Business plan de la startup Fasteas

Décrivez brièvement votre activité et vos produits ? *

Fasteas est une application communautaire et collaborative permettant de demander ou d'offrir des services du quotidien en temps réel et de manière géolocalisée.

Lien pour le site web du projet/société

Fasteas.com

Dans quel secteur d'activité vous catégorisez votre projet? *

Plateforme sociale

Dans quelle région êtes-vous implanté? *

Tunis Tunisie

Proposition de valeur

Décrivez votre projet*

De nouveaux modèles de consommation émergent grâce à l'essor des nouvelles technologies, et au changement des modes de vies. Le jobbing permet en Europe et aux USA à des dizaines de milliers de jobbers de rendre service dans leur quartier et de gagner des compléments de revenus ou de lancer simplement leur activité.

Fasteas est une application communautaire et collaborative permettant de demander ou d'offrir des services du quotidien en temps réel et de manière géolocalisée.

Elle s'inscrit dans une tendance de fond : beaucoup de secteurs connaissent leur révolution technologique comme le transport avec le co-voiturage, la location de voitures entre particuliers ou le logement.

Avec le jobbing et Fasteas, c'est le marché de l'emploi qui fera sa révolution en Tunisie et en Afrique! Le principe est simple: mettre en relation un « demandeur » (une personne ayant besoin d'un coup de main pour des petits services en bricolage, déménagement, jardinage…) et un « jobeur » (personne ayant les compétences et du temps disponible) en toute sécurité. Un modèle innovant avec à la clé des services rendus pour ceux qui n'ont pas le temps ou les compétences de tout faire eux-mêmes, et des revenus complémentaires et des savoir-faire qui se développent pour les jobeurs.

Ce sont des étudiants, des retraités, des salariés à temps partiel, ou des personnes souhaitant se lancer à leur propre compte, des artisans ou des entreprises. L'application Fasteas est ouverte aux particuliers comme aux professionnels, quel que soit leur statut. Les personnes peuvent à la fois proposer et demander un service dans différents domaines. Les catégories de services que l'on propose sont par exemple: plomberie, électricité, climatisation, coursier, jardinage, menuiserie, transporteur, remorquage, nettoyage, animaux, multimédia, peinture, etc.

Décrivez le problème que vous adressez*

Fasteas répond à deux problématiques majeurs.

Fasteas vous aide d'une part en tant qu'utilisateur à trouver simplement et instantanément des personnes capables de répondre à un service donné (=missions), partout en Tunisie. (Afrique)

D'autre part, Fasteas offre à toutes personnes inscrites en tant que « jobeur » (étudiants, retraités, salariés à temps partiel, artisans, entreprises …) une nouvelle façon de travailler, notre application lui permettra d'attirer une nouvelle clientèle, d'augmenter sa visibilité et donc nécessairement d'augmenter son revenu.

Enfin nous contribuerons grâce à notre application à donner aux jeunes apprentis, étudiants à se forger une première expérience, et donc participer à notre échelle à réduire le chômage.

C'est une véritable révolution du marché de l'emploi tunisien et africain qui se préparent !

Décrivez la solution apportée*

Fasteas est une application mobile fonctionnant sous android.

Les possibilités d'échanges sur l'application sont multiples et possèdent un avantage qui fait sa particularité: la géolocalisation.

En effet, cette fonctionnalité permet aux utilisateurs d'une part de voir les jobeurs disponibles autour de soi sur une carte, de consulter les profils qui auront été préalablement vérifiés par nos soins en amont, assurant ainsi une rapidité dans les échanges et la mise en relation des utilisateurs / jobeurs, ou bien la saisie d'une demande avec une brève description, des photos et un message audio par le demandeur qui une fois validée sera diffusée aux jobeurs disponibles et partageant la même zone géographique que l'utilisateur et pouvant satisfaire la demande.

Fasteas permettra également de suivre l'arrivée du jobeur jusqu'à l'endroit de sa mission, l'utilisateur n'aura plus à l'appeler plusieurs fois afin de connaitre sa position.

D'autre part Fasteas permet aux jobeurs en ayant préalablement complété leurs profils avec un certain nombre de critères, de trouver plus simplement des clients, soit en étant contacté directement via l'application ou en répondant à une demande de service saisie préalablement par un utilisateur et qui lui aura été diffusée.

Fasteas c'est aussi un véritable outil de travail qui permettra aux jobeurs entre autres d'afficher l'itinéraire pour se rendre sur le lieu d'intervention, d'organiser ses rdv de manière automatique, de suivre son activité avec un reporting, ou enfin d'échanger des messages avec ses clients.

L'application existe aujourd'hui sous android avec déjà plus de 5000 téléchargements à son actif en 1 an depuis le lancement de l'application.

En quoi votre solution est-elle innovante? *

Simplement car les demandes de service sont lancées avec la géolocalisation, qui permet, pour la première fois en Tunisie, grâce au smartphone, de trouver les jobeurs autour de soi ou bien d'être averti en temps réel des demandes de services à proximité.

Pour l'utilisateur ayant besoin d'un service, il pourra trouver un prestataire plus simplement, pour le jobeur il pourra trouver des clients plus facilement.

Par exemple, le jobeur allant en mission de Tunis vers Hammamet pourra être vu et sollicité par les utilisateurs résidents à Hammamet et ayant besoin d'un service.

Fasteas a été pensée pour le quotidien, pour que l'on se rende compte que, tout autour de nous, des personnes peuvent nous rendre service. Elles sont là, mais on ne le savait pas ! Nos jobeurs reçoivent d'ailleurs des notifications en temps réel dès qu'un service est demandé près de chez eux. Ils peuvent tout autant demander un service qu'en rendre avec une seule et même application.

Fasteas reprend des usages traditionnels et très naturels d'échange de services, au niveau local, pour les amplifier et les faciliter grâce aux nouvelles technologies mobiles.

Mais ce n'est pas tout, nous avons mis en place un système de notation et de commentaire qui permettra à l'utilisateur de distinguer le bon jobeur du mauvais et d'éviter ainsi les arnaques et toutes mauvaise surprise. La simplicité d'utilisation de notre application grâce à la géolocalisation et la fiabilité de nos jobeurs grâce à notre authentification par sms et notre système de notation feront le succès de notre entreprise car nous répondons vraiment à une vraie problématique de marché.

Qui sont vos concurrents et qui pourrait devenir votre concurrent? Qui craignez-vous le plus? *

Fasteas est le pionnier et le leader des applications de services du quotidien en Tunisie. D'après nos recherches sur le marché nous n'avons pas trouvé de concurrents directes offrant la technologie que nous proposons.

Il existe néanmoins des concurrents indirects, nous les avons regroupés en trois catégories principales:

- les sites d'annonces (Tayara, Tunisie annonce etc.)

- les sites spécialisés (Chantier, Mrama, depanini, etc)

- les réseaux sociaux (Facebook et notamment les groupes, Instagram etc.).

Cependant aucun des concurrents énumérés ci-dessus n'est une application mobile communautaire et collaborative permettant de demander ou d'offrir des services du quotidien en temps réel et de manière géolocalisée.

Les concurrents présentés ci-dessus n'offrent pas d'information instantanée et transparente à l'utilisateur, ce dernier doit attendre la réception d'un devis qui peut au minimum prendre une journée, on doit souvent rappeler le client pour affiner sa demande etc. Les concurrents agissent comme des intermédiaires qui prennent une commission au passage ils ne permettent pas à l'utilisateur de prendre une décision contrairement à notre application qui elle est transparente. Nous connectons demandeur de service et jobeur à proximité en offrant à l'utilisateur la possibilité de faire le meilleur choix possible en fonction de ses critères avec notre système de notation

mutuelle, car avec Fasteas le jobeur est noté mais également l'utilisateur, ce qui permettra au jobeur de reconnaître également les personnes à éviter ou mauvais payeur.

Fasteas permet aussi le suivi du jobeur jusqu'au lieu d'intervention. Elle permet également de savoir combien de temps à durer la mission, d'échanger des messages etc.

Ce que nous craignions le plus c'est le fait d'utiliser une nouvelle application pour demander un service, et que toute nouveauté entraîne nécessairement du changement, et donc de la réticence et de la méfiance quant à son utilisation, nous devrons accompagner et encadrer nos utilisateurs pour répondre à cette problématique en étant transparent, en offrant un support et en formant les utilisateurs et les jobeurs.

Quels sont les facteurs différenciant de votre solution? *

Notre solution est tout d'abord une application mobile destinés aux smartphones fonctionnant sous android (ou IOS dans un avenir proche) et non un site web, cette première différence est fondamentale, car nous sommes plus proches de nos utilisateurs contrairement aux site web dont l'affichage sur les écrans de smartphone et quelques fois mal adaptés et nécessite dans la plupart du temps un ordinateur qui n'est pas toujours à portée de main ce qui n'est pas le cas pour Fasteas, qui se définit comme un assistant personnel.

Une autre différence majeure de notre solution innovante, c'est l'utilisation de nouvelles technologies, tel que la géolocalisation. Nous offrons à nos utilisateurs une expérience utilisateur unique en lui offrant une information en temps réelle disponible à tout moment qu'il soit jobeur ou utilisateur le tout sur une même et unique applications contrairement à nos concurrents.

Comment comptez-vous gagner de l'argent? Quel est votre Business Model? *

Notre business model est évolutif en fonction du marché et des us et coutumes des utilisateurs car par exemple un utilisateur au Qatar n'aura pas le même comportement qu'un utilisateur en Tunisie, chacun ses spécificités.

Actuellement l'application est totalement gratuite et accessible à tout le monde.

A moyen terme nous allons facturer un abonnement mensuel à tous les jobeurs en fonction du nombre de transactions effectuées via notre application après une période d'essai de deux mois gratuite.

Nous envisageons également par la suite d'étudier la faisabilité de prélever une petite commission sur chaque transaction effectuée sur l'utilisateur.

Nous étudions encore d'autres moyens tel que le développement de partenariats avec les entreprises souhaitant faire du marketing ciblés que ce soit des fournisseurs voulant booster la vente de leurs produits ou par exemple les assurances qui souhaiterai faire bénéficier leurs clients pour la prévention des risques au sein de leurs foyers, nous étudions également les synergies avec les opérateurs mobiles qui pourront offrir la 4G au client utilisant l'application, en contrepartie cela leur permettra de fidéliser leurs clients ou bien en attirer des nouveaux, il y a une multitude de moyens de gagner de l'argent grâce à Fasteas. Nous espérons également établir des partenariats avec des enseignes de grandes distributions ou des Marketplace en ligne pour offrir nos services, les compétences de nos jobeurs à leurs clients.

Décrivez le potentiel de croissance de votre projet, les indicateurs clés et les facteurs clés de succès*

Il n'y a qu'à constater la nette augmentation du nombre d'annonces de demande de services ou de recommandations qui sont postées chaque jour au sein des groupes Facebook ou sur le site Tayara par exemple pour en deviner le potentiel de croissance.

Cette mise en relation jobeur / utilisateur en recherche de quelques heures de travail pour les uns, et des services pour les autres, est un vivier d'emplois permettant de réduire le chômage. Fasteas est quelque part un apporteur d'offres pour les uns et une source d'opportunités pour les autres.

L'intérêt majeur de Fasteas réside dans sa facilité d'accès. Proposer ses services est à la portée de tout individu possédant une compétence quelconque et disposé à la valoriser grâce à Fasteas, c'est là le facteur clé de réussite numéro 1.

L'application est réactive et facile à utiliser. Il suffit de quelques clics pour « poster un besoin » ou sélectionner un jobeur immédiatement disponible pour remplir sa mission.

Le deuxième facteur clés de réussite est la sécurité.

Sur ce plan, la fiabilité du jobeur est contrôlée tout d'abord en amont. Nous contrôlons le numéro mobile de tous nos utilisateurs avec l'envoi d'un code par sms qui leur permettra de s'authentifier et d'accéder à Fasteas.

Pour devenir jobeur, ces derniers doivent remplir un profil détaillé via l'application avec une multitude d'informations tel que les diplômes obtenus, leurs compétences, leurs tarifs. Une fois le profil soigneusement complété avec un scan de la CIN ou de la patente pour les professionnelles, notre équipe contrôle le profil avant sa validation et sa publication sur l'application. Enfin un système d'évaluation a été mis en place pour permettre aux demandeurs de services de faire leur choix en fonction de la note du jobeur et des commentaires qu'il a reçus.

Nous allons également effectuer des audits périodiques pour contrôler les services proposés et ne garder que les bons jobeurs ou ceux capable d'améliorer leur qualité de service.

Montrez-nous, si possible, votre produit/prototype (lien du site web, lien pour une vidéo...)

https://bit.ly/2K0OG6a

Quel est votre marché (cible, région, etc.)? *

Notre cible utilisateur est large puisqu'elle regroupe tous les individus de plus de 18 ans et possédant en Tunisie, et à moyen terme en Afrique et région EMEA possédant un smartphone fonctionnant sous android ou IOS et ayant besoin ou proposant un service du quotidien.

Quel est la taille de votre marché? *

Nous avons fait une étude de marché et nous avons estimés en s'appuyant sur les données l'institut nationale de statistique de Tunisie que le nombre de personnes susceptibles de proposer leurs services en Tunisie est évalué à plus de 200.000 personnes (jobeurs) toutes catégories confondues.

Ils sont 7.000.000 de tunisiens inscrit sur Facebook dont une majorité possédant un appareil fonctionnant sous android.

Plus de 200.000.000 en Afrique et région EMEA. (Données Facebook).

Nous avons pour ambition pour les trois prochaines années de devenir le pionnier et le leader des applications de services du quotidien sur le continent africain et la région EMEA.

Quel est votre part de marché cible? et comment comptez-vous l'atteindre? *

Aujourd'hui, 50% des demandes transitent par le web (site d'annonces, Facebook etc.) et 50% via d'autres moyens (bouche à oreille, etc.)

Sur taraya.tn il existe plus de 3000 annonces dans la catégorie offre de service. Nous estimons qu'il y a au minimum 100 mises en relation qui aboutissent grâce à ce moyen par jour et donc environ 36500 demandes annuelles.

Nous rajouterons 15.000 autres demandes qui sont effectuées via les concurrents de Tayara.

Rajoutons également les annonces sur les réseaux sociaux via les groupes spécialisés que nous estimons au nombre d'une centaine par jour tous groupes confondus soit environ 36500 par an.

Enfin, il existe les sites spécialisés qui offre une mise en relation avec des professionnels. Pour chantier.tn par exemple, ils ont la mise en relation de 3500 personnes par an. Il existe une dizaine de sites spécialisés nous estimons le nombre de demandes annuelles à 35000.

Soit environ un total de 120.000 demandes transitant par le web.

50% autres demandes transitent en utilisant d'autres moyens et donc au total nous estimons qu'il y a 250.000 demandes de services émises annuellement. Soit 680 demandes de services par jour.

Nous allons prendre une part de marché significative à ses concurrents grâce à notre application mobile et la technologie qui lui est associée à savoir sa simplicité d'utilisation et la fiabilité de nos jobeurs, vérifiés et confirmés par notre système de notes et commentaires qui offriront un retour sur expérience aux clients que les autres concurrents ne pourront pas offrir.

En associant notre savoir-faire à une bonne stratégie de marketing cela nous permettra de capter 30% des demandes effectuées sur la marché Tunisien dans les trois premières années. Soit 200 demandes par jour pour la Tunisie uniquement.

Nous ciblons 6000 jobeurs en Tunisie et 15 000 en Afrique 2021>2024.

Quel est votre stratégie de croissance sur les 3 prochaines années? *

La première année nous allons nous concentrer sur le marché tunisien en attirant dans un premier temps de plus en plus de jobeurs pour offrir des services du quotidien partout en Tunisie avec le meilleur rapport qualité / prix en mettant en concurrence les jobeurs.

Pour attirer les jobeurs et les utilisateurs nous allons faire des campagnes marketing via les réseaux sociaux, les influenceurs, les journaux numériques, des campagnes de terrains, etc, pour faire connaitre l'application de tout le monde.

Nous envisageons aussi de développer des partenariats avec des entreprises qui proposerons Fasteas à leurs clientèles. Un exemple serait de développer avec une enseigne d'électroménager, les Marketplace ou la grande distribution, des partenariats qui permettront à leurs clients de trouver des jobeurs pour les aider à installer les produits qu'ils auront achetés auprès de nos partenaires.

En janvier 2022 après avoir validé notre business model et confirmer notre activité nous adopterons une stratégie d'exploration de nouveaux marchés géographiques en nous implantant petit à petit dans plusieurs pays africains pour devenir le leader et pionnier du service du quotidien en Afrique.

Quel est le nombre d'utilisateurs que vous avez aujourd'hui? quelle est votre projection sur 3 ans? *

A ce jour nous avons atteint les 5000 utilisateurs dont 1000 jobeurs en Tunisie uniquement avec les moyens de bord. Sur 3 ans nous avons pour objectif d'atteindre 75.000 utilisateurs et 15.000 jobeurs en ligne près à rendre services sur le continent africain avec 1000 mise en relation quotidiennes soit 365.000 demandes de services réalisées grâce à Fasteas au bout de la troisième année d'existence.

Avancement

A quel stade de développement du projet êtes-vous? *

- ○ Idea
- ○ Prototype
- ○ MVP
- ○ Early Sales
- ◉ Growth

L'équipe fondatrice

Combien de Co-fondateurs êtes-vous? *

Nous sommes 3 co-fondateurs.

Décrivez votre équipe de fondateurs*

Fasteas a été fondée par Kais BEN AYED (CEO, CTO), depuis sa fondation deux personnes nous ont rejoint Meriem EL MAY en tant que business developper et Mourad DOGHRI (Investisseur), Meriem s'occupe de developper le business en contactant les artisans afin de les inciter à nous rejoindre, Mourad nous a rejoint l'été 2020 en tant qu'investisseur. Kais chapeaute le tout et surtout la partie technique.

Pensez-vous que votre équipe actuelle est en mesure de bien exécuter votre projet? *

- ○ Oui
- ◉ Non

Que vous manque-t-il? quels sont les atouts de l'équipe actuelle?

L'équipe actuelle est polyvalente.

Kais s'occupe à la fois de la partie technique mais également de developper le business et de mettre en œuvre la stratégie de développement de Fasteas.

Meriem grâce à ses capacité d'écoute, et ses compétences commerciales s'occupent du support client de niveau 1. Elle s'occupe également du community management. Elle gère également certaines tâches administratives.

Nous avons besoin d'accomplir d'autre tâches afin de developper et donc recourir à l'embauche de nouveaux Talents qui nous aideront à nous developper.

Depuis combien de temps travaillez-vous sur le projet? A plein temps ou à mi-temps? *

Kais et Meriem travaillent depuis maintenant 1 an à mi-temps.

Mourad nous a rejoint en tant qu'investisseur depuis l'été 2020.

Financement du Projet

Combien comptez-vous lever des fonds durant les 3 prochaines années ? *

En 2021 nous avons besoin de 35 000 euros pour developper notre business, les fonds serviront à lancer une campagne marketing afin de faire connaitre notre application en Tunisie et embaucher les talents nécessaires à notre croissance, mais aussi pour faire fonctionner la startup et l'application.

Nos besoins pour le succès.

Afin de garantir le succès, et assurer le développement de notre entreprise nous aurons besoin d'embaucher dans un premier temps deux business developper et un développeur.

Cela représente une charge d'environ 3000 dinars par mois soit **36.000 dinars** de salaires annuels. (Etant labellisé startup nous sommes exonérés de charges sociales celles-ci étant prise en charge par l'Etat).

Les business developper auront pour mission de developper l'utilisation de l'application, d'attirer de nouveaux jobbers, et d'augmenter le nombre d'abonnement. Ils devront également animer la communauté en créant du contenu pour le site web. Ils seront le support de niveau 1 pour les utilisateurs. Ils devront aussi developper des partenariats afin de fournir des demandes de services aux jobbers inscrits, former les jobbers.

Le developper assurera la maintenance de l'application et du site web, participera à l'amélioration de l'application en corrigeant les bugs et sortant de nouvelles versions améliorées.

Afin de faire connaitre l'application nous aurons besoins d'investir dans une campagne marketing. La campagne se composera d'une dépense pour le lancement de l'application à l'échelle tunisienne mais aussi d'une dépense récurrente.

Pour la campagne nationale nous estimons les dépenses à environs **40.000 dinars.**

Nous prévoyons de contacter les radios, bloggeurs, journaux en ligne, et d'avoir recours à des campagnes de terrains.

En contactant une vingtaine d'intervenant moyennant une dépense de 2000 dinars nous espérons faire un effet de buzz et augmenter d'un seul coup le nombre d'utilisateur de l'application.

La deuxième catégorie de dépenses, ce sont les dépenses récurrentes que nous allons investir mensuellement dans le marketing digital, nous prévoyons d'investir 1000 dinars par mois soit 12000 dinars annuellement dans le marketing digital.

Le fonctionnement de l'application nécessite lui aussi quelques dépenses :

- Hébergement site & application : 80 euros soit environ 300 dinars mensuel évolutif en fonction du nombre d'utilisateurs (3600 dinars par an)
- Api Twilio pour l'authentification par SMS : 40 euros soit 140 dinars par mois en fonction du nombre d'utilisateurs (1680 dinars par an)
- Api Google maps : 60 euros par mois soit 210 dinars montant évolutif en fonction du nombre d'utilisateur. (2520 dinars par an)
- Diverses dépenses (Electricité, Mobile, loyers …) 1000 dinars. (12000 dinars)
- Soit un total de **19800 dinars** annuels.

Dans un second temps et après validation du business model, nous investirons pour le développement de l'application IOS mais également une refonte du site web afin de le rendre plus rapide.

Nous aurons donc besoins de :

- 15.000 dinars pour le développement de l'application IOS.
- 6000 dinars pour la refonte du site web.

Soit un total de **21000 dinars.**

Nous aurons besoin d'un financement global de 116800 dinars. (Environ 35.000 euros)

Combien de chiffre d'affaire comptez-vous générer durant les 3 prochaines années ? *

En Avril 2021 nous planifions de commencer à facturer un abonnement mensuel aux jobeurs générant une activité via notre application

Nous espérons atteindre 1000 jobeurs abonnés d'ici là.

Nous facturerons 5 dinars mensuellement pour chaque jobeurs. (45K dinars)

En 2023 nous espérons atteindre 6.000 jobeurs et donc réaliser un chiffre d'affaire annuel récurrent : 5*6000*12 soit 360.000 dinars en Tunisie.

A l'international en janvier 2022 nous estimons générer 5*500*12 mois soit environ 30.000 dollars de chiffre d'affaire annuel.

En 2023 après avoir validé notre business model en Tunisie nous allons renforcer nos investissements sur le marché africain pour atteindre le nombre 5000 jobeurs en Afrique et donc générer un chiffre d'affaire en fin d'année d'environ 300.000 dollars.

En 2024 nous capterons environ 15000 jobeurs soit un chiffre d'affaire estimé à 900.000 de dollars.

Startupt Act

Nous avons obtenu le Label Startup afin de bénéficier principalement de la prise en charge par l'Etat des charges sociales salariales et patronales et nous permettre ainsi d'embaucher les talents nécessaires à notre développement au niveau national et international.

Mais également pour bénéficier de l'exonération de l'impôt sur les sociétés qui est un avantage assez considérable pour une entreprise qui débute son activité. Enfin nous pourrons bénéficier de la carte technologique en devise dont le plafond est porté à 100 KDT par an pour les startups qui nous permettra de régler nos fournisseurs à l'étranger.

START UP ACT

وزارة تكنولوجيات الاتصال

علامة المؤسسة الناشئة

إن وزير تكنولوجيات الاتصال،

بعد إطلاعه على القانون عدد 20 لسنة 2018 مؤرخ في 17 أفريل 2018 يتعلق بالمؤسسات الناشئة،

وعلى الأمر الحكومي عدد 840 لسنة 2018 مؤرخ في 11 أكتوبر 2018 يتعلق بضبط شروط وإجراءات وآجال إسناد وسحب علامة المؤسسة الناشئة والانتفاع بالتشجيعات والامتيازات بعنوان المؤسسات الناشئة وبضبط تنظيم وصلاحيات وكيفية سير أعمال لجنة إسناد علامة المؤسسة الناشئة،

وعلى قرار وزير تكنولوجيات الاتصال والاقتصاد الرقمي مؤرخ في 6 جانفي 2020 يتعلق بإسناد موافقة أولية (PRÉ-LABEL) في نطاق مطلب للحصول على علامة المؤسسة الناشئة بعنوان مشروع: FASTEAS بناء على رأي لجنة إسناد علامة المؤسسة الناشئة في اجتماعها بتاريخ 28 ديسمبر 2020،

وعلى الملف القانوني لشركة Fasteas technology المودع عبر البوابة الإلكترونية للمؤسسات الناشئة بتاريخ 21 أكتوبر 2020.

قرر ما يلي:

الفصل الأول: تسند علامة المؤسسة الناشئة لفائدة شركة فاستيز للتكنولوجيا Fasteas technology

المعرف الوحيد: 1688623C

الفصل الثاني: يسري هذا القرار إبتداء من تاريخ إمضاءه.

تونس في: 3 نوفمبر 2020

الإمضاء

وزير تكنولوجيات الاتصال

وزير تكنولوجيات الاتصال

محمد الفاضل كريم

رقم التثبت: M0ZNQ202 | **موقع التثبت:** check.startupact.tn

ملاحظة: للتثبت من صلوحية العلامة، يرجى إدخال الرقم أعلاه في الخانة الموافقة على موقع التثبت.

Etude financière prévisionnelle sur trois années

Investissements et financements

INVESTISSEMENTS	Montant DT hors taxes
Immobilisations incorporelles	**23 000,00**
Frais d'établissement	*2 000,00*
Frais d'ouverture de compteurs	-
Logiciels, formations	*21 000,00*
Dépôt marque, brevet, modèle	-
Droits d'entrée	-
Achat fonds de commerce ou parts	-
Droit au bail	-
Caution ou dépôt de garantie	-
Frais de dossier	-
Frais de notaire ou d'avocat	-
Immobilisations corporelles	**2 000,00**
Enseigne et éléments de communication	-
Achat immobilier	-
Travaux et aménagements	-
Matériel	-
Matériel de bureau	*2 000,00*
Stock de matières et produits	**-**
Trésorerie de départ	**10 000,00**
TOTAL BESOINS	**35 000,00**

FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	Montant DT hors taxes
Apport personnel	**10 000,00**
Apport personnel ou familial	*10 000,00*
Apports en nature (en valeur)	-
Autre financement (Augmentation de Capital & OCA)	**117 000,00**
TOTAL RESSOURCES	**127 000,00**

Salaires et charges sociales

	Année 1	Année 2	Année 3
Rémunération du (des) dirigeants	-	-	-
% augmentation			
Charges sociales du (des) dirigeant(s)	-	-	-
Salaires des employés	**36 000,00**	**48 000,00**	**60 000,00**
% augmentation		*33%*	*25%*
Charges sociales employés	**360,00**	**480,00**	**600,00**

Détail des amortissements

	Année 1	Année 2	Année 3
Amortissements incorporels	**7 667,00**	**7 667,00**	**7 666,00**
Frais d'établissement	*667,00*	*667,00*	*666,00*
Logiciels, formations	*7 000,00*	*7 000,00*	*7 000,00*
Droits d'entrée	*0,00*	*0,00*	*0,00*
Frais de dossier	*0,00*	*0,00*	*0,00*
Frais de notaire ou d'avocat	*0,00*	*0,00*	*0,00*
Amortissements corporels	**200,00**	**200,00**	**200,00**
Enseigne et éléments de communication	*0,00*	*0,00*	*0,00*
Achat immobilier	*0,00*	*0,00*	*0,00*
Travaux et aménagements	*0,00*	*0,00*	*0,00*
Matériel	*0,00*	*0,00*	*0,00*
Matériel de bureau	*200,00*	*200,00*	*200,00*
Total amortissements	**7 867,00**	**7 867,00**	**7 866,00**

Compte de résultats prévisionnel sur 3 ans

	Année 1	Année 2	Année 3
Produits d'exploitation	**45 000,00**	**180 000,00**	**360 000,00**
Chiffre d'affaires HT vente de marchandises	-	-	-
Chiffre d'affaires HT services	*45 000,00*	*180 000,00*	*360 000,00*
Charges d'exploitation	**-**	**-**	**-**
Achats consommés	-	-	-
Marge brute	**45 000,00**	**180 000,00**	**360 000,00**
Charges externes	**60 240,00**	**106 280,00**	**155 120,00**
Assurances	*1 000,00*	*1 000,00*	*1 000,00*
Téléphone, internet	*1 000,00*	*1 500,00*	*2 000,00*
Autres abonnements	-	-	-
Carburant, transports	-	-	-
Frais de déplacement et hébergement	*2 000,00*	*3 000,00*	*4 000,00*
Eau, électricité, gaz	*1 000,00*	*1 500,00*	*2 000,00*
Mutuelle	-	-	-
Fournitures diverses	-	-	-
Entretien matériel et vêtements	-	-	-
Nettoyage des locaux	-	-	-
Budget publicité et communication	*40 000,00*	*60 000,00*	*80 000,00*
Loyer et charges locatives	*1 440,00*	*2 880,00*	*4 320,00*
Expert-comptable, avocats	*6 000,00*	*8 000,00*	*10 000,00*
Hébergement site & application + API	*7 800,00*	*23 400,00*	*46 800,00*
IOS + Website (R&D)	-	*5 000,00*	*5 000,00*
Autres	-	-	-
Valeur ajoutée	**- 15 240,00**	**73 720,00**	**204 880,00**
Impôts et taxes	3 187,10	3 868,40	4 656,80
Salaires employés	**36 000,00**	**48 000,00**	**60 000,00**
Charges sociales employés	360,00	480,00	600,00
Prélèvement dirigeant(s)	**-**	**-**	**-**
Charges sociales dirigeant(s)	-	-	-
Excédent brut d'exploitation	**- 54 787,10**	**21 371,60**	**139 623,20**
Frais bancaires, charges financières	**-**	**-**	**-**
Dotations aux amortissements	**7 867,00**	**7 867,00**	**7 866,00**
Résultat avant impôts	**- 62 654,10**	**13 504,60**	**131 757,20**
Impôt sur les sociétés	**-**		
Résultat net comptable (résultat de l'exercice)	**- 62 654,10**	**13 504,60**	**131 757,20**

Soldes intermédiaires de gestion

	Année 1	%	Année 2	%	Année 3	%
Chiffre d'affaires	45 000,00	100%	180 000,00	100%	360 000,00	100%
Ventes + production réelle	45 000,00	100%	180 000,00	100%	360 000,00	100%
Achats consommés	-	0%	-	0%	-	0%
Marge globale	**45 000,00**	**100%**	**180 000,00**	**100%**	**360 000,00**	**100%**
Charges externes	60 240,00	134%	106 280,00	59%	155 120,00	43%
Valeur ajoutée	**- 15 240,00**	**-34%**	**73 720,00**	**41%**	**204 880,00**	**57%**
Impôts et taxes	3 187,10	7%	3 868,40	2%	4 656,80	1%
Charges de personnel	36 360,00	81%	48 480,00	27%	60 600,00	17%
Excédent brut d'exploitation	**- 54 787,10**	**-122%**	**21 371,60**	**12%**	**139 623,20**	**39%**
Dotation aux amortissements	7 867,00	17%	7 867,00	4%	7 866,00	2%
Résultat d'exploitation	**- 62 654,10**	**-139%**	**13 504,60**	**8%**	**131 757,20**	**37%**
Charges financières	-	0%	-	0%	-	0%
Résultat financier	-	0%	-	0%	-	0%
Résultat courant	**- 62 654,10**	**-139%**	**13 504,60**	**8%**	**131 757,20**	**37%**
Résultat de l'exercice	**- 62 654,10**	**-139%**	**13 504,60**	**8%**	**131 757,20**	**37%**
Capacité d'autofinancement	- 54 787,10	-122%	21 371,60	12%	139 623,20	39%

Seuil de rentabilité économique

	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes + Production réelle	**45 000,00**	**180 000,00**	**360 000,00**
Achats consommés	-	-	-
Total des coûts variables	-	-	-
Marge sur coûts variables	**45 000,00**	**180 000,00**	**360 000,00**
Taux de marge sur coûts variables	**100%**	**100%**	**100%**
Coûts fixes	107 654,10	166 495,40	228 242,80
Total des charges	**107 654,10**	**166 495,40**	**228 242,80**
Résultat courant avant impôts	- 62 654,10	13 504,60	131 757,20
Seuil de rentabilité (chiffre d'affaires)	**107 654,10**	**166 495,40**	**228 242,80**
Excédent / insuffisance	- 62 654,10	13 504,60	131 757,20
Point mort en chiffre d'affaires par jour ouvré	*430,62*	*665,98*	*912,97*

Besoin en fonds de roulement

	délai jours	Année 1	Année 2	Année 3
Besoins				
Volume crédit client HT	*30*	3 698,63	14 794,52	29 589,04
Ressources				
Volume dettes fournisseurs HT	*30*	-	-	-
Besoin en fonds de roulement		**3 698,63**	**14 794,52**	**29 589,04**

Plan de financement à trois ans

	Année 1	Année 2	Année 3
Immobilisations	25 000,00		
Acquisition des stocks	-		
Variation du Besoin en fonds de roulement	3 698,63	11 095,89	14 794,52
Total des besoins	**28 698,63**	**11 095,89**	**14 794,52**
Apport personnel	10 000,00		
Emprunt	-		
Subventions	-		
Autres financements (Augmentation Capital & OCA)	117 000,00		
Capacité d'auto-financement	- 54 787,10	21 371,60	139 623,20
Total des ressources	**72 212,90**	**21 371,60**	**139 623,20**
Variation de trésorerie	43 514,27	10 275,71	124 828,68
Excédent de trésorerie	**43 514,27**	**53 789,98**	**178 618,66**

Rappel trésorerie début année 1 : 10 000,00

Budget prévisionnel de trésorerie

Première année

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5
Apport personnel	10 000,00				
Emprunt			-		
C.C.Associé					
Autres financements (Aug. Capital & OCA)			117 000,00		
Vente de marchandises	-	-	-	-	-
Vente de services	-	-	-	5 000,00	5 000,00
Chiffre d'affaires (total)	**-**	**-**	**-**	**5 000,00**	**5 000,00**
Immobilisations incorporelles			23 000,00		
Immobilisations corporelles			2 000,00		
Immobilisations (total)	**-**	**-**	**25 000,00**	**-**	**-**
Acquisition stocks	-				
Remboursement Associé					
Achats de marchandises	-	-	-	-	-
Charges externes	-	-	-	6 693,33	6 693,33
Impôts et taxes				265,59	265,59
Salaires employés	-	-	-	4 000,00	4 000,00
Charges sociales employés				40,00	40,00
Prélèvement dirigeant(s)	-	-	-	-	-
Charges sociales dirigeant(s)	-	-	-	-	-
Total charges de personnel	**-**	**-**	**-**	**4 040,00**	**4 040,00**
Frais bancaires, charges financières	-	-	-	-	-
Total des décaissements	**-**	**-**	**25 000,00**	**10 998,93**	**10 998,93**
Total des encaissements	**10 000,00**	**-**	**117 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**
Solde précédent	-	10 000,00	10 000,00	102 000,00	96 001,08
Solde du mois	**10 000,00**	**-**	**92 000,00**	**- 5 998,93**	**- 5 998,93**
Solde de trésorerie (cumul)	**10 000,00**	**10 000,00**	**102 000,00**	**96 001,08**	**90 002,15**

Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	TOTAL
							10 000,00
							-
							-
							117 000,00
-	-	-	-	-	-	-	**-**
5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	**45 000,00**
5 000,00	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**45 000,00**
							23 000,00
							2 000,00
							25 000,00
							-
							-
-	-	-	-	-	-	-	**-**
6 693,33	6 693,33	6 693,33	6 693,33	6 693,33	6 693,33	6 693,33	**60 240,00**
265,59	265,59	265,59	265,59	265,59	265,59	265,59	**2 390,33**
4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	**36 000,00**
40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	**360,00**
-	-	-	-	-	-	-	**-**
-	-	-	-	-	-	-	**-**
4 040,00	**4 040,00**	**4 040,00**	**4 040,00**	**4 040,00**	**4 040,00**	**4 040,00**	**36 360,00**
-	-	-	-	-	-	-	**-**
10 998,93	**10 998,93**	**10 998,93**	**10 998,93**	**10 998,93**	**10 998,93**	**10 998,93**	**123 990,33**
5 000,00	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**5 000,00**	**172 000,00**
90 002,15	84 003,23	78 004,30	72 005,38	66 006,45	60 007,53	54 008,60	
5 998,93	**- 5 998,93**	**- 5 998,93**	**- 5 998,93**	**- 5 998,93**	**- 5 998,93**	**- 5 998,93**	
84 003,23	**78 004,30**	**72 005,38**	**66 006,45**	**60 007,53**	**54 008,60**	**48 009,68**	