



Entreprise FINTECH

YES CARD

**PRESENTATION DE LA CARTE DE LA CARTE D'ASSURANCE ET
PAYEMENT INTELLIGENTE**

la carte qui transforme votre quotidien !!!

**paiement associée à
mobile money**

Mutuelle d'assurance médicale





1^{er} CARTE D'ASSURANCE ET DE PAIEMENT INTELLIGENTE 5G



Entreprise FINTECH



Technology insurance

Innovation et social



CONTENU



Assurez vos
Proches **Partout en Afrique**

Que vous soyez en Europe, en Amérique, en Asie, en Océanie.

[Cliquez pour souscrire](#)



- 1 Historique de l'offre YES CARD
- 2 Phase descriptive du projet
- 3 Problématique du projet
- 4 Présentation du projet
- 5 Entreprise et équipe
- 6 Types de produits ou de services



yes

Smart card

CONTENU



yes

Smart card

Le meilleur
Investissement

L'assurance vous assure de ne jamais...

SOUSCRIRE

[Cliquez pour souscrire](#)



7 Type de clientèle

8 Enjeux de
développement futur

9 Analyse de marché

10 Finances et
Financement

11 Planification d'entreprise

12 Conclusion

Historique de l'offre YES CARD



Genèse de l'idée

L'historique du projet : Ce projet a pris forme depuis 2013 lors d'un voyage à Korhogo (ville du nord de la côte d'Ivoire) pendant une mission de vente de proximité étant employé chez MOOV CI aujourd'hui MOOV AFRICA .

Très affaiblie et malade , en plus du manque de liquidité je me suis retrouver dans une situation où je ne pouvais pas effectuer de retrait sur l'un de mes comptes mobile money (DM; MTN, FLOOZ) à cause du problème d'interopérabilité entre les maisons de téléphonies en côte d'Ivoire, Donc impossible d'avoir des soins et un accès à un services médicale , (pharmacie , clinique privé , hôpital public ...etc.) malgré mon assurance maladie dans ma poche.

Phrase descriptive du projet



yes

Où en sommes-nous ?



L'état d'avancement du projet

Etude de
marché

Test

Création site

Création de
l' application

Contrat définie
avec les
partenaires
locaux

Marketing
digital et
communication
à effectuer

Plan d' action
commercial
définie

Support
technique et
sav disponible

Lancement du
produit à
effectuer

Stade actuel

PROBLEMATIQUE



Cause

Problème de culture de faire
des economies

Accès difficile du a
l'insuffisance des structure
bancaire

Taux de prelevement de tenu et de
compte élève et taux d'intéret
credit execrable

Aucune couverture d'assurance
maladie pour le secteur informel

Taux des prelevement d'assurance
maladie très élevé pour la population

Difficulté de prélèvement et
démateralization de l'espèce

PROBLÈME DE CULTURE DE FAIRE DES ECONOMIES

- ❑ L'éducation financière en Afrique est quasiment inexistant dans les foyers africain

MANQUE D'INSTITUTION BANCAIRE

- ❑ La proximité et l'accès au institution bancaire sont difficile

FRAIS DE TENU DE COMPTE ET TAUX D'INTÉRÊT ÉLEVÉ

- ❑ Jusqu'à 7,5 % de taux d'intérêt et agio élevé

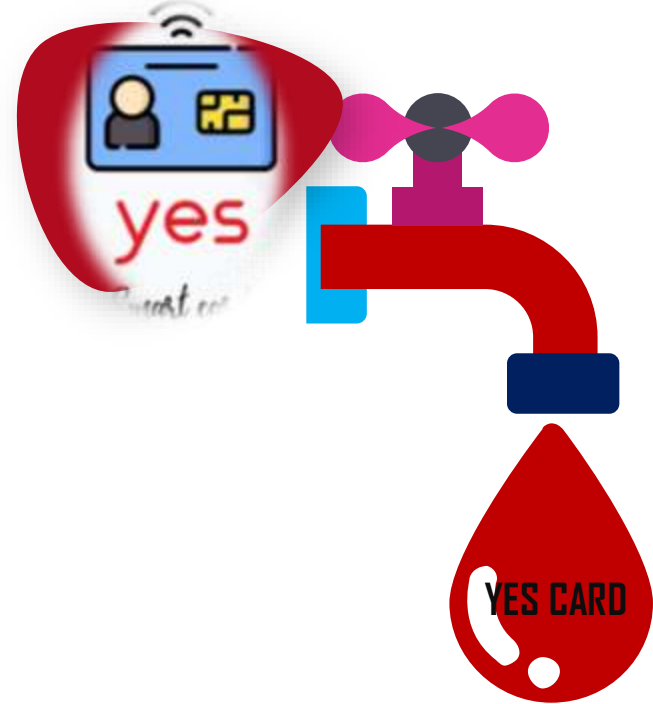
PAS DE COUVERTURE D'ASSURANCE POUR LE SECTEUR INFORMEL EN AFRIQUE

- ❑ En Afrique le secteur informel n'obtient pas de couverture d'assurance maladie

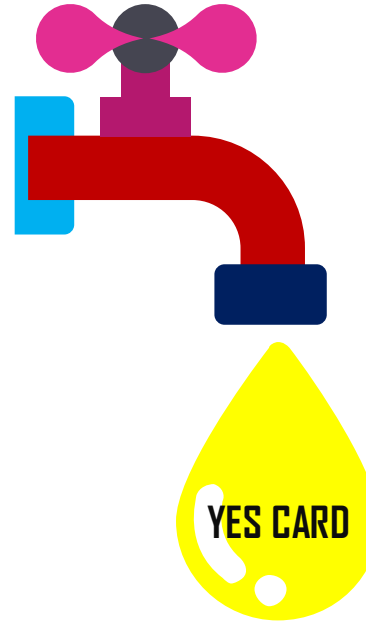
Prélèvement manuel et dématérialisation de l'espèce

- ❑ Jusque ce jour la plus part des recouvrement ce font de façon manuel

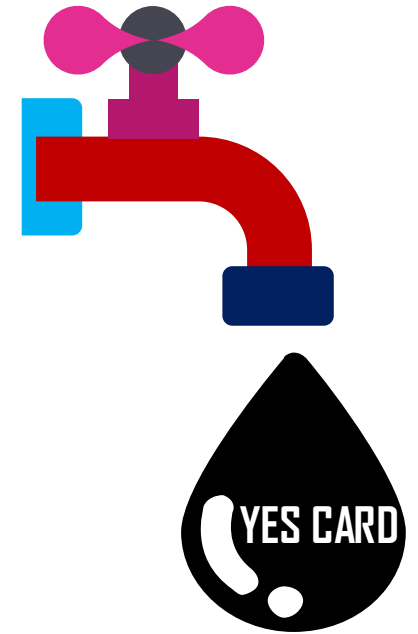
Présentation du projet



1- A été créé dans le but de résoudre trois soucis :
l'inclusion financière , de permette à toutes personnes d'épargner facilement son argent collecter au quotidien ou mensuellement sans forcément se rendre dans un établissement bancaire classique ou une micro finance enfin de bénéficier d'une solide sécurité social grâce à l'accès à tous les services médicaux , (pharmacie , clinique privé , hôpital public ...etc.) disponible sur sa plateforme



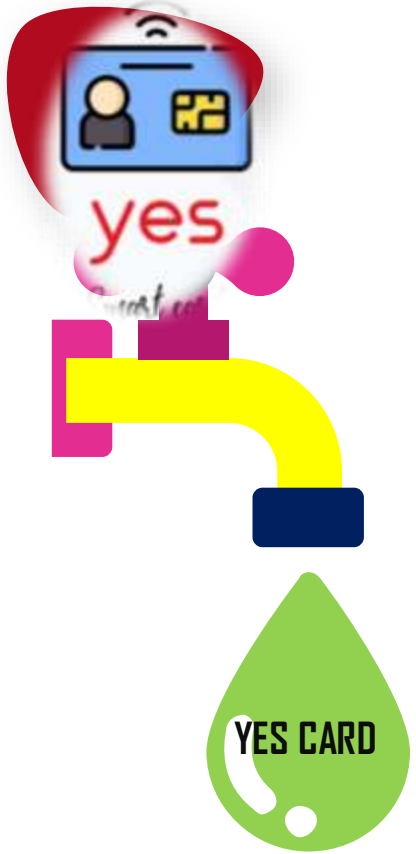
2- en étant adossé a un wallet mobile permet une bancarisation Instantané de tout utilisateur de YES CARD car elle donne accès à un compte bancaire classique dans nos banques partenaires sans les frais de tenu de compte (AGIO) ,



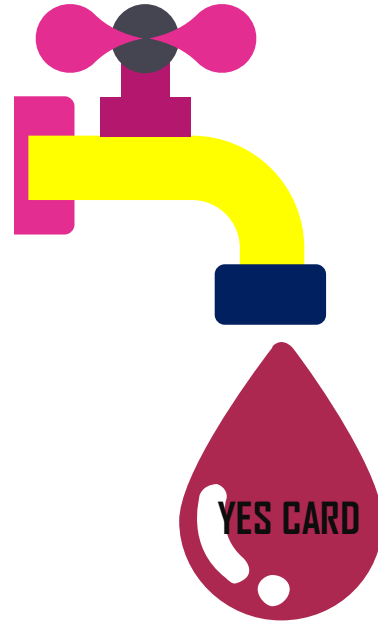
3- Permet d'effectuer des opérations tels que transférer son argent sur une MasterCard , Carte Visa ou la Yes Card



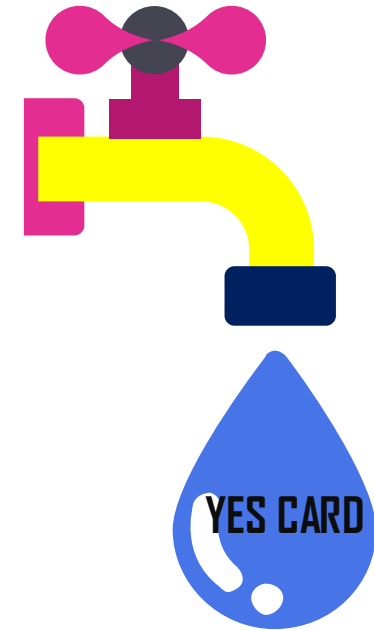
Présentation du projet



4- Est accessible sur multi canaux (interface internet, APK Messenger, WhatsApp , Telegram, SMS, code USSD, code QR, ou code barre).



5- Le compte mobile YES CARD est disponible sur le mobile 24h/24h et 7jr/7jr en banque, dans les GAB comme dans tous les points de ventes des revendeurs de monnaie électronique dans tous les pays du monde.



6- Est multi-opérateur (transaction financière possible entre les mobiles money existant en côte d'ivoire)
Fonctionne indépendamment d'internet pour l'utilisation et la plate forme est très flexible car s'adapte a tous les besoins des utilisateurs
Dispose d'IVR pour les utilisateurs illettrés.





Comment ça marche ?



Produits et processus opérationnel

1

NB: Vous pouvez ouvrir votre compte pas SMS sur ces numéros suivant sans une connexion internet :
0788010150/0585010150/0170010150

- ☐ 1^{ER} Se connecter sur l'une des plateformes **YES CARD**
(<https://www.messenka.com/> - <https://bit.ly/386GwUG> -
WhatsApp numéro : +1 (225) 269-5800

2

NB : nous respectons scrupuleusement vos données personnel de nos clients

- ☐ Suivez les instructions du conseiller virtuel pour réussir votre ouverture de compte

3

NB: La liaison de votre carte a la plate forme vous permettra de faire toutes les opérations liées à la carte

- ☐ Une fois votre compte est ouvert vous pourrez effectuer de manière instantanée toutes les opérations en vigueur sur la plateforme .

4

NB : Pour Cliquez sur souscrire à la mutuelle **YES CARD**

- ☐ Cette 4^{ème} étape n'est pas obligatoire car vous pouvez souscrire à la mutuelle si vous pensez pouvoir et vouloir votre famille te vous avoir droit à des soins médicaux à partir de 3000 Fr CFA

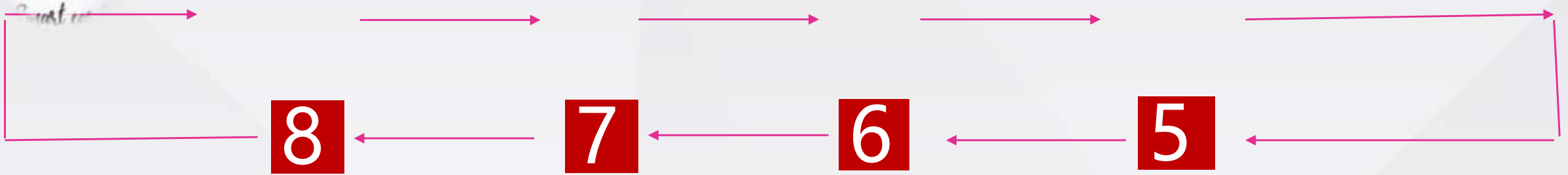


Comment ça marche ?



Produits et processus opérationnel

yes



NB : Chez **YES CARD** accès ou sans votre carte vous pouvez avoir accès à votre argent et faire toutes les opérations en temps réels

- ☐ Vous êtes abonné **YES CARD**, depuis votre compte mobile lié à la carte vous pouvez générer votre carte ou votre code QR à tout moment si votre carte n'est pas avec vous

NB: Cher souscripteur dès que votre mise de base est atteinte vous pouvez bénéficier immédiatement de votre mutuelle ,

- ☐ Vous bénéficiez enfin de votre mutuelle, Sur votre interface vous avez la traçabilité de toutes vos activités liées à votre profil.

NB : Vous pouvez à tout instant modifier votre souscription et l'annuler et la reconduire en suivant les termes du contrat pour en savoir plus taper ce lien :

<https://www.messenka.com/>

- ☐ Nous sommes à votre écoute et nous facilitons vos transactions qui vont directement à la mutuelle **YES CARD**, pour toute rupture de contrat vous serez taxé de 45% de votre cotisation actuelle si vous êtes d'accord taper rupture sur le contrat

NB: Si vous souscrivez à l'offre mutuelle **YES CARD** vous bénéficiez des soins selon le montant de votre souscription 24h/24 et 7j/7j chez un partenaire médical.

- ☐ Pour bénéficier du service minimum des soins médicaux suivez l'assistant virtuel et si vous n'y parvenez faites-vous assister par un commercial santé chez **YES CARD** en ligne ou physiquement

Entreprise et équipe



5

**ENTREPRISE FINTECH - CONSEIL ET STRATEGIE EN
COMMUNICATION - MARKETING DIGITAL -
INTELLIGENCE ARTIFICIELLE - SERVICES A VALEURS
AJOUTEES - TRADE**

ALLAN-CORPO SAS, Entreprise experte en Fin Tech (Finance et Technologie) - Intelligence artificielle - Marketing Digitale et Acquisition client - spécialisée en stratégie et conseil en communication - publicité - Prestation de Services - Trade et services à valeur ajoutée (SAV)
Enregistrée au registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM) : CI-Abj-2018-B-17149-Titulaire du compte contribuable CCN° 1835145 R, code d'activité N°SCE 0802 compte bancaire UBA : 102090003348 N°CNPS : 327876 , située à Cocody Angré 7ème tranche derrière la SODECI près du 22^{ème} Arr. Au-dessus de la Pharmacie des Nation au étages immeuble Saint-Sauveur, 03 B.P 730 Abidjan 03, tél : 225 21 77 90 00 / 225 01 70 00 08 / 225 84 97 16 13 / 225 69 72 89 72



équipe de l'entreprise

yes

une équipe dynamique et ambitieuse

Membres de l'équipe

Une équipe fait référence à un système dans lequel un petit groupe de personnes ayant un objectif commun et des capacités différentes coordonnent consciemment un comportement ou une force. Ce groupe de personnes est comme les cinq sens d'une personne et ils travaillent ensemble pour maintenir la survie d'une personne.

Nous sommes une équipe professionnelle. Nos membres ont de nombreuses années d'expérience professionnelle et technique dans le domaine de la sécurité de l'information et proviennent de l'épine dorsale de première ligne d'entreprises de sécurité nationales bien connues.

APPRENDRE ENCORE
PLUS



ALAIN LOUKOU
CEO & FOUNDER



Cesar N'GOUAN
CEO & FOUNDER



Alex SEA
CEO & FOUNDER



Patrick SABATIER
CEO & FOUNDER



LASME Achori
CEO & FOUNDER



Le Manager

yes

Manager

- ✓ Il a décidé depuis 2014 de créer Allan-Corpo dans le but de mettre en évidence ces idées innovantes dans le domaine de la fin Tech et surtout pour son goût de l'entrepreneuriat après ces treize années passées comme employé dans le secteur de la téléphonie et la communication au sein de plusieurs grandes entreprises en Côte d'Ivoire.
- ✓ Il est la personne en charge de la gestion quotidienne de l'entreprise au sens large. Il est le chef d'orchestre et il est capable de recruter, vendre, acheter, veiller au grain, négocier avec les fournisseurs comme avec les banquiers.
- ✓ Ces qualités de gestionnaire ont été primordiales afin de garantir l'équilibre économique actuel, également il a défini et appliqué des stratégies d'entreprise. Il a 25 personnes qu'il a réussi à manager avec maestria.
- ✓ Ambition: Devenir un acteur incontournable dans l'inclusion financière en Afrique.

NOM : ALAIN LOUKOU

Alain LOUKOU : FOUNDER AND GENERAL MANAGER
et Responsable de l'offre Performance et Innovations digitales - ALLAN-CORPO SAS

Mob : 225 01 70 00 08 / 225 84 97 16 13

@: alainloukou5@gmail.com

FB: www.facebook.com/loukou.lino

lin: www.linkedin.com/in/alain-loukou-aal12b1d1/

Adresse : Yopougon Maroc

VALEUR DE CAPACITÉ

LA CRÉATIVITÉ



CAPACITÉ DE GESTION



COORDINATION



POUVOIR DE COMMERCIALISATION





Produit phare

Société à vocation cooperative et fintech



FREE CARD est une carte intelligente d'assurance santé accessible à toutes les couches sociales. Notre but est de permettre à tout 80% des habitants en côte d'ivoire de bénéficier d'une assurance sante à toute âge et selon une cotisation individuel adapté selon la possibilité du sociétaire.



Free card

OFFRE	PARAMÈTRE ET AVANTAGE
FREE CARD A QR CODE	Accès : Gratuity Interface: Personnalisé Moyens de souscription : Cash, ou par mobile money Fréquence de paiement: Récurrent, déplacement en agence, mensuellement, journalière, ou par virement, Domaine de couverture santé : Clinique privé et pharmacie Montant recouvré en %: 50% Temps de prise en compte : Après la fin des versements
FREE CARD A VISA	Accès : 7000 FR CFA Interface: Personnalisé Moyens de souscription : Cash, ou par mobile money Fréquence de paiement: Récurrent, déplacement en agence, mensuellement, journalière, ou par virement, Domaine de couverture santé : Clinique privé et pharmacie Montant recouvré en %: 30 % Temps de prise en compte : Imediat apres trois (?) mois de souscription

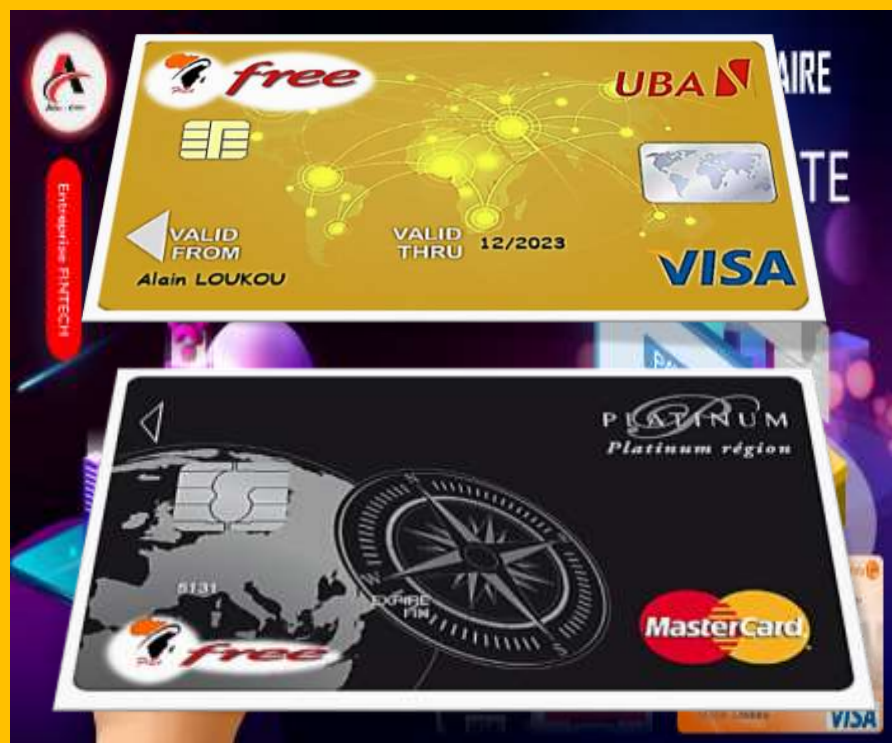


Produit phare

Société à vocation cooperative et fintech



FREE CARD est une carte intelligente d'assurance santé accessible à toutes les couches sociales. Notre but est de permettre à tout 80% des habitants en côte d'ivoire de bénéficier d'une assurance sante à toute âge et selon une cotisation individuel adapté selon la possibilité du sociétaire.



Free card

OFFRE	PARAMÈTRE ET AVANTAGE
FREE CARD VISA GOLD	Accès : 10000 FR CFA Interface: Personnalisé Moyens de souscription : Cash, ou par mobile money Fréquence de paiement: Récurrent, déplacement en agence, mensuellement, journalière, ou par virement, Domaine de couverture santé : Clinique privé et pharmacie Montant recouvré en %: 30 % Temps de prise en compte : Après 1 mois de versement
FREE CARD MASTERCAR GOLD	Accès : 15 000 FR CFA Interface: Personnalisé Moyens de souscription : Cash, ou par mobile money Fréquence de paiement: Récurrent, déplacement en agence, mensuellement, journalière, ou par virement, Domaine de couverture santé : Clinique privé et pharmacie Montant recouvré en %: 20% Temps de prise en compte : Dès l'achat de la carte

Présentation du projet :

Illustration en image

ASSURANCE MALADIE

TRANFERT DE COMPTE VERS COMPTE

PAIEMENT par code QR

PAIEMENT SANS CONTACT

ACHAT AU SUPER MARCHÉ

YES CARD



Présentation du projet :

Illustration en image

RETRAIT ET DEPOT D'ESPECES
CHEZ LES DISTRIBUTEURS
AGREES

ACHAT EN LIGNE

RETRAIT D'ESPECES AU GUICHET
AUTOMATIQUE

RECHARGEMENT DES CARTES
VISA, MASTER CARD...

MOBILE BANKING

YES CARD



6



Présentation du projet :

YES CARD vous offre 8 accès sécurisés



Yes card

Envoyé , recevoir et économiser de l'espèces via votre carte YES CARD



IVR

Envoyé , recevoir et économiser de l'espèces L'aide de la voix



Internet

Accès Internet : <https://www.messenka.com/>



WhatsApp

Envoyé , recevoir et économiser de l'espèces via WhatsApp



Messenger

Retrait et envoi d'espèces via Messenger



SMS

Envoyé , recevoir et économiser de d'espèces via SMS



Présentation du projet :

YES CARD vous offre 8 accès sécurisés



Telegram

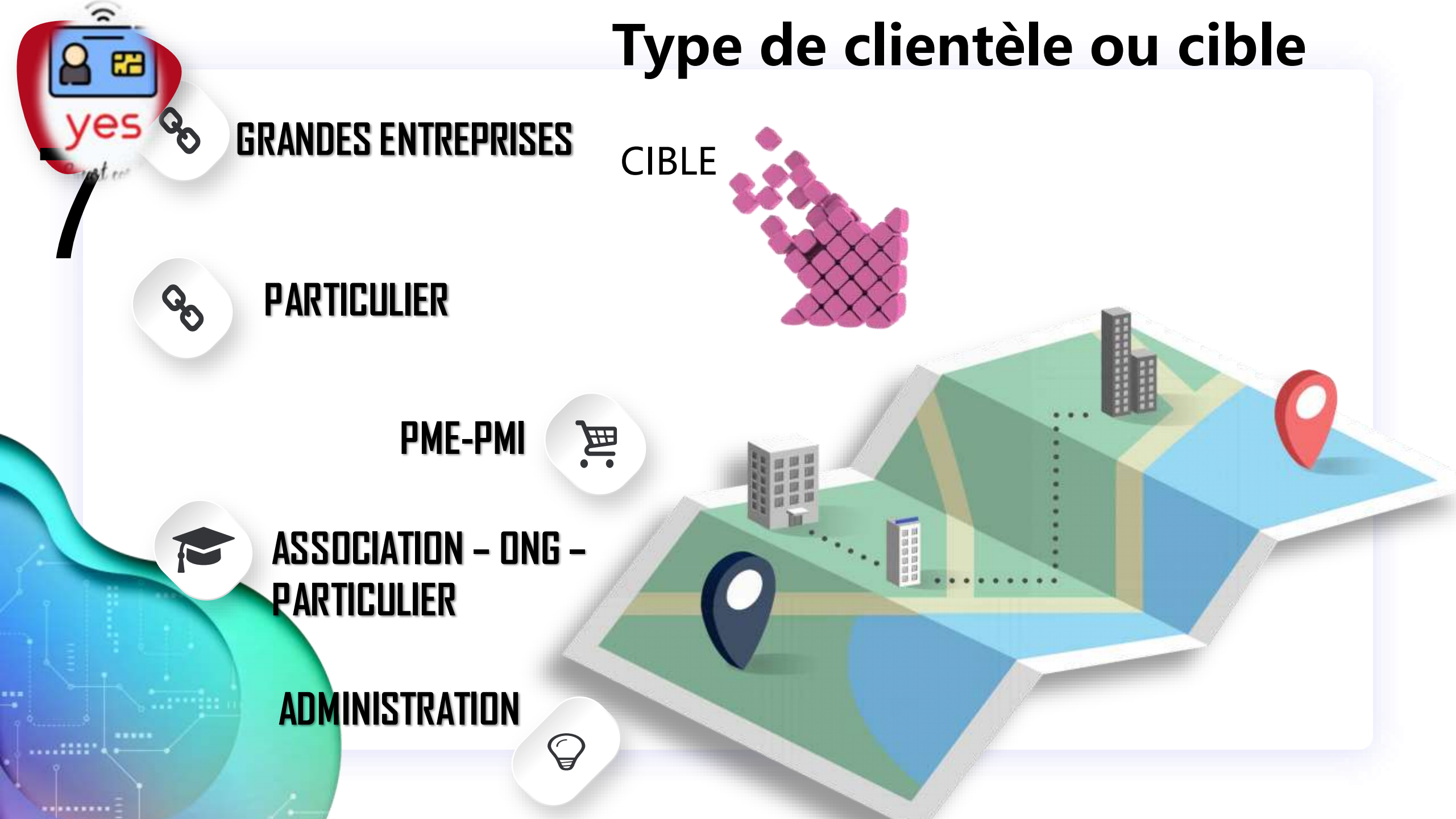
Retrait et envoi d'espèces via
Telegram



GAB

Retrait d'espèces dans les GAB du
monde

Type de clientèle ou cible





概述

Type de clientèle ou cible

Description des consommateurs

Type de consommateur

- ☐ Les lettrés (il s'agit des travailleur privé et publics, la jeunesse scolarisée...etc.)
- ☐ Les non lettrés (les populations des zones rurales, les autodidactes ...etc.)



Comportement

- ☐ Les lettrés cette frange de la population est habituée aux nouvelles technologies de l'information.
- ☐ Les non lettrés : Comme sont l'indique cette population reste à éduquer sur toute forme d'avancé technologie ou nous devons adopter notre technologie à leur mode de fonctionnement.



yes

8

Le marche, l'environnement

L'objectif de marché à 3 ans



Enjeux de développement futur

Présentation du marché



❖ Environnement et Les tendances du marché

- ❑ De quel marché parle-t-on exactement ?
Nous sommes dans un environnement à fort potentiel, Aujourd'hui en côte d'ivoire il existe plus de 20 millions d'abonnés dans le secteur téléphonie mobile en côte d'Ivoire...etc.

❖ SOCIETALES

- ❑ Sociétales : Le service YES CARD est accessible à toutes les couches sociales

❖ DEMOGRAPHIQUES

- ❑ Démographiques : Nous avons dans notre base de données clients plus de 7 millions d'abonnée susceptible d'utiliser notre plate.



❖ Ecologiques

- ❑ Ecologiques : Notre solution n'a aucun incident sur la dégradation de l'environnement

❖ Evolutions technologiques

- ❑ Evolutions technologiques : Notre technologie principale est basée sur l'intelligence artificielle

❖ Evolution de la réglementation

- ❑ Evolution de la réglementation : En côte d'ivoire la réglementation est pour l'instant un peu plus souple et de notre agreement de fonction est lié à celui de notre partenaire Bancaire UBA et autre avenir



Les intervenants sur le marché

Essaie de faire des abonnés des souscripteurs pour les maison d'assurance



Entreprises de téléphonie (MOOV, ORANGE, MTN...)

10%



Les entreprises de transfert de fond à l'international (WESTEN UNION, RIA, MONEY GRAMM....)

5%



Maison d'assurance maladie déjà existant

80%



YES CARD

15%

Notre système d'assurance est typiquement automatisé et présente une souplesse de souscription au choix,

YES CARD perlent

des faire des
transferts

internationaux

Ils ont pout client que
des personne salarié

Les intervenants sur le marché

Notre circuits de distributions





Proposition de valeurs Produits, services, gamme...

est le seule mobile money qui récompense l'utilisateur qui en parle à l'autre grâce à son système de parrainage intégré,

YES CARD

propose un système de crédit via les cotisations participatives, propose de l'épargne spontanée pour tous les utilisateurs grâce au gain dont bénéficie chaque utilisateur sur chaque transaction

YES CARD

est la 1^{ère} Carte d'assurance associé à un compte Mobile money avec une interface personnalisé, la traçabilité des transactions est ineffaçable, associe à toutes les cartes bancaires (VISA ,MASTERCARD, YES CARD)

Facile d'accès



Multi-opérateur



YES CARD

est la seule carte d'assurance qui permet les paiements pas code QR.

YES CARD

est la seule carte de santé avec plusieurs accès : accès web, accès par voix (IVR), accès par SMS, accès tourné Réseau sociaux, accès par guichet automatique,

Toujours dans votre quotidien

Sécurisé

Flexible

Analyse de marché

Positionnement stratégique

Un Modèle performant basé sur le partage de revenus



9



ETUDE DU MARCHÉ

Analyse stratégique

yes

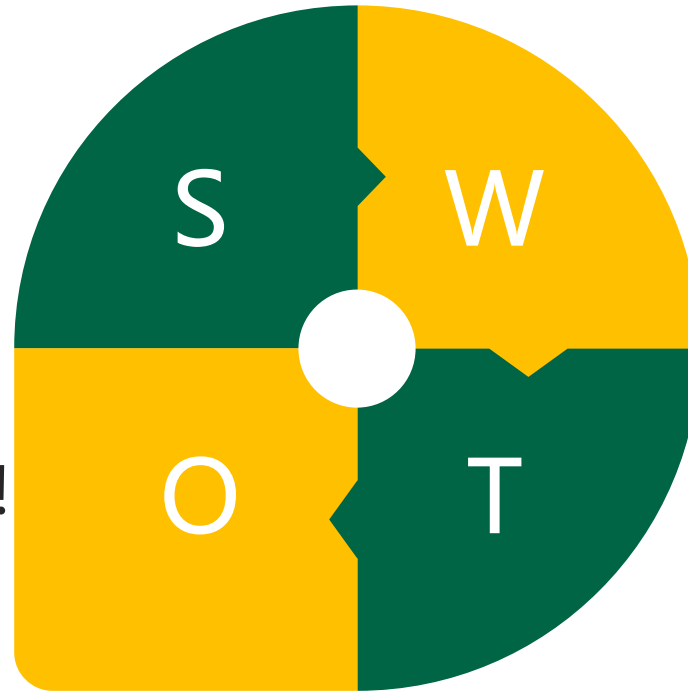
Smart one

Strengths (les forces)

weaknesses (les faiblesses),

Opportunities (les Opportunités) !

Threats (des menaces)





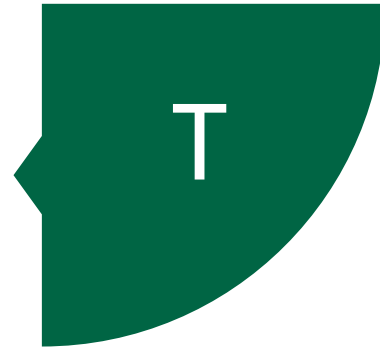
Opportunités :

1. 1^{er} Carte d'assurance avec une interface personnalisée, la traçabilité des transactions est ineffaçable et crypté associé à toutes les cartes bancaires (VISA et MASTERCARD)
2. plusieurs accès : accès web, accès par voix (IVR), accès par SMS, accès sur MESSENGER, TELEGRAM ET WHATSAPP accès aux guichets automatiques ,
3. Propose un système de crédit via les cotisations participatives et assurance ,
4. Propose de l'épargne spontanée pour tous les utilisateurs grâce au gain dont bénéficie chaque utilisateur sur chaque transaction,
5. Récompense l'usager qui en parle à l'autre grâce à son système de parrainage intégré.

Analyse stratégique

Opportunités :

- 6 . Possibilité d'effectuer du cash in et cash out se fait en locale comme à l'international, nous précisons que l'utilisateur peut même envoyer l'argent à une personne sur n'importe quel numéro même si celui qui reçoit n'a pas encore de compte mobile ou une carte YES CARD ,
- 7 . Transférer l'argent sur n'importe carte VISA et Mastercard Lier à son compte ou pas mais déjà active dans notre réseau de distribution,
- 8 . Propose une tarification plus concurrentielle sur toutes les transactions financières et un bénéfice de 50% sur les frais payer par le client pour ces distributeurs,
- 9 . Rémunère les distributeurs sur l'activation et la distribution des cartes YES CARD et l'utilisateur ,
- 10 . Adapté à l'analphabète grâce à une interface adaptée et des touche parlant ans toute les langues du monde en cour.
- 11 . Somme propriétaire de la licence de l'application qui gère la plateforme.
- 12 . Offre automatiquement de numéro de sécurité sociale.



Analyse stratégique

Menace externe :

1. L'impact de la durée de vie d'existence des entreprise de téléphone orange, MTM, MDOV qui font du mobile money et entreprise de transfert de fond à l'international (WESTERN UNION , RIA...),
2. Des forces de vente déjà connue ,
3. Budget et Plan marketing robuste,
4. Réseau de distribution déjà balisé,
5. Banque classique et microfinance.
6. Les maison d'assurance



Analyse stratégique

W

Faiblesses internes

1. Manque de budget de communication et marketing.
2. Problème de logistique.
3. Problème de ressource humaine.
4. Fond de garantie insuffisant pour les transactions financière.

La cible :



- *PME-PMI
- *GRAND PUBLIC
- *GRAND ENTREPRISE
- *ASSOCIATION et ONG
- *ADMINISTRATION
- *PARTICULIER

Notre positionnement

Le produit ou service :

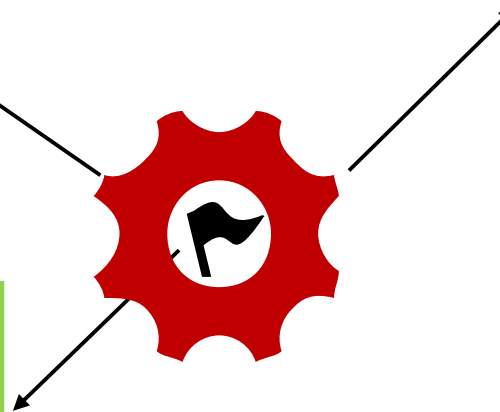


Vente des cartes Visa et MasterCard
-Flux des transaction cash in et cash out

Le mode distribution :



Création ou agréé des points de ventes mobile money et agréés des distributeurs et chaine pour en faire réseau de proximité pour l'utilisateur finale.

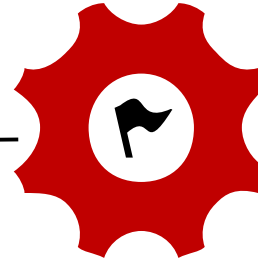




Notre positionnement

Le mode de communication

Nous assistons et formons au quotidien nos canaux de distribution donc un lien étroit avec un suivi de gestion quotidien. Ils sont nos collaborateurs principaux à cause de leur proximité d'avec les clients finaux utilisateurs de YES CARD



Le prix :

Quel coût, et pour quelles sources de revenus ? :
Les coûts des transactions de notre mobile money est plus compétitifs car relativement très bas. Et dans notre business plan les distributeurs reçoivent 50% sur toutes les fraîches transactions payées par les clients. Pour illustration : (ex : pour un frais de 2000 frs CFA payer par un client le distributeur reçoit 50% c'est-à-dire 1000 frs CFA automatiquement comme commission au lieu de 300)

La source de revenu c'est les commissions des frais payer par les clients sur les différentes transactions sur tout le réseau de distribution : dépôts-retraits, rechargements de carte bancaire visa, commission sur la vente des cartes bancaire Visa



Notre modèle économique



Offre de valeur

Un service accessible,
performant...

Un avantage concurrentiel
important...

01

02

03

04

Gains financiers

Modèle économique est basé sur le partage des
revenus du au frais payer par le client.....

Un endettement raisonnable...

Organisation

Une organisation peu
coûteuse...

Des investissements réduits...

Sociétale

Notre solution est strictement tournée
vers le monde rurale et les artisans et
les personnes à faible revenus

Finances et Financement

Stratégie de conquête commerciale

10

le plan d'actions commerciales et les coûts correspondants.





Besoins et ressources



yes

Smart car



LOGICIEL

5,2

Unité HCR

Unité mec-tags

Unité imprimant mobile Bluetooth

Formation

Système All cash +Mfc mobile

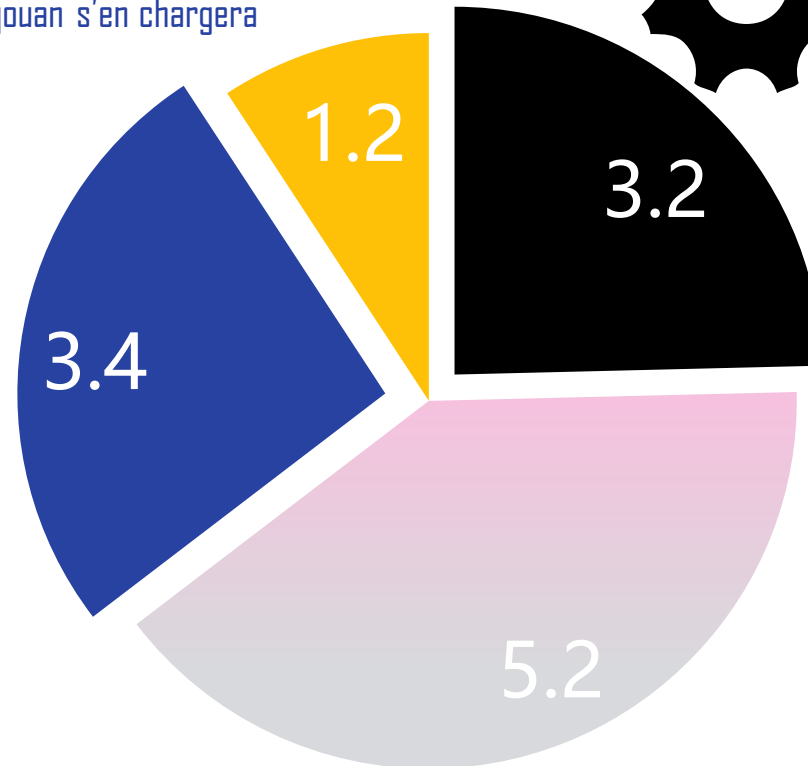
La valeur ici n'est pas exate Cesar N'gouan s'en chargera

Logistique , Marketing et communication

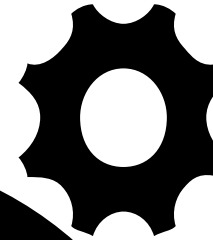


1,2

La valeur ici n'est pas exate Cesar N'gouan s'en chargera



3,2



Action et Développement commercial du réseau de distribution

La valeur ici n'est pas exate Cesar N'gouan s'en chargera



3,4

INTER CONNEXION OPERATEUR

Achat de capacité SMS + VOIX

Installation de numéro d'accès à la plate forme

La valeur ici n'est pas exate Cesar N'gouan s'en chargera

L'investissement total sur le plan technique se chiffre à 250.000.000 FCFA. Par ailleurs, il convient d'ajouter les actions Marketing , Commercial et Communication qui s'élèvent à 17.000.000 FCFA, d'où un besoin de financement de **15.000.000.000 FR CFA**

Planification d'entreprise



11





yes

Smart car

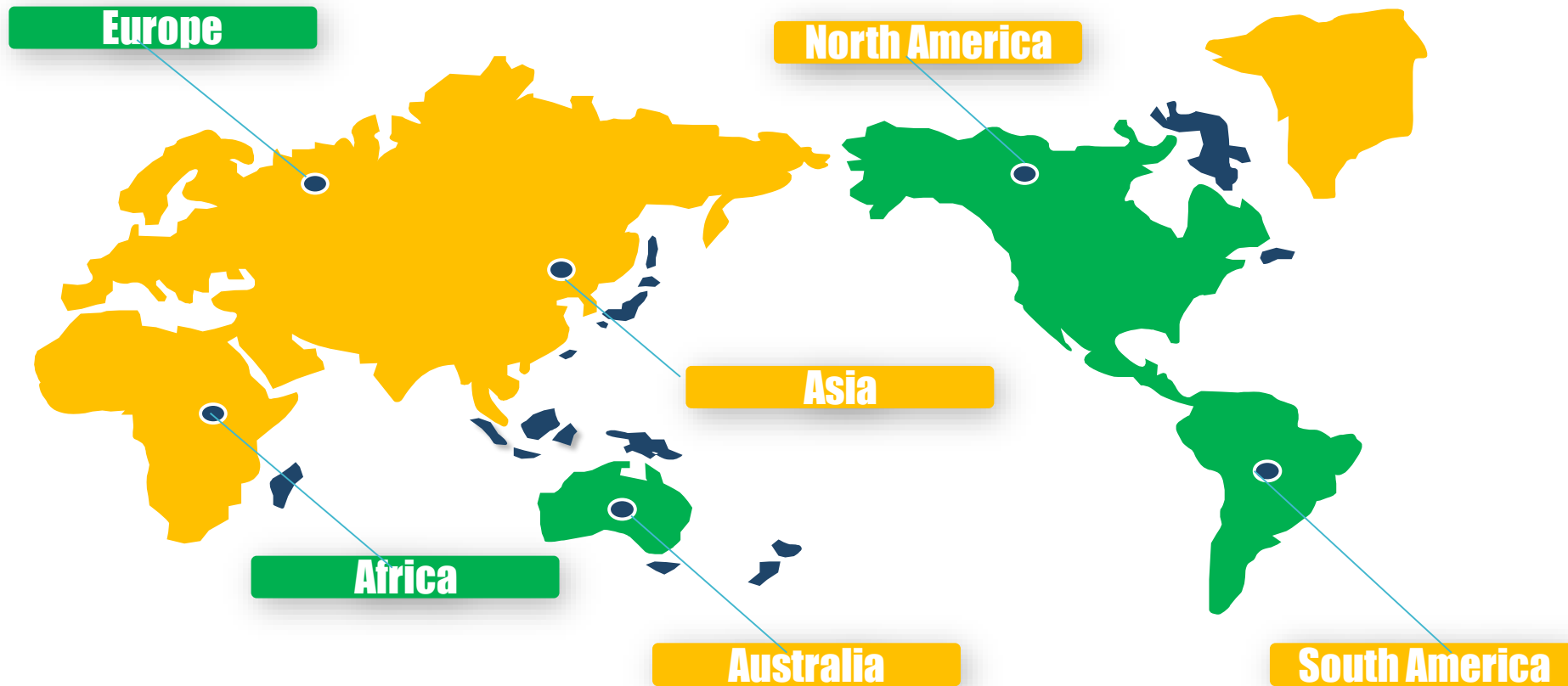
Stratégie de conquête commerciale

le plan d'actions
commerciales et
les coûts
correspondants.

Ce plan d'action commerciale établie c
dans le sly en bas est un plan d'action sur un
semestre elle est réadapté au fure et à mesure
e de l'évolution du marché et du comportement
des souscripteurs.



Marché étranger



Le modèle mondial de prestation de services de YES CARD contribue à la réduction des coûts et à la mise en œuvre rapide des activités stratégiques, permettant ainsi à nos clients de demeurer concurrentiels sur la scène économique mondiale. Chez YES CARD, nous investissons continuellement dans nos opérations afin de relever les futurs défis de nos clients grâce à un portefeuille de services complets et des options de prestation de services flexibles qui assurent un équilibre entre les coûts, la qualité et le risque.



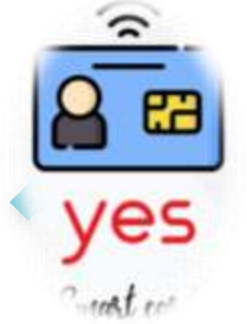
Rentabilité

YES CARD

48 000 000 000

Ce montant inscrit a été étudié et
définir sur une période de 1 ans en
prenant en compte seulement les
transactions (1000000) pour des
frais de 100 Fr CFA
(chiffré en milliard de Fr CFA)





Plan de promotion

Société à vocation cooperative et fintech



Plan de promotion hors ligne

Panneaux publicitaire, flyers, plaquette d'information



Plan de promotion sur les réseaux sociaux

Facebook, instagram, LinkedIn, YouTube



Plan de promotion au sol

Street-Marketing, caravane,
roller,





Communication digital à faire

Société à vocation cooperative et fintech

Création d'un
portail.tel

1

Application mobile

Création d'une
landing page

2

Fichier de sondage

Création d'une
web TV

3

Pour les pubs
vidéos

Création de
page sociaux

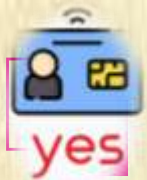
4

Pour les
promotions sur
réseau sociaux

Création et
lancement d'un
push SMS
multimédia

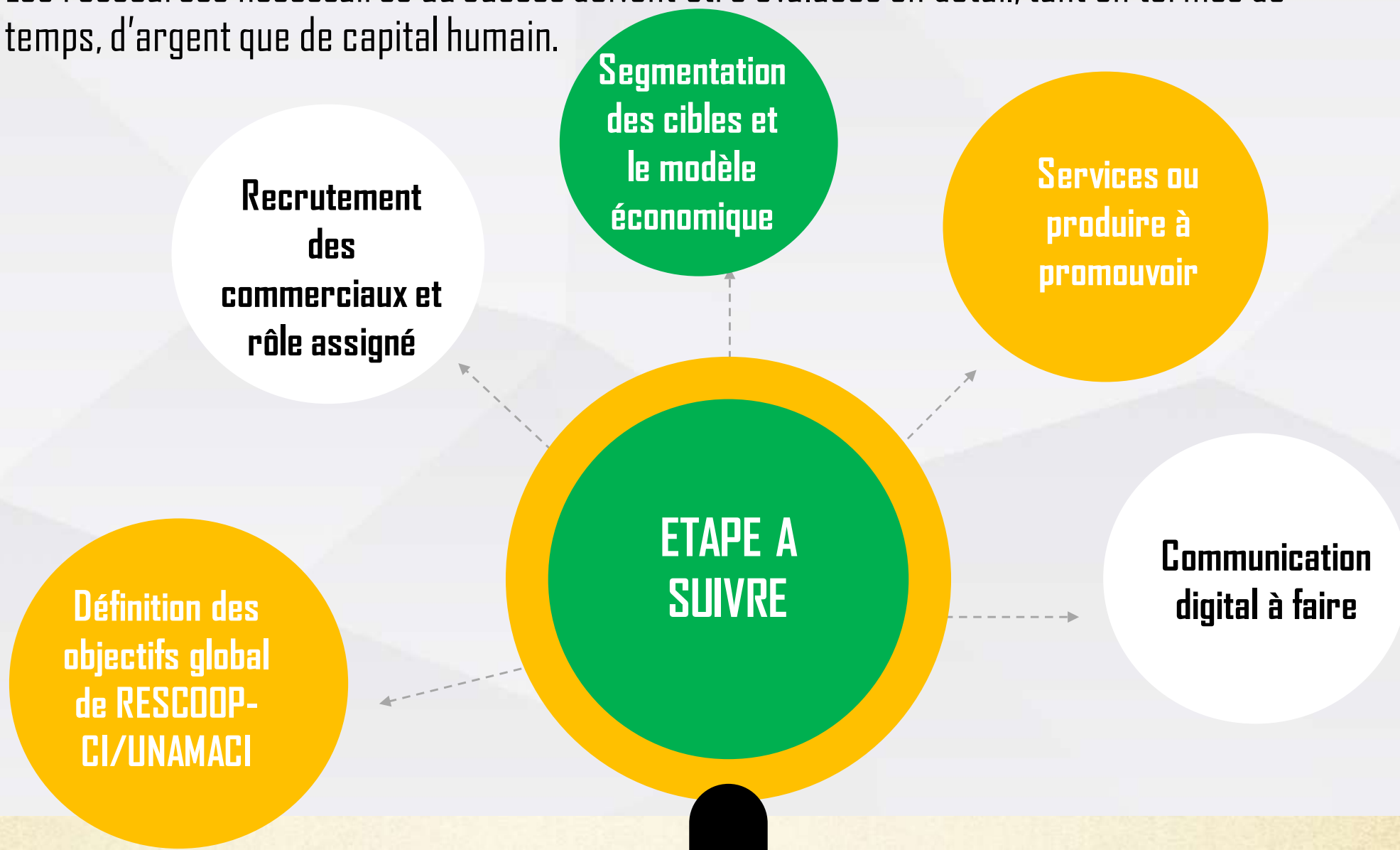
5

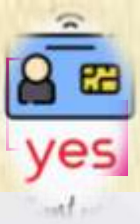
Pour les publicités par SMS



Action de la direction commercial pour le lancement des produits et services

Les ressources nécessaires au succès doivent être évaluées en détail, tant en termes de temps, d'argent que de capital humain.





Recrutement des commerciaux et rôle assigné



Commercial 1

Affecter au grand compte
La définition d'une stratégie d'approche commerciale, en collaboration avec la direction commerciale (par quels moyens interagir avec des clients potentiels), La prospection et la recherche d'interlocuteurs au sein des entreprises ciblées. La réponse à des appels d'offres. Il s'agit des prospects tels que les hôtels de luxe, grandes institutions étatique, les ambassades, ...etc



Commercial 2

Affecter au pme-pmi - ong - administration

Le commercial junior représente la société dans laquelle il exerce et veille à faire croître sa notoriété sur le marché. Supervisé par le directeur commercial, il est chargé de développer les ventes auprès des clients dans le respect de la politique établie par la direction commerciale et marketing de l'entreprise.

Les prospects vip (il s'agit des prospects VIP (personne procédant des grandes villas, des grands domaines, des châteaux ...etc

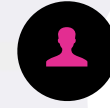


Commercial 3

Affecté au grand public

Le rôle du commercial de terrain est de vendre les produits ou les services d'une entreprise. Il met en avant les atouts et la pertinence de son offre par rapport aux besoins de ses prospects et clients

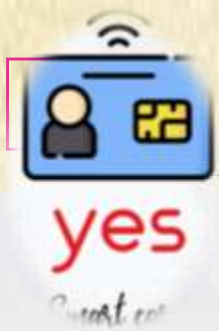
Les prospects du grand public : (il s'agit des prospects qui se trouvent partout qui ont domicile peu importe son rang social, il possède certainement un bien qui peut se salir ou habite dans une zone où l'on cohabite avec les rats, salamandres, cafards, poux...etc.)



Commercial 4

Assistante commercial et administrative

La tâche principale des assistants administratifs et commerciaux est d'effectuer le traitement commercial et administratif des différentes commandes des clients, et leurs objectifs de qualité sont : le service, le coût, les délais, Elle assurera les tâches d'av



Services ou produire à promouvoir





Services ou produire à promouvoir

Société à vocation cooperative et fintech

01



« Grenier d'Afrik-
Ey »
Magazine
d'informations
agricoles

02



Eductech

03



YES CARD



Ventes
Cible



- ☐ Secteur Agricole
- ☐ Secteur Informel
- ☐ 80% des non-bancarisé
- ☐ L'éducation scolaire

PLAN D'ACTION COMMERCIAL ALLAN-CORPO Décembre 2018 ET BESOIN IMEDIAT (Cette prévision a été fait sur la base d'un recrutement de 10 commerciaux Formateurs)						
Axe	Actions	Mécanisme	Objectif	Résultat escompté	Porteur	Timing
Disponibilité des PDV	Recrutement de Commerciaux	AFFLUX DE VISITES SUR LES PDV ,INFORMATION SUR OFFRES, INCITATION AU RECHARGMENTEN UV ET AU TRAFIC SUR LA PLATE FORME. DEPLOIEMENT CREATION DE PDV	10 Commerciaux itinerant , 20 visites chez les points de vente /jour, 5 creations de PDV /jour et 10 comptes porteurs simple	200 visites/jour 5200 visites/mois 50 PDV/jour 1300 PDV/mois	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-Fevrier2019
	Compte EASYLIFE	Creation des PDV cash in cash out et marchands de la zone et renforcer la FDV pour accélér la création de nouveaux compte distributeur ainsi que les simple porteur de compte	1300 PDV imediat +1300 cartes pour le compte des nouveaux distributeurs ou porteur simple	soit 13 000 000 fr / le mois de le promo	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-Fevrier2019
	planing de vente après la promotion	PDV et distributeurs déjà créés et en activité	1 cartes vendu et 1 ouverture de compte easylife par jours soit 1300 cartes le mois par point de vente	1300 cartes part jour et 1300 ouverture de compte porteur le mois soit un réalisé de 13 000 000 fr	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-Fevrier2019
	réorganisation et redécoupage du zoning	zoning ,maitrise des activités des PDV et bon maillage	Decoupage de mes zone d'activité en 5 grand zones;50 secteurs et 100 territoire ou sous secteurs	Melleurs maillage et bonne visibilité et suivides acteurs du circuit et atteinte des objectifs fixé ALLAN-CORPO	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-Fevrier2019
Disponibilité des Produits	Tracking assidu des ruptures par le recrutement de 10 operation phoning	Extraction;analyse et transmission des données solde maillons aux acteurs chaque 2heures site 4 fois par jour par jour localisation et rechargement des PDV en rupture ou menaces de rupture par la defaillance des distributeurs ;phoning de relance et visite des distributeurs en rupture de stocs	0 rupture	ventes maxi de cartes et insitation reel du trafic sur la plate forme	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-Fevrier2019
	Disponibilité des cartes visa et des comptes	Faire des dépôt-vente des cartes visa en masse chez les distributeurs agréés et ouverture des compte clients dans toute la ville	5 cartes visa au moins mise a la disposition des 1500 distributeurs obtenus pendant et après la promo	renforcer le revenu des distributeur par les services aditifs a venir	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-Fevrier2019
	Activité du Distributeur	Chaque sous- distributeur doit disposer des différentes cartes et des UV pour rechargement dans leur PDV en évitant les rupture de stock; établir une relation de confiance avec les clients ,	Assurer la veille du marché;participation entièrement a l'activité pour optimiser les ventes	etre le plus compétitif sur le marché	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-Fevrier2019
	Branding refresh	Refresh general du branding de tous les points acquis et ancien contribution des	Branding des 1500 PDV le mois	visibilité accru et croissance capital	Division vente ALLAV-CORPO et distributeur	01 Decembre 2018-

BUSINESS MODEL YES CARD (EN FCFA)

Analyse des transactions par jour (marge 50 % bénéfice sur les ristournes reversée automatiquement sur l'activité de son réseaux de 300 distributeurs en Fr CFA)

Désignation	Bénéfice de Vente	Nb. Distributeurs	Fréquence de Vente	Bénéfice Jour	Bénéfice Mois	Bénéfice Année
Carte Bancaire (CB)	1 000	300	10	3 000 000	90 000 000	1 080 000 000
Recharge CB	125	300	15	562 500	16 875 000	202 500 000
TOTAL VENTE (I)				3 562 500	106 875 000	1 282 500 000



Désignation	Bénéfice Commissions sur Distributeurs(pour un montant de 10 000 Fr avec 2% de frais payé par le client)	Nb. Distributeurs	Bénéfice Jour	Bénéfice Mois	Bénéfice Année
Retraits	100	300	30 000	900 000	10 800 000
Dépôts	100	300	30 000	900 000	10 800 000
TOTAL COMMISSION (II)			60 000	1 800 000	21 600 000

Désignation	Bénéfice Commissions sur Distributeurs	Nombre d' opérations	Bénéfice Mois	Bénéfice Année
Virement salaire	2 000	300	600 000	7 200 000
Paieement facture Pour un montant de 10 000 Fr CFA	150	300	45000	1 350 000
TOTAL AUTRE SERVICE (III)			150 000	8 550 000

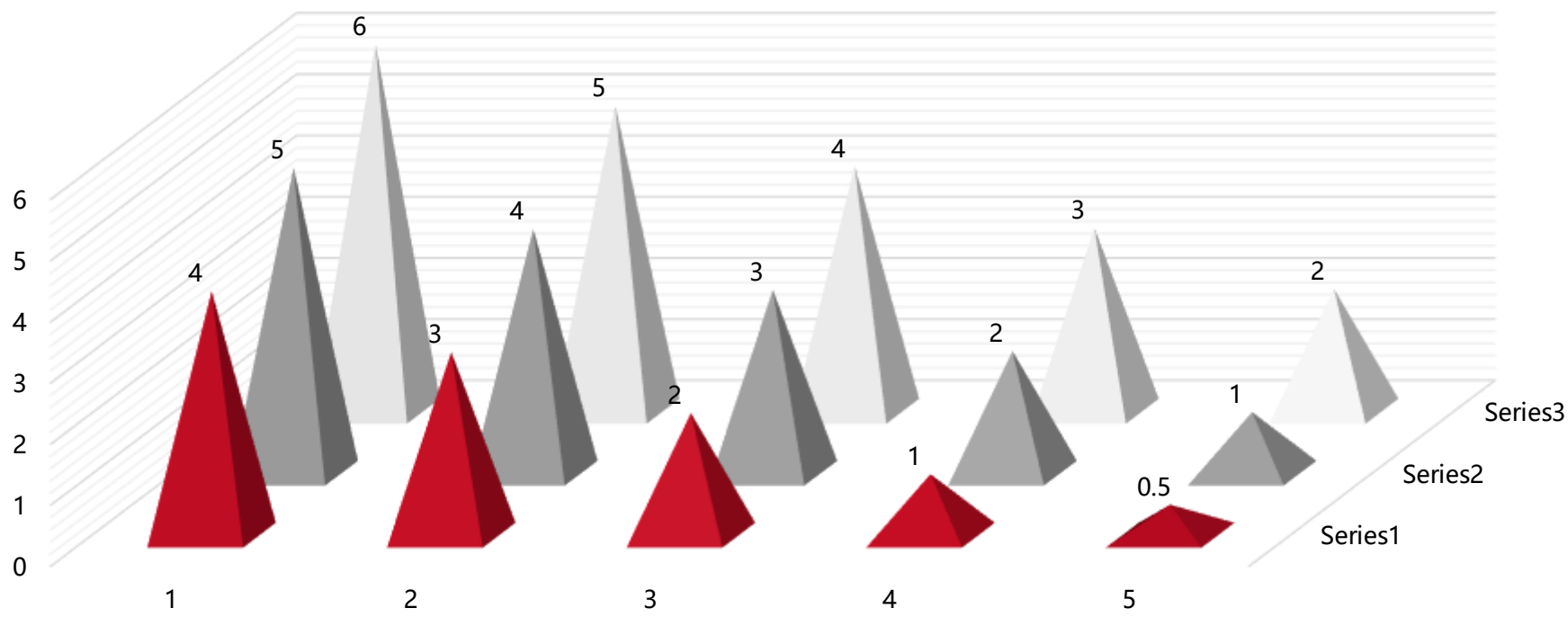
TOTAL VENTE (I) = 1 282 500 000 FCFA
TOTAL COM. (II) = 21 600 000 FCFA
TOTAL SERVICE (III) = 8 550 000 FCFA
Pour un Chiffre d'Affaires de: 12.000.000 Francs CFA

Le bénéfice total sur cette analyse est : 1 312 650 000 Fr CFA



Projections de chiffre d'affaires et rentabilité

Marge brut en Fr CFA



• Année 1
• 1 312 650 000



• Année 2
• 1 328 401 800



• Année 3
• 1 487 810 016

Le montant sollicité pour réaliser le **chiffre d'affaires de l'année 1 se fixe à 12.000.000.000 Francs FCFA**. NB: En Fin Tech , l'investissement initial de base n'est renouvelé sur les autres années. Mais, il bénéficie de la maintenance qui ne constitue un poids dans les charges opérationnelles



Présentation des soutiens

DEVLOGY

SOUTIEN TECHNIQUE ET SECURITAIRE

ALLAN-CORPO

SOUTIEN COMMERCIAL ET MARKETING ET
INNOVATION TECHNOLOGIQUE

IDIA FINANCE

SOUTIEN FINANCIER ET DEVELOPPEMENT
PARTENARIAL

UNAMACI

SOUTIEN FINANCIER ET DEVELOPPEMENT
PARTENARIAL



Notre organisation générale

INFORMATION



- Organisation administrative :
 - Statut juridique : entreprise sous un régime SAS (société par action simplifié)
 - Locaux : Cocody Angre 7^{ème} Tranche derrière le 22^{ème} arrondissement
 - Direction: Cocody Angre 7^{ème} Tranche derrière le 22^{ème} arrondissement
 - Justifier les choix:
- Statut juridique : Permettre l'ouverture de l'entreprise au monde des investisseurs pour une croissance rapide
 - Locaux et Direction : Secteur commerciale et population habituer au non manipulé l'argent liquide,



Répartition des tâches support

01 Gestion, comptabilité

02 Marketing, communication

03 Logistique

04 Informatique

05 Service après vente

Notre organisation support





IL NOUS FONT CONFIANCE

ALL RIGHTS





Il nous fons confiance

Campagne publicitaire digitale



Mobile money et plateforme de paiement



Conception et Hébergement de site web



Application marketing digital & Chatbot



Event réalisé





Partenaire technique

Depuis plus de 4 ans ALLAN-CORPO SAS multiplie ces partenaire pour assurer des prestations sécurisés, fiable tout en mettant un accent sur la sécurité des données personnelles de ces clients.



Conclusion

12

Notre leitmotiv est la dématérialisation le système monétique Afrique tout en permettant à la population bancarisé ou non à économiser ces gains étant partout en sans forcément ce rendre ans un établissement financier. Donc permettre une bonne éducation financière , éradiquer la pauvreté et permettre au millions d'Africain de disposer de couverture sociale, en accélérant l'inclusion financière en Afrique.

Ce modèle de business plan est fourni par YES CARD



THANKS



SMS-WhatsApp: 225 01 70 00 08 / 0505666059 / 0506750000