

MALIFROID – 1ère PHASE 12 mois

1 - CŒUR DE RESEAU : gestion en propre		QUANTITE
AXE NEVRALGIQUE DU RESEAU	> <u>Service de transport</u> réfrigéré implanté sur la zone névralgique du réseau et destiné à la frange supérieure de la filière :	1 poids lourd / 2 utilitaires 3 chauffeurs
	> <u>Service de stockage</u> réfrigéré implanté sur la zone névralgique du réseau et destiné à la frange supérieure de la filière :	5 conteneurs 20' 3 gérants de dépôt
	> <u>Atelier</u> de production 'made in Mali' d'équipements	6 employés (dont 1 aussi employé à la gestion du stockage réfrigéré à Bamako)
	> La structure administrative du franchiseur de « MaliFroid »	
2 - DEVELOPPEMENT DU RESEAU : déploiement d'un réseau de stations de froid		QUANTITE
LE RESEAU DEPLOYE	<u>Commercialisation</u> (hors franchise) de l'équipement produit à l'atelier avec S.AV. minimal et équipement de véhicules en froid	25% de l'activité de l'atelier
	<u>Franchise</u> des équipements produits à l'atelier ou importés dans un réseau de stations de froid	75% de l'activité de l'atelier
	<u>Un maillage</u> établi sur le territoire malien pour la desserte en service de froid de qualité et abordable	Objectif : création de 10 franchises sur 12 mois
	> MODELE DE FRANCHISE : Franchiseur	
FRANCHISEUR	<u>Services apportés</u> (déroulé chronologique) : > création entreprise > support financier > formation à la gestion de la station de froid et au > formation au contrôle sanitaire des produits avant Stockage > formation au e-marketing (valoriser sa station via l'appli 'MaliFroid ») > support gestion & comptabilité > support marketing : dont l'appli smartphone « MaliFroid » > support techniques et maintenance des équipements	. L'adoption d'un dossier de candidature pour la création d'une franchise peut se faire sous 3 semaines .L'ouverture de la station intervient en moins de 5 semaines à compter du début de la candidature
	<u>Revenus pour le franchiseur</u> : . <u>Droit d'entrée</u> : coût pour le franchisé proportionnel à l'équipement choisi par lui, 1 droit d'entrée par station ouverte . <u>Mensualités</u> : tous services inclus support tech. / gestion /pub... Le paiement des mensualités intervient exclusivement via Orange Money	. Droit d'entrée : 40-50% de la valeur de l'équipement de la station . Au prorata du matériel acquis
	<u>Support financier</u> .micro crédit / micro finance .le montage des dossiers est évalué, transmis et appuyé par MaliFroid auprès des organismes financiers partenaires	Un pourcentage du droit d'entrée peut être pris en charge pas un organisme financier

	<p>Support développement marketing :</p> <ul style="list-style-type: none"> .nouveaux produits ou nouvelles opportunités, .nouvelles idées promotionnelles ou d'animation de communauté via l'appli 	<p>Réunion régionale 1 fois tous les 2 mois</p> <p>Réunion annuelle des franchisés 1/an</p>
	<p>> MODELE DE FRANCHISE: Franchisé</p>	
FRANCHISE	<p><u>Le cadre contractuel du franchisé</u></p> <ul style="list-style-type: none"> . contracte pour un point de vente . contrat sectorisé . contrat triennal au bout duquel: <ul style="list-style-type: none"> • il devient propriétaire de plein droit du matériel acquis • le coût des mensualités est à minima (frais à prix coutant) • le franchisé peut sortir de la franchise moyennant un droit de sortie (frais de réhabilitation du matériel, défranchisé) , faute de paiement du droit de sortie le matériel demeure la propriété du franchiseur <p><u>Les revenus du franchisé :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> . Prestations services froid (machine à glace / stockage chambre froide / transport réfrigéré) . Règlement du service maximum 24h après la prestation, les défauts de paiement sont compensés par des prélèvements sur les stocks . De préférence le service est acheté sur l'appli « MaliFroid » par achat de « crédits » (via Orange Money) avec des bonus crédits offerts pour les plus gros 'package' achetés . Option : valeur du service payé partiellement en produit > revente et valorisation de ces produits à la station 	<p>Nombre de franchise : le franchisé peut acquérir jusqu'à 4 stations sur le territoire du Mali pour un même franchisé</p> <p>Secteur : périmètre de 10 km autour de la station</p> <p>Ex : la rentabilité de la machine à glace, un cycle de production de glace coûte 6000 frcfa (électricité + eau) et rapporte à la vente 25000 frcfa...</p> <p>Pour satisfaire aux conditions de la clientèle, en économie informelle, un niveau de 'troc limité' (service contre produit) est envisageable</p>
3 COMMERCIALISATION D'EQUIPEMENTS DE FROID IMPORTES		
VERS LE HAUT DE LA FILIERE	➤ Groupe de froid	
	➤ Machine à glace	
	➤ Conteneur frigo	
	➤ Véhicule réfrigéré (Véhicule Utilitaire/Poids Lourd)	
	➤ Banque/comptoir réfrigérés (aménagement magasin)	
	➤ Distributeurs sous contrat de grandes marques du froid	

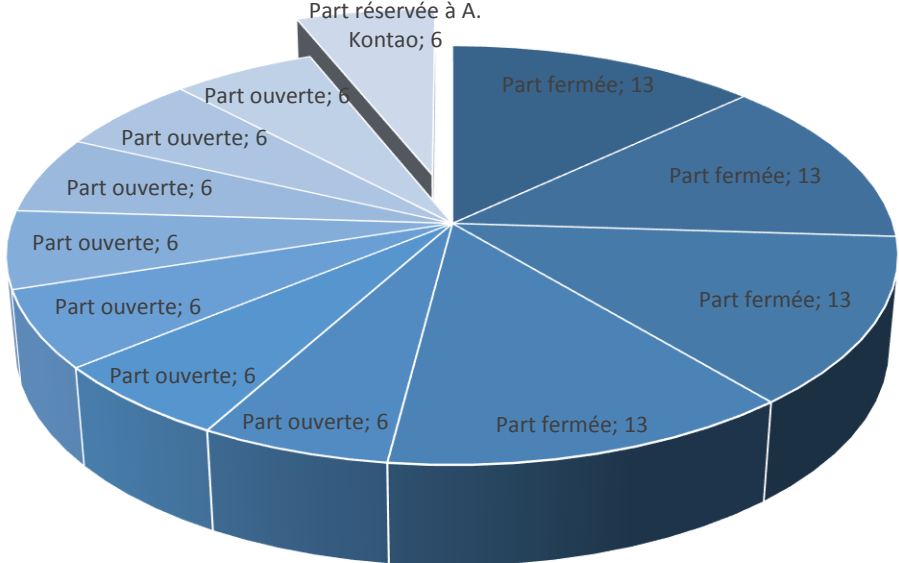
MALIFROID – 2ème PHASE 12 mois

1 - CŒUR DE RESEAU : gestion en propre		QUANTITE
AXE NEVRALGIQUE DU RESEAU	>On table sur un <u>accroissement du capital social</u>	X 5 à X 8
	> <u>La stratégie marketing et développement</u> devient un outil de gestion	1 responsable marketing et développement est recruté
	> <u>Service de transport réfrigéré</u> implanté sur la zone névralgique du réseau et destiné à la frange supérieure de la filière :	3 poids lourd / 5 utilitaires en tout 8 chauffeurs
	> <u>Service de stockage réfrigéré</u> implanté sur la zone névralgique du réseau et destiné à la frange supérieure de la filière :	Construction à Bamako d'une chambre froide de plus de 200m3 5 conteneurs 20'en tout 5 gérants de dépôt et chambre froide
	> <u>Atelier de production 'made in Mali' d'équipements</u>	6 employés
	> <u>La structure administrative du franchiseur de « MaliFroid » et « supply chain manager » central pour une distribution de produits alimentaires dans les stations de froid</u>	
	>Malifroid devient distributeur et revendeur de produit alimentaire : <ul style="list-style-type: none"> . MaliFroid contracte avec des producteurs locaux pour la <u>fourniture de desserts glacés, boissons de très bonne qualité</u> produits avec des fruits du Mali, ou d'autres produits alimentaires de qualité (bio et diététique) surgelés ou avec d'autres conditionnements 'terroir malien' . des <u>tournées d'approvisionnement des stations de froid</u> mises en place spécialement pour ces produits alimentaires de production locale 	2 véhicules utilitaires réfrigérés complètement dédiés à ces tournées d'approvisionnement dans tout le pays
2 - DEVELOPPEMENT DU RESEAU : déploiement d'un réseau de stations de froid		QUANTITE
LE RESEAU DEPLOYE	<u>Commercialisation</u> (hors franchise) de l'équipement produit à l'atelier avec S.AV. minimal et équipement de véhicules en froid	25% de l'activité de l'atelier
	<u>Franchise des équipements</u> produits à l'atelier ou importés dans un réseau de stations de froid	75% de l'activité de l'atelier
	<u>Un maillage</u> établi sur le territoire malien pour la desserte en service de froid de qualité et abordable	Objectif : création de 15 franchises supplémentaires sur 12 mois (atteindre les 25 stations en 24 mois)
	>MODELE DE FRANCHISE : Franchiseur	

FRANCHISEUR	<p>Services nouveau apportés: >La commercialisation et la promotion de produits alimentaires de production locale mais « de qualité » (bio et diététique) mettant en avant le potentiel pour l'innovation agroalimentaire des régions du Mali</p>	
	<p>Revenus et nouveaux leviers de croissances pour le franchiseur :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Droit d'entrée : coût pour le franchisé proportionnel à l'équipement choisi par lui, 1 droit d'entrée par station ouverte . Mensualités: tous services inclus support tech. / gestion /pub... Le paiement des mensualités intervient exclusivement via Orange Money . Commissions sur les contrats de distribution des produits locaux, voire prise de participation à la production de certain de ces produits 	
	<p>Support financier</p> <ul style="list-style-type: none"> .micro crédit / micro finance , « MaliFroid » acquiert sa propre capacité de crédit pour ses 15 nouveaux franchisés .le montage des dossiers est évalué, transmis et appuyé par MaliFroid auprès des organismes financiers partenaires 	<p>Un pourcentage du droit d'entrée peut être pris en charge par MaliFroid</p>
	<p>Support développement marketing :</p> <ul style="list-style-type: none"> .nouveaux produits ou nouvelles opportunités, .nouvelles idées promotionnelles ou d'animation de communauté via l'appli . « MaliFroid » devient sponsor sur certain événementiels pertinents pour son image (produits de qualité, valeur terroir, bio et diététique) 	<p>Réunion régionale 1 fois tous les 2 mois avec contenu renforcé par l'intervention du responsable marketing de Bamako</p> <p>Réunion annuelle des franchisés 1/an</p>
	<p>> MODELE DE FRANCHISE: Franchisé</p>	

FRANCHISE	<p>Les nouveaux revenus du franchisé :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Prestations services froid (machine à glace / stockage chambre froide / transport réfrigéré) . Règlement du service maximum 24h après la prestation, les défauts de paiement sont compensés par des prélèvements sur les stocks . De préférence le service est acheté sur l'appli « MaliFroid » par achat de « crédits » (via Orange Money) avec des bonus crédits offerts pour les plus gros 'package' achetés. Au bout d'un an de fonctionnement, <u>les clients réguliers deviennent des abonnés avec des coûts préférentiels</u> sur les services . Le responsable franchisé trouve <u>des leviers de croissances dans de nouveaux produits</u> : commercialisation de desserts glaces produites localement avec fruits du Mali, produits surgelés, extension et adaptation des offres vers toutes les filières potentielles de l'agro-alimentaire ou d'autres secteurs 	<p>On estime que les nouveaux leviers de croissance pourraient représenter jusqu'à 20% des revenus du gérant de stations</p>
3 COMMERCIALISATION D'EQUIPEMENTS DE FROID IMPORTES		
VERS LE HAUT DE LA FILIERE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Groupe de froid ➤ Machine à glace ➤ Conteneur frigo ➤ Véhicule réfrigéré (Véhicule Utilitaire/Poids Lourd) ➤ Banque/comptoir réfrigérés (aménagement magasin) ➤ Devient importateur <u>distributeur exclusif des marques de qualité</u> au plus fort potentiel 	

Structure des parts sociales de MaliFroid



LES 4 ATOUTS DU MODELE MALIFROID

