## Avis d'appels d'offre UEMOA | Africa Diligence

## **Avril 2020**





izyGO

Recherche, comparaison et réservation en ligne de billets de bus



| Mohamed TRAORE: [traore18081997@gmail.com](mailto:traore18081997@gmail.com)

| Alexandre YAO: [ykoffialexandre@gmail.com](mailto:ykoffialexandre@gmail.com)

**RESUME**

Ce business plan présente l’idée de créer l’entreprise izyGO par Mohamed Traoré et Alexandre YAO. Il est le support à présenter à des partenaires pour prestations ou financement. L’entreprise izyGO a son champ d’activité dans le e-commerce et dans le transport. Il se veut attractif car il offre une solution nouvelle et innovante pour les principaux clients.

Tout d’abord, le site izyGO, sise à Abidjan, a pour objectif de fournir un service de réservation de billets de transports adéquats aux voyageurs, les utilisateurs et co-utilisateurs de transports urbains et interurbains diversiformes. izyGO vise la recherche, la comparaison de trajets, l’achat et la réservation de billets. De prime abord, izyGO est un site internet où est centralisé la disponibilité des trajets proposés par de nombreuses compagnies de voyage. Il offre alors l’assurance au minimum des réservations de trajets conformes aux besoins particuliers de chaque voyageur. Ensuite, il procure une solution facile et innovante contre les soucis encourues lors de la réservation physique des billets. Ainsi, izyGO cadre parfaitement avec les besoins à la fois des voyageurs en supprimant par exemple les longues heures d’attentes, mais aussi des compagnies de voyages pour une gestion beaucoup plus digitale de leur principal service en permettant notamment la réservation à tout moment sans interruption des places disponibles. Enfin, izyGO s’annonce comme l’outil de référence pour la comparaison des services proposés par les compagnies de voyages. De ce fait, il sera le déclencheur d’une saine concurrence entre compagnies de voyage encore plus ciblé vers la satisfaction clientèle.

Ensuite, les principaux clients de izyGO sont les voyageurs et les compagnies de voyages. Aujourd’hui en Côte d’Ivoire, le nombre de personnes qui voyagent par car chaque année est de xxxxxxx. Ce chiffre est en constante augmentation. On prévoit ainsi à xxxxxxx voyageurs en 2021. De même le nombre de compagnies de voyages ne cesse de croitre. Sur le marché en ce moment, il manque cruellement de solution semblable à izyGO. Celles qui existent souffre de visibilité. Notre force par rapport à la concurrence est de fournir un service professionnel de référence en Côte d’Ivoire, sûr, sécurisé. izyGO sera dans ces débuts un service complètement gratuit pour tous type d’utilisateurs. Notre stratégie marketing prévoit une monétarisation des services plus tard quand le service gagnera en popularité et en reconnaissance auprès des utilisateurs.

Enfin, izyGO regroupe deux principaux collaborateurs qui sont Mohamed Traoré qui eut originellement l’idée et invita Alexandre YAO dans l’aventure.

# **Entreprise**

# **Contexte historique**

# Le transport en [Côte d'Ivoire](https://fr.wikipedia.org/wiki/C%C3%B4te_d%27Ivoire) est un domaine où le pays s'est illustré. Les infrastructures de transports sont largement plus développées que dans les autres pays de l’[Afrique de l'Ouest](https://fr.wikipedia.org/wiki/Afrique_de_l%27Ouest), malgré une crise qui a empêché leur entretien régulier ou leur développement. Dès son accession à l'indépendance, la Côte d'Ivoire met l'accent sur le développement et la modernisation des transports, tant en ce qui concerne le déplacement des personnes que le transit des [marchandises](https://fr.wikipedia.org/wiki/Marchandise). D'importantes infrastructures sont donc construites, dans les secteurs du [transport routier](https://fr.wikipedia.org/wiki/Transport_routier), du [transport ferroviaire](https://fr.wikipedia.org/wiki/Transport_ferroviaire), du [transport maritime](https://fr.wikipedia.org/wiki/Transport_maritime) et du [transport aérien](https://fr.wikipedia.org/wiki/Transport_a%C3%A9rien). Les 82 000 km kilomètres de réseau routier ivoirien dont 6 500 km de routes revêtus représentent 50% du réseau de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Tout ceci prouve à quel point Le réseau de transport et spécifiquement celui routier ivoirien est bien développé.

# C’est ainsi dans cet écosystème propice au déplacement routier que de nombreuses compagnies de transports interurbains évoluent. La voirie urbaine compte 4 000 km de routes, concentrées à Abidjan. Plusieurs compagnies assurent le transport interurbain par bus, notamment les plus connus UTB (Union des Transports de Bouaké), STIF (originaire de Daloa) et la compagnie Sans Frontières reliant Yamoussoukro au Burkina Faso. Vue la concurrence que se livrent ces compagnies, prendre le bus est devenu le moyen le plus économique pour se déplacer d’une ville à une autre dans le pays.

En revanche, la réservation de trajets avec ces compagnies manque lamentablement d’innovations. Justement, la très grosse majorité des réservations se fait de façon très classique : se rendre en gare pour se procurer un billet. Pour les quelques compagnies qui proposent des sites internet de réservation comme UTB par exemple, ou des sites externes existantes comme Mtick, souffrent considérablement de visibilité et d’attraction. Il y a donc un grand enjeu en ce concerne la digitalisation de la réservation des billets de bus de transport interurbains en Côte d’Ivoire.

**Objectif de l’entreprise et ligne directrice**

Les objectifs sont multiples tant pour les voyageurs que pour les compagnies de voyages.

Pour les voyageurs nous voulions :

* Supprimer les heures d’attentes en gares et les files d’attentes pour la réservation de billets
* Faciliter la réservation des billets de bus pour les voyageurs avec l’achat en ligne
* Large choix de trajets possibles en fonction de critères de comparaison souhaités du

Voyageur

* Services de réservations possibles en tout temps 24H/24

Pour les compagnies de bus :

* Une bonne visibilité sur le nombre de réservation avant départ de chaque trajet proposé
* Conseil sur la proposition des trajets : utilisation d’outils IA pour prévision des affluences en fonction des périodes de l’année
* Suppression de formalités existantes

Notre ligne directrice est d’assurer un service de qualité et de confiance pour nos clients vis-à-vis des objectifs ci-dessus.

**Organisation de l’entreprise**

Mohamed Traore (Fondateur) :

Mohamed Traore est en deuxième année école d’ingénieur, majeure finance quantitative à l’ECE Paris. Il a pu obtenir une certification en gestion de projet, ce qui lui donne des qualités pour gérer efficacement le projet FlashGO. A cela s’ajoute sa certification de l’autorité des marchés financiers qui lui donne des bases solides concernant le règlement à suivre dans le domaine du marché financier.

- Alexandre yao (Co-Fondateur) :

Data scientist de profession, féru de Mathématique et passionné d’intelligence artificielle. il est loin d’être simple observateur de la société ivoirienne, mais acteur de son développement. Ses réalisations concourent à participer à la réalisation en Côte d’ivoire de solutions intelligentes et digitales de développement durable.

**Situation actuelle**

le site est en construction et est prévu pour lancement en 2021.

1. ***Étude de marché***

Analyse du marché

Analyse de la concurrence

Analyse qualitative compagnie

Analyse qualitative client des compagnies

Analyse quantitative

1. ***Marketing Mix***

**Produit :**Decrire le produit en détail

**Prix:**

**Distribution :** ou sera l'application ? Est-ce que le client final aura directement acces à l'application ? Est-ce qu'il aura un ou des intermédiaires entre vous? S'il ya des coûts tu les mentionnes.

**Communication :** Decrie les types de communication que vous allez utiliser, combien ça coûte,

1. ***Statut juridique***

Choisir un statut juridique parmi ceux qui existe en CI. Se renseigne sur toutes les choses en rapport avec la mise en place d'une application. N'oublie pas de prendre les prix.

1. ***Les emplois***

Mentionner tout ce dont vous aurez besoin pour monter l'application même si c'est gratuit

1. ***Moyens de financement***

Fond propre

Emprunt bancaire

Subvention de l'Etat

1. ***Chiffre d'affaire***

Comment gagner de l'argent ? Par les compagnies et les publicités

1. ***Trésorerie***
2. ***Compte de résultat***
3. ***Bilan***
4. ***Moyens de paiement des compagnies et de leurs clients***
5. ***Gestion des données*** (peut-être ne va pas figurer dans le business plan mais réfléchir à ça )
6. ***Analyse des risques et des bénéfices du projet***