

1- Fiche synthétique

- ✓ **Raison sociale** : BRAINIX Dev
- ✓ **Titre du projet** : Application **LOKRE**
- ✓ **Activités menées** : Commerce électronique
- ✓ **Objet du financement** : Appui au démarrage des activités
- ✓ **Forme juridique** : Société individuelle
- ✓ **Identité et adresse du promoteur**
Kibsa Max Oreste SAWADOGO
Villa 525 Cité AZIMO, Tampouy
+226-63-08-13-01 / +226-76-15-71-03 / xamsaw@gmail.com
- ✓ **Atout du promoteur**
Notre formation académique ainsi que notre parcours professionnel nous aura permis de côtoyer différentes nationalités et cultures de sorte que nous savons aborder une difficulté selon plusieurs approches et établir des solutions adaptées à un cas précis. Nous avons également développé une excellente capacité à travailler dans des milieux pluridisciplinaires et ceux à des niveaux hiérarchiques variés. Ainsi nous jouissons d'une autonomie et d'une capacité de gestion concourant à l'atteintes des résultats attendus. Tout cela combiné à notre passion pour les sciences et technologies permettra de nous consacrer pleinement au développement de la solution imaginée dans le cadre de ce projet. Des conseils seront tout de même les bienvenus de la part de notre petit réseau de professionnels et spécialistes que nous connaissons personnellement. Une partie importante du projet étant le développement de l'application mobile proprement dite, nous sommes et serons personnellement à pied d'œuvre pour la conception. A ce titre des équipements ont déjà été acquis sur fonds propres pour la réalisation d'un prototype.
- ✓ **Localisation** : Tampouy
- ✓ **Description et caractéristiques du projet**
Application mobile de e-commerce mixant astucieusement les concepts de tontine et de ventes aux enchères afin de rendre plus accessible l'acquisition de biens et services à une plus grande portion de la population. Le paiement par mobile money, déjà bien appréhender par les cibles, sera partie intégrante du concept pour simplifier les transactions. Des possibilités de livraison sont également envisagées.
- ✓ **Secteur d'activité** : Commerce, technologies
- ✓ **Montant total du projet (FCFA) : 3.735.000**
 - **Montant sollicité (FCFA) : 2.910.000**
 - **Apport personnel (FCFA) : 825.000**
- ✓ Chiffre d'affaire annuel moyen (FCFA) : 10.380.000
- ✓ Résultat net annuel moyen (FCFA) : 2.100.000
- ✓ Nombre d'emplois à créer : quatre (04)

<p>2- Présentation du projet et du promoteur</p>	<p>✓ Présentation du promoteur</p> <p>Kibsa Max Oreste SAWADOGO, je bénéficie d'une formation académique de niveau universitaire sanctionné par un diplôme d'ingénieur de travaux en Electronique et Automatismes Industriels ; j'ai alors expérimenté le monde professionnel notamment dans le milieu des énergies. Les expériences vécues et accumulées durant mon parcours m'auront octroyé une large ouverture d'esprit et suscité le besoin de mettre en place une solution contribuant à l'amélioration du pouvoir d'achat de nos populations et par extension rehausser le niveau de vie. Passionné de technologies et de science, je « bricole » depuis mon plus jeune âge des outils afin de répondre à des problématiques plus ou moins complexes. Dans ce même ordre d'idées, je compte désormais m'appuyer sur mes compétences techniques et mon amour de la technologie pour fournir des solutions répondants à des problématiques locales.</p> <p>✓ Présentation du projet</p> <p>En analysant le domaine du commerce dans notre milieu local plus précisément celui du e-commerce, nous avons isolé deux (02) caractéristiques intéressantes. Il s'agit de l'abondance et de la diversité des produits sur le marché. Cependant cette disponibilité est obscurcie par l'inaccessibilité de certains produits, encore plus lorsque l'on monte en gamme. Il en est de même pour la non assurance de la qualité des fournitures. En effet, les conditions d'accès aux produits du commerce, quels que soient leurs natures, sont rigides ; en termes plus simple, il n'y a qu'une façon de se procurer un bien : c'est de l'acheter au comptant dans la plupart des cas. Sachant que plus de 40% des populations du Burkina vivait encore sous le seuil de pauvreté en 2014, il semble difficile dans ces conditions de pouvoir s'octroyer des biens et services autres que ceux de premières nécessité. Des initiatives naissantes essaient de palier à ce problème en se basant sur les nouvelles technologies (réseaux sociaux principalement) et notre héritage culturel sous formes de tontine spécialisées. Notre projet, part également du principe de tontine en ajoutant toutefois une subtilité : la vente aux enchères. Cela se fera au travers d'une application mobile de commerce électronique permettant à ses utilisateurs de s'inscrire à des enchères contre paiement d'un droit d'accès ; les droits d'accès ainsi récoltés font office d'une tontine commune qui permettra de démarrer les enchères à un prix forfaitaire réduit et ainsi plus accessible pour la grande majorité tout en gardant l'égalité des chances de remporter le lot. Des partenariats avec des grandes enseignes de commerce permettraient également d'améliorer davantage l'accès aux offres de l'application ainsi que de rassurer quant à leur qualité. Nous souhaitons à terme augmenter le pouvoir d'achat de nos populations et diminuer la mévente de certains produits. Il s'agira donc pour nous d'organiser ce processus, allant de la sélection des produits jusqu'à sa réception par le gagnant de l'enchère, en passant par l'accompagnement lors des différentes transactions financières et le maintien/amélioration de l'application, ... etc.</p>
<p>3- Etude de la situation actuelle</p>	<p>✓ Description des équipements existants ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un ordinateur portable faisant office de station de développement - Un ordinateur de bureau faisant office de serveur temporaire - Un routeur wifi 4G pour la connexion à internet - Une carte SIM de test - Un modem USB pour l'interface SMS - Deux téléphones Android pour les tests <p>✓ Description du personnel existant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un développeur Full Stack Android

<p>4- Etude commerciale et marketing</p>	<p>✓ Marché actuel / potentiel Avec une pénétration de plus de 95% de la population nationale au 1^{er} trimestre 2020 selon l'ARCEP, la téléphonie mobile semble aujourd'hui être le meilleur moyen pour atteindre les individus et/ou de potentiels clients. Cela est d'autant plus vrai que Le marché du commerce en ligne dans notre pays est en pleine croissance bien qu'il repose principalement sur les réseaux sociaux, notamment Facebook et WhatsApp qui éclipsent pratiquement les applications spécialisées telles que JUMIA, SAPCHOP, BestMade, Willmarket ou encore Faso ranana.</p> <p>✓ Marché visé Avec un marché de base aussi grand que celui des utilisateurs de téléphone portable au Burkina, l'application LOKRE que nous développons visera principalement la tranche des jeunes adultes entre 20 et 35 ans. Nous estimons que cette tranche constitue celle rencontrant le plus profondément la problématique d'accès au bien et service à laquelle vient répondre notre solution. En effet, ceux-ci possèdent des ressources financières limitées alors qu'ils doivent faire face à de nouveau défis et responsabilités. Représentant déjà quatre millions (4.000.000) d'individus en 2015, nous comptons d'abord toucher la tranche urbaine estimée à 30% soit environ un million deux cent mille (1.200.000) personnes en affinant d'avantages (notamment grâce au taux de pénétration d'internet qui est autour de 22% de la population et de celui des personnes effectuant des achats en ligne autour de 6%) et en tenant compte d'une adoption relativement lente nous pensons pouvoir atteindre quinze mille (15.000) personnes au moins au cours de la 1^{ère} année pour une prévision de cinquante mille (50.000) au bout de cinq (05) ans.</p> <p>✓ Stratégie de ventes Ne disposant pas des produits et encore moins de stock, nous nous positionnons uniquement comme des intermédiaires de ventes au travers de l'application. Pour cela, le téléchargement de celle-ci sera totalement gratuit de même que l'inscription à la plateforme. La rémunération proviendra de commissions perçues sur les ventes effectuées. Dans un 1^{er} temps elles seront minimalistes et supportées entièrement par la participation aux enchères puis dans un second temps par les partenariats passés avec des enseignes de commerces de la place (seulement en partie). Les produits proposés pour le début reposeront sur des choix sur recommandations et connaissances personnelles afin d'en assurer la qualité.</p> <p>✓ Stratégie de développement Afin d'assurer le retour des utilisateurs sur notre plateforme, nous avons défini des seuils de rentabilité ; le dépassement de ces seuils entraine la répartition du surplus en royalties pour les meilleurs participants aux enchères. Il sera également mis en place un système de parrainage pour soutenir la croissance de l'application et l'inscription de nouveaux utilisateurs. Nous comptons procéder régulièrement à des campagnes promotionnelles sous formes de vidéos et de promotions dans l'application.</p>
<p>5- Etude technique</p>	<p>✓ Description des aménagements à réaliser L'activité en elle-même ne nécessite pas beaucoup d'aménagements car se reposant principalement sur internet. En effet, nous aurons besoins de bureaux aménagés pour l'équipe de projet ainsi que d'une salle serveur dédiée.</p> <p>✓ Description des équipements à réaliser En ce qui concerne les équipements ils se résument à la mise en place effective d'un serveur avec toutes les contraintes y afférents à savoir un bon débit internet, un équipement multisim, un ordinateur de bureau performant (pour la mise en</p>

production) et enfin une installation électrique autonome (avec au moins 02 sources différentes) ainsi qu'un système de climatisation adapté.

✓ Description du processus de production

L'objectif ici est de proposer des produits de qualité sur la plateforme. A ce titre nous prévoyons l'ajout d'un minimum de cinquante (50) enchères par semaine. La sélection se fera dans les catalogues de commerces de la place et nous nous assurerons de leur disponibilité avant de les proposer sur notre plateforme de vente.

✓ Description du personnel à recruter

La ressource humaine permanente nécessaire dans le cadre de ce projet est constituée de :

- Un (e) (01) développeur full-stack
- Un (e) (01) développeur back end
- Un (e) (01) assistant (e) – comptable
- Un (e) (01) chargé (e) de logistique et de clientèle

Cependant pour certaines tâche ponctuelles, nous ferons appel à du personnel externe comme dans le cas des campagnes publicitaires ou pour le développement sur d'autre plateforme (IOS par exemple).

6- Etude financière

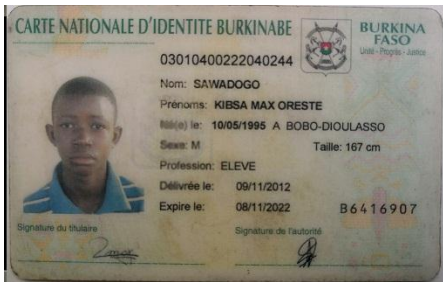




Coûts des investissements de base				
N°	Rubrique	Quantité	Coût unitaire	Montant
1	Aménagement des locaux	01	750.000	750.000
2	Achat des équipements	01	915.000	915.000
Total				1.665.000

Besoin en fond de roulement				
N°	Rubrique	Quantité	Coût unitaire	Montant
1	Salaires	03	385.000	1.155.000
2	Charges ponctuelles (loyer, communication, électricité, ...)	03	255.000	765.000
3	Autres	03	50.000	150.000
Total				2.070.000

Coût total du projet			
Désignation	Montant	Cout unitaire	Montant
Total des investissements de base	1.665.000	1.665.000	1.665.000
Total besoin en fond de roulement	2.070.000	2.070.000	2.070.000
Total			3.735.000

Schéma de financement			
Désignation	Montant (FCFA)	Apport personnel (FCFA)	Financement sollicité (FCFA)
Total des investissements de base	1.665.000	450.000	1.215.000
Total besoin en fond de roulement	2.070.000	375.000	1.695.000
Total des investissements	3.735.000	825.000	2.910.000

	Estimation du chiffre d’affaire annuel					
	Produit / service		Unité	Prix de vente unitaire	Chiffre d’affaire annuel	
	Commission sur vente		Unité	5.000	7.000.000	
	Intégration à la plateforme		Forfait	100.000	1.000.000	
	Total				8.000.000	
	Compte d’exploitation prévisionnel					
	Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
	Produits					
	Commission sur les ventes	7.000.000	8.400.000	9.240.000	9.800.000	10.360.000
	Intégration à la plateforme	1.000.000	1.300.000	1.500.000	1.600.000	1.700.000
	Total des produits	8.000.000	9.700.000	10.740.000	11.400.000	12.060.000
	Charges					
	Salaires	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000
	Charges ponctuelles	3.060.000	3.060.000	3.060.000	3.060.000	3.060.000
	Autres	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
	Total des charges	8.280.000	8.280.000	8.280.000	8.280.000	8.280.000
	Marge	-280.000	1.420.000	2.460.000	3.120.000	3.780.000
7- Impact socio-économique du projet	✓ Nombre d’emplois à créer ou à consolider : quatre (04)					
	✓ Nombre de personnes et structures directement et indirectement impactées par le projet					
	Hommes : 8500		Fonction / titre : usagers particulier		Localité :	
	Femmes : 6500		Fonction / titre : usagers particulier		Localité :	
	Entités : 15		Fonction / titre : Commerce		Localité : Ouagadougou	
	✓ Cadre de mesures de rendement					
	Résultats prévus		Indicateurs de résultat		Source de vérification	
	A court terme					
	- Adhésion au concept de l’application		- Nombre de téléchargement		- Statistiques de téléchargement	
	A moyen terme					
- Réponse du concept au besoin déterminé		- Usage régulier de l’application		- Statistiques d’usage		
A long terme						
- Améliorer le pouvoir d’achat de la tranche ciblée		- Nombre de participation des utilisateurs		- Statistiques d’usage de l’application		
- Augmenter les ventes chez nos partenaires		- Chiffres d’affaires des partenaires		- Bilans annuels des partenaires		

<p>8- Aspects organisationnels liés au projet</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Système d'organisation mis en place : Notre organisation de basera sur un mixte entre les modèle cellulaire et personnalisé. Ainsi nous atteindrons plus facilement l'objectif défini par la direction tout en donnant la latitude à chaque membre responsable d'une tâche de la mener comme il l'entend. ✓ Capacité d'exécution ✓ Système et outils de gestion financière <ul style="list-style-type: none"> - Tableaux de bord - Bilans - Ratios ✓ Appui en cours <p>Aide financière familiale pour développer le prototype : 250.000FCFA</p>
<p>9- Annexes</p>	<p><u>Carte Nationale d'identité</u></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div> <p><u>Exemple d'écran de l'application (prototype)</u></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div>