Projet d’Entreprise FEUP

# Introduction

FEUP (Fournisseur d’Énergie Ultra-Puissante) est une entreprise innovante créée par trois jeunes entrepreneurs à Ouagadougou, Burkina Faso. Sa mission est de fournir une électricité verte, fiable et accessible grâce à des plaques solaires hybrides capables de produire de l’énergie sous le soleil, la pluie et le vent. L’entreprise cible principalement les grandes usines de production à l’intérieur comme à l’extérieur du pays. Elle mise sur le fort potentiel solaire de la région et une implantation stratégique au-dessus des cours d’eau, afin de maximiser la captation énergétique tout en optimisant l’espace. FEUP ambitionne de devenir un acteur incontournable de l’électrification durable en Afrique de l’Ouest, et un fournisseur énergétique de référence pour les industries et les infrastructures à forte demande.

# 1. Présentation de l’entreprise

- Nom : FEUP  
- Forme juridique : SARL (3 associés à parts égales)  
- Capital initial : 30 000 € (prévision d’extension avec investisseurs)  
- Secteur : Énergie renouvelable et fourniture industrielle  
- Objectif : Fournir une électricité propre, continue et adaptée aux grandes industries nationales et internationales

# 2. Étude de marché

- Forte demande en énergie pour les usines de production et les infrastructures  
- Peu de concurrents utilisant des structures solaires hybrides flottantes  
- Clients cibles : usines agroalimentaires, minières, textiles, cimenteries, collectivités, etc.  
- Opportunités : subventions publiques, financements verts, exportation régionale, contrats industriels longue durée

# 3. Étude de faisabilité

- Technique :  
 • Installation de plaques solaires hybrides flottantes sur les cours d’eau près des zones industrielles et rurales  
 • Systèmes de stockage d’énergie adaptés aux besoins continus des usines  
 • Intégration possible au réseau national et interconnexion régionale pour exportation  
- Financière :  
 • Investissement initial estimé à 150 000 € (amélioration des infrastructures pour répondre à la demande industrielle)  
 • Recherche de financements publics, privés, et partenariats avec grandes entreprises  
 • Retour sur investissement prévu en 5 à 7 ans grâce à des contrats long terme  
- Organisationnelle :  
 • Équipe technique dédiée à la maintenance et supervision des installations industrielles  
 • Service commercial spécialisé dans les relations B2B avec les usines et institutions

# 4. Étude technique

- Technologie :  
 • Plaques solaires hybrides (photovoltaïque + éolien intégré)  
 • Installation flottante pour réduire l’emprise au sol et augmenter la durée de vie des panneaux  
 • Systèmes de monitoring en temps réel pour optimisation de la production  
- Capacité :  
 • Modules modulaires pouvant atteindre plusieurs mégawatts selon les contrats industriels  
 • Solutions de stockage (batteries Li-ion ou autres technologies vertes) pour assurer la continuité

# 5. Bilan d’ouverture

|  |  |
| --- | --- |
| Poste | Montant (€) |
| Immobilisations matérielles | 120 000 |
| Frais de constitution | 5 000 |
| Besoin en fonds de roulement | 25 000 |
| Trésorerie initiale | 10 000 |
| Total Actif | 160 000 |

|  |  |
| --- | --- |
| Poste | Montant (€) |
| Capital social | 30 000 |
| Emprunts | 100 000 |
| Fournisseurs / Dettes | 10 000 |
| Fonds propres | 20 000 |
| Total Passif | 160 000 |

# 6. Analyse des ratios financiers

- Ratio d’endettement = Emprunts / Fonds propres = 100 000 / 20 000 = 5 (élevé, attention au levier financier)  
- Ratio de liquidité générale = Actif circulant / Passif circulant (besoin d’affiner selon données précises)  
- Rentabilité estimée : marge brute sur contrats industriels attendue autour de 30%  
- Délai de récupération estimé à environ 5-7 ans avec les contrats B2B