



<p><b>TELE - IRRIGATION</b></p>	<p><b>Proposition de valeur</b></p> <p>Irriguer à distance avec le téléphone portable et l'énergie solaire suivant une distribution intelligente de l'eau Gestion efficace de l'eau et mobilité dans la chaîne de valeur agricole Pénibilité de la distribution de l'eau, contrainte temps Irrigation intelligente et automatisée</p> <p>la télé-irrigation utilise :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. le téléphone mobile pour réduire le déplacement quotidien et reçoivent sur les exploitants agricoles et gère efficacement le timing de distribution d'eau</li> <li>2. l'énergie solaire ou éolienne pour remplacer l'énergie thermique dans le pompage</li> <li>3. des équipements modernes qui favorisent (i) l'amélioration de condition de travail, (ii) l'accroissement de la production et du revenu et (iii) contribue à la résilience des populations rurales</li> </ol>	<p><b>Stratégie de Marketing</b></p> <p>Quelle relation chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ? PARTENARIAT GAGNANT GAGNANT Lesquelles avons –nous établies ?</p> <p>Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ? <b>VENTE DIRECT B2B</b></p>
<p><b>Equipe chercheurs / inventeurs/créatifs</b> ABDOU MAMAN INVENTEUR DIRECTEUR ESTELLE SEVERINO ASISTANTE TECHNIQUE</p>	<p><b>Avantages Compétitif</b></p> <p>ECONOMIE DE L'EAU, MOBILITÉ ET SIMULTANÉITÉ DANS LA CHAÎNE DE VALEUR AGRICOLE</p> <p>La Tele-irrigation permet d'améliorer la productivité agricole en Afrique où la majorité de la population pratique l'agriculture. Elle participe à l'accroissement du taux de pénétration de la téléphonie mobile en</p>	<p><b>Segments de clientèle</b></p> <p>Pour qui créons- nous de la valeur? LE SOUS SECTEUR AGRICULTURE IRRIGUÉE Qui sont nos principaux clients ? LES FERMIERS AGRICOLES PROFESSIONNELS</p>

	<p>Afrique et génère le trafic chez les opérateurs de télé-phonie mobile. Elle permet la scolarisation de la jeune fille car elle lui épargne la corvée d'eau</p>	
<p><b>Statut (Brevet, Marque, design)</b></p> <p>- BREVET OAPI N°16025 BOPI07/13</p>	<p><b>Investissement nécessaire</b></p> <p>Quelles sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ?  L'ENERGIE SOLAIRE ET LE MOYEN D'EXHAURE  Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ?  LE DEVELOPPEMENT DE L'APPLICATION VOCALE  Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?  LE MARKETING COMMERCIALE ET LA COMMUNICATION</p>	<p><b>Flux de revenus</b></p> <p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ?  IRRIGUER À DISTANCE, GERER EFFICACEMENT LA RESSOURCE EN EAU  Pour quelle offre paient-ils actuellement ?  PACKAGE TELE-IRRIGATION  Quelle est la fréquence de paiement ?  PAY AS YOU GO  Comment générer de revenus auprès des segments de clientèle ?  Comment préféreraient-ils payer ?  VENTE INDIRECT</p>