



MAAT CONSULTING

Mémo d'Investissement

Valorisation post-money : 400 000 €

Montant recherché : 150 000 €



MAAT CONSULTING

Services IT

Présentation

Introduction

Fondée par Mohamed Kaba en 2024, MAAT Consulting émerge comme une réponse stratégique aux besoins croissants du marché ivoirien en matière de services IT en Afrique.

Forte de l'expertise variée de son équipe dirigeante, comprenant des professionnels aguerris du secteur IT, l'entreprise s'engage à transformer la manière dont les entreprises africaines intègrent et exploitent les technologies numériques.

La mission de MAAT Consulting est de fournir des **solutions innovantes et sur mesure**, allant de la conception de logiciels à la gestion de projets technologiques, afin d'optimiser l'efficacité opérationnelle de ses clients et de stimuler leur croissance dans un environnement économique en mutation rapide.



L'émergence de MAAT Consulting comme acteur clé lors de la **Semaine l'Afrique des Solutions (SAS)** 2024 en Côte d'Ivoire, en France et au Maroc souligne son positionnement stratégique dans un marché africain dynamique des services IT, caractérisé par une croissance rapide et des besoins croissants en innovation éducative.

Proposition de valeur

Problèmes à résoudre : Manque de solutions technologiques adaptées aux spécificités locales des entreprises ivoiriennes, proposant des services personnalisés et sur mesure. Actuellement, les entreprises dépendent majoritairement de solutions standardisées fournies par des entreprises étrangères, ce qui limite leur efficacité. En outre, il existe une pénurie d'expertise locale pour fournir des conseils et des solutions technologiques intégrées, freinant ainsi le développement et la compétitivité du secteur technologique en Côte d'Ivoire.

Avantages par rapport à la concurrence :

1. Expertise locale profonde et compréhension des spécificités du marché ivoirien.
2. Solutions technologiques personnalisées adaptées aux besoins spécifiques des entreprises locales.
3. Engagement envers un service client exceptionnel avec un suivi proactif après chaque livraison.
4. Réseau étendu de partenaires stratégiques et de collaborations locales.
5. Leadership visionnaire et engagement envers le développement durable en Afrique.

Éléments clés

- **Expertise locale** : Une équipe dirigée par Mohamed Kaba, natif de la Côte d'Ivoire, avec une connaissance approfondie du marché local.
- **Solutions personnalisées** : Propose des solutions technologiques adaptées aux besoins spécifiques des entreprises ivoiriennes.
- **Service client de qualité** : Engagement à fournir un service clientèle supérieur avec un suivi attentif après chaque livraison.
- **Partenariats stratégiques** : Développement de collaborations solides avec des acteurs clés pour renforcer son offre sur le marché.
- **Vision durable** : Contribution à la croissance économique durable en Afrique par l'innovation technologique.

Pourquoi une levée de fonds

- **Opportunités croissantes sur un marché à faible concurrence** : En capitalisant sur un marché en expansion avec une faible concurrence, MAAT Consulting peut saisir des opportunités significatives rapidement.
- **Besoin de main-d'œuvre** : L'augmentation des effectifs pour répondre à la demande croissante de ses services et de maintenir un niveau élevé de satisfaction client.
- **Construction de l'image de marque par la communication** : Renforcer la visibilité et la crédibilité de la marque à travers des initiatives de communication stratégiques positionnera MAAT Consulting comme un leader dans le secteur des services aux entreprises en Côte d'Ivoire.
- **Optimisation des processus** : En améliorant continuellement ses processus opérationnels, MAAT Consulting peut garantir une efficacité accrue, une meilleure qualité de service et une gestion financière optimale.

ÉQUIPE



MOHAMED KABA - FONDATEUR & MANAGING DIRECTOR

- Diplômé en Relations internationales et Sécurité nationale.
- +5 ans d'expérience en développement commercial et gestion de projets.
- Expertise en hautes technologies appliquées au business, avec une forte expérience en analyse commerciale et gestion de la relation client.



ABOUBACAR OUATTARA - SALES DEVELOPMENT MANAGER

- +10 ans d'expérience dans la logistique et le commerce en Côte d'Ivoire.
- Ancien marketing and trade analyst chez Maersk et country Manager chez Blink Logistic.

OPPORTUNITÉS DE PARTENARIATS

Accords de Marché Significatifs



MAAT Consulting est en pourparlers pour signer un contrat de plus de +150,000 € avec Ecobank, une institution financière clé en Côte d'Ivoire.

Ce partenariat démontre la capacité de MAAT à capturer des opportunités auprès des acteurs majeurs du marché local.

Expansion des Relations avec les Grands Comptes (clients de +100 000€) :



Des discussions sont en cours avec d'autres grandes institutions locales pour fournir des solutions personnalisées. Les grands comptes, représentant généralement des contrats de plus de +100,000€, offrent un potentiel significatif de croissance et de consolidation de la présence de MAAT Consulting dans le secteur.

MARCHÉ

Problématique marché

- **Faible adoption des solutions numériques personnalisées :** Les entreprises ivoiriennes utilisent principalement des solutions préconçues par des entreprises étrangères, ne répondant pas toujours aux spécificités locales.
- **Pénurie de main-d'œuvre qualifiée en technologies de l'information :** La majorité des solutions technologiques utilisées en Côte d'Ivoire proviennent de l'étranger, créant une dépendance et limitant l'innovation locale.
- **Faible pénétration du marché local par les entreprises technologiques :** MSC est une entreprise locale capable de rivaliser avec les acteurs internationaux en offrant des solutions plus pertinentes et contextuellement adaptées.
- **Coût élevé des solutions technologiques importées :** Les solutions sont coûteuses et inaccessibles aux acteurs du marché ivoirien.
- **Besoin de financement pour l'expansion et le développement:** Les services IT sont essentiels pour la croissance économique nationale.

Réponses

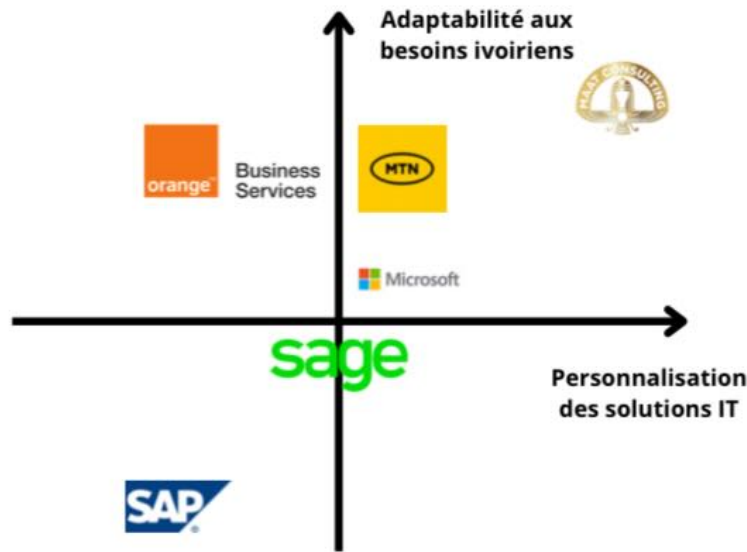
- **Solutions technologiques sur mesure:** Les offres sont adaptées aux besoins et aux réalités du marché ivoirien.
- **Équipe qualifiée:** Recrutement et formation de talents locaux, contribuant à la création d'emplois et à la montée en compétences des ressources humaines en Côte d'Ivoire.
- **Capacité à rivaliser avec les acteurs internationaux:** En offrant des solutions plus pertinentes et contextuellement adaptées, MSC constitue une alternative locale et qualitative.
- **Service client personnalisé et efficace:** Mise en place d'un service client supérieur avec un suivi de trois semaines après chaque livraison de solution pour assurer une résolution rapide des problèmes.
- **Solutions compétitives en termes de coût:** Les services sont abordables tout en étant adaptées aux besoins locaux, rendant la technologie accessible à un plus grand nombre d'entreprises ivoiriennes.
- **Amélioration de la capacité IT ivoirienne :** Mobilisation des investissements pour renforcer ses capacités IT locales, contribuant ainsi à stimuler la croissance économique nationale par le biais de solutions technologiques innovantes et adaptées.

SOLUTION

Services

1. **Consulting en Technologies de l'Information (IT) :**
 - Conseil stratégique en informatique pour les entreprises.
 - Développement de solutions sur mesure adaptées aux besoins spécifiques des clients.
2. **Services Informatiques :**
 - Mise en place de systèmes d'information intégrés.
 - Développement d'applications personnalisées.
3. **Télécommunications :**
 - Solutions télécoms pour améliorer la connectivité et la communication d'entreprise.
4. **Support Client :**
 - Service clientèle avancé avec suivi intensif après chaque livraison de solution pour assurer la satisfaction client et la résolution rapide des problèmes.
5. **Formation et Accompagnement :**
 - Formation des équipes sur l'utilisation des nouvelles technologies mises en place.
 - Accompagnement tout au long du processus d'adoption des nouvelles solutions.
6. **Gestion de Projet :**
 - Gestion complète de projets informatiques de bout en bout, assurant une livraison dans les délais et le budget imparti.

Comparatif concurrence



Concurrents:

1. Grandes entreprises internationales

- Complexité et coût élevé des solutions.
- Adaptabilité limitée aux besoins locaux.
- Support client souvent impersonnel.
- Dépendance aux infrastructures technologiques avancées.

2. Acteurs locaux et régionaux:

- Besoin d'améliorer la diversité et la personnalisation des solutions.
- Compétition accrue dans un marché dynamique et en croissance.
- Besoin de renforcer la réactivité et la proximité avec les clients.
- Adaptation aux infrastructures et environnements locaux parfois complexes.

Avantages compétitifs

- **Solutions IT personnalisées et adaptées** spécifiquement aux besoins du marché ivoirien.
- **Service client supérieur** avec un suivi intensif post-livraison pour assurer une résolution rapide des problèmes.
- **Coûts compétitifs** tout en maintenant une haute qualité de service.
- **Connaissance approfondie du marché local** et une proximité avec les clients, permettant une meilleure adaptation aux besoins et aux défis locaux.

BUSINESS PLAN

Source de revenus (B2B)

- **Abonnements SaaS annuels:** Les solutions préconçues, facturés à 2,500€ par an par client.
- **Ventes de solutions informatiques personnalisées:** Prix variants de 2,500€ pour les solutions plus simples à plus de 150,000€ pour les projets complexes.

Acquisition

- **Prospection Directe et Réseautage :**

Utilisation des contacts personnels du CEO et participation à des événements locaux pour rencontrer des décideurs.

- **Marketing Digital :**

Utilisation des réseaux sociaux et du contenu informatif pour attirer les prospects B2B.

- **Partenariats Stratégiques :**

Collaboration avec des entreprises complémentaires et des partenaires technologiques pour étendre l'offre de services.

- **Approche Client Personnalisée :**

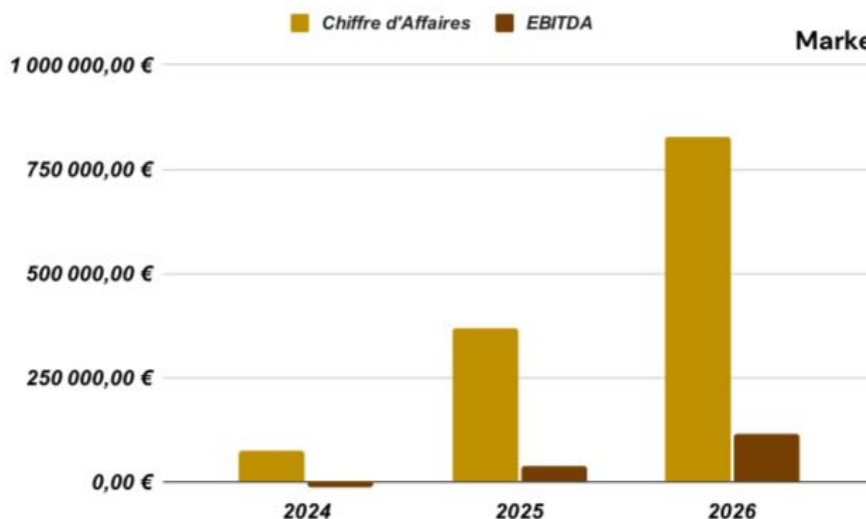
Fourniture d'un service client de qualité et suivi proactif après chaque projet pour assurer la satisfaction.

- **Utilisation de Références :**

Promotion des études de cas clients et des témoignages pour renforcer la crédibilité et générer de nouvelles opportunités.

MÉTRIQUES

PLANIFICATION FINANCIÈRE



VENTILATION DES FONDS : 150K €

Marketing & Communication
30%

Fond de roulement
30%



Recrutement
40%

ROADMAP

Construire un accompagnement personnalisé et local, axé sur la performance dans les services IT de haute technologie en Côte d'Ivoire.

- **Recrutement** : Renforcement des équipes de MAAT Consulting pour une meilleure optimisation des activités de vente, de développement et de support technique.
- **Solutions intégrées** : Développement de solutions holistiques combinant conformité réglementaire, transformation digitale et implémentation à long terme des solutions.
- **Marketing et communication** : Renforcement de la marque et de la notoriété de MAAT Consulting par le biais du marketing et de la communication.
- **Expansion et Partenariats** : Collaboration avec des entreprises locales et institutions financières, en évaluant les opportunités d'expansion géographique en Côte d'Ivoire et marchés adjacents.
- **Développement de Produit et Service Client** : Amélioration des réponses aux besoins du marché et du service client visant à une fidélisation des clients et recommandations.
- **Gouvernance et Structure Organisationnelle** : Assurer la conformité réglementaire et la transparence dans toutes les opérations de l'entreprise.

RAISONS D'INVESTIR

1

Forte croissance du marché : le marché des services IT en Afrique est en croissance, avec un taux de croissance annuel de 7%.

2

Positionnement stratégique en Côte d'Ivoire : marché dynamique des services IT en pleine expansion, soutenu par une croissance économique robuste, une urbanisation croissante.

3

Solide portefeuille de clients : Les clients sont dans divers secteurs incluant la télécommunication, la finance, et le gouvernement.

4

Expertise diversifiée : Offre concernant la conception de logiciels sur mesure, le développement d'applications web et mobiles, ainsi que l'ingénierie des données.

5

Leadership expérimenté : Le dirigeant possède des compétences avérées en gestion de projet et développement commercial ainsi que la maîtrise en haute technologies; appuyé par une équipe de consultants IT compétents.

6

Business model solide : Axé sur la fourniture de solutions technologiques adaptées aux besoins spécifiques des clients, assurant une valeur ajoutée tangible.