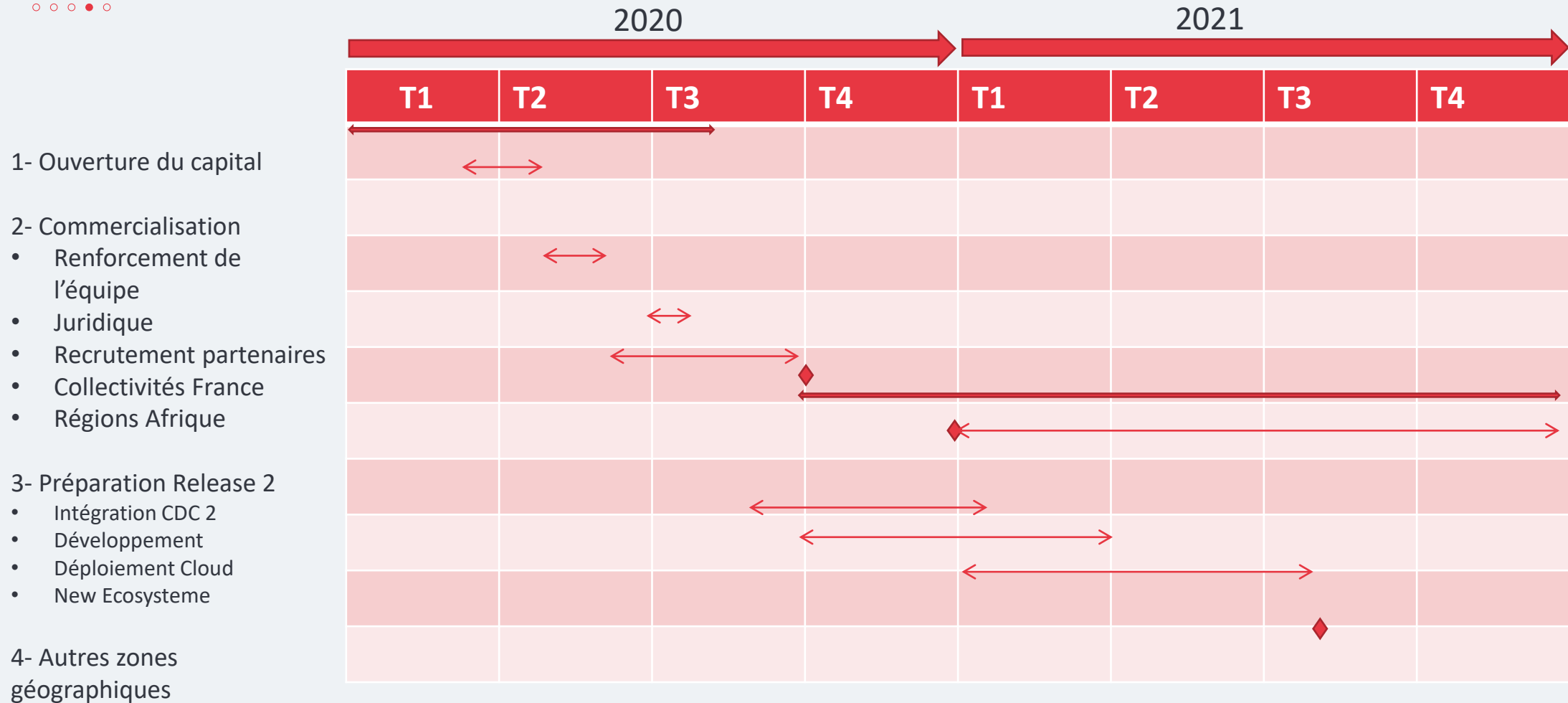
| Formules                                              | Collectivité                         | Département                          | Région                               | Ecosystème                           | National                             |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 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 <sup>€</sup> /mois              | -                                    | -                                    | -                                    | -                                    |
| Investir, Faire un don                                | X(999 <sup>€</sup> )                 | -                                    | -                                    | -                                    | -                                    |
| Prix HT <sup>(1)</sup> Mois (Formation non incluse)   | X(199 <sup>€</sup> )                 | -                                    | -                                    | -                                    | -                                    |
| Option 1 : Formation et assistance                    | Renouvelable par tacite reconduction | Renouvelable par tacite reconduction | Renouvelable par tacite reconduction | Renouvelable par tacite reconduction | Renouvelable par tacite reconduction |
| Option 2 : 1 page dédiée sur notre place de marché    | 11751.6 <sup>€</sup> / 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€          |
|                           |             | <b>CA TOTAL (20 et 21)</b> | <b>700 K€</b>   |
| 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€          |
|                           |             | <b>CHARGES</b>             | <b>600 K€</b>   |
|                           |             | <b>MARGE</b>               | <b>100 K€</b>   |





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<sup>ère</sup> levée : à la recherche de partenaires investisseurs
- Clients potentiels (France/Afrique) : direct/indirect

Business Hours

[contact@zugher.com](mailto:contact@zugher.com)

Building Address

France : IT FACTORY

Maroc : Ecosystem Factory



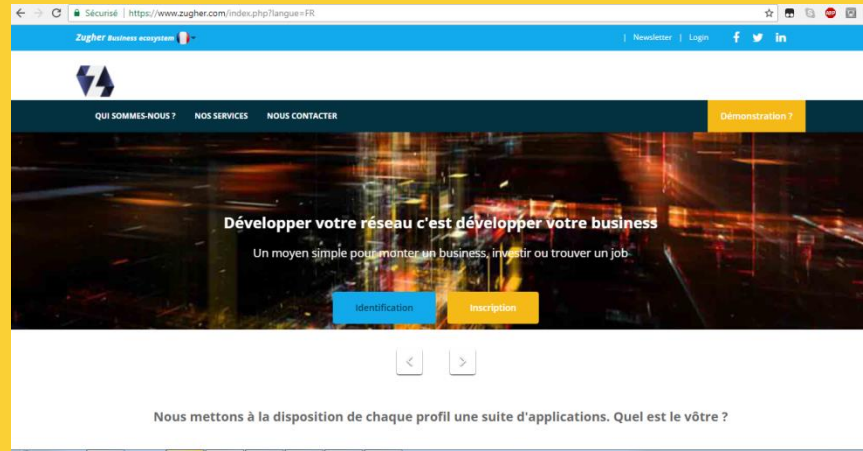
+33 (0) 6 38 64 22 90

Générique



Continent

<https://www.zugher.com>



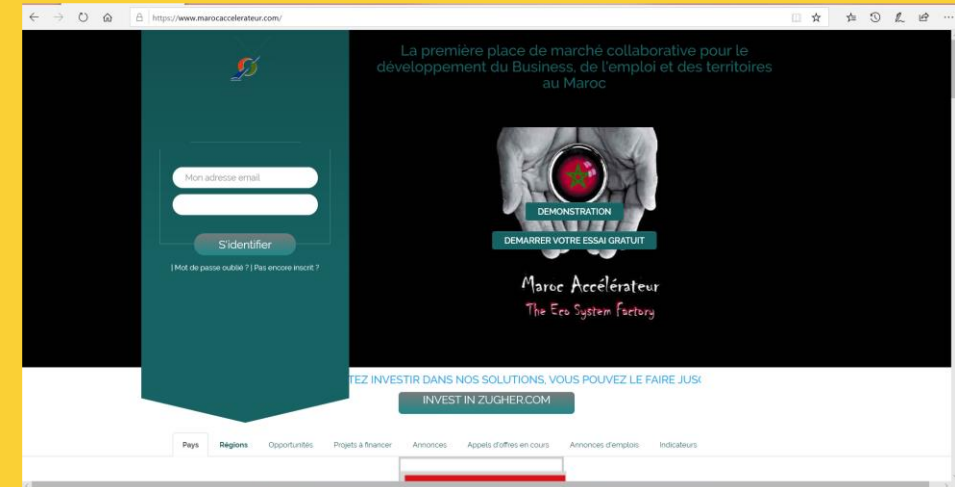
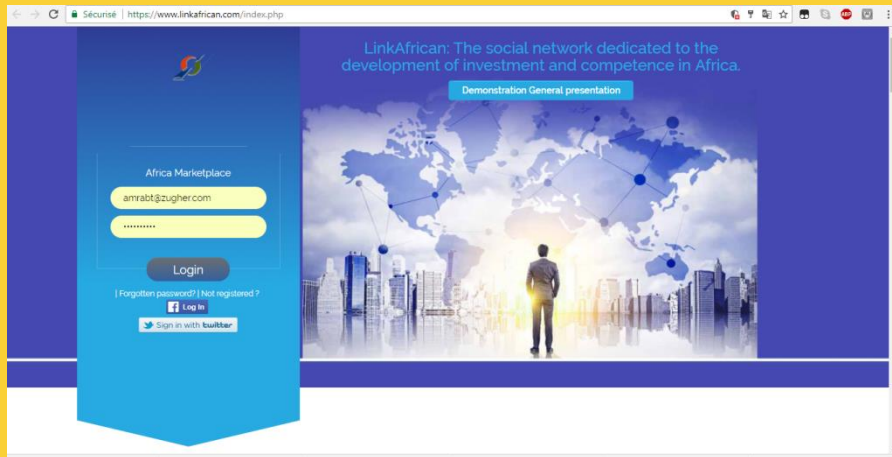
Générique



Pays

<https://www.marocaccélérateur.com>

<https://www.linkafrican.com>



UNE REPOSE CONCRETE ET PRAGMATIQUE

THANK YOU FOR WATCHING

