



RECENSEMENT ET GEOLOCALISATION DES MINI DÉPÔTS



STRUCTURATION
ORGANISATIONNELLE &
COMMUNICATIONNELLE

Libreville, 26 novembre 2024

Pour renforcer sa position de leader et optimiser sa présence sur le marché de Libreville, SOBRAGA a identifié une opportunité stratégique à collaborer avec les **mini dépôts de boissons indépendants**.

En effet, ces derniers jouent un rôle essentiel dans la chaîne de distribution, mais fonctionnent souvent de manière autonome; une configuration qui limite les possibilités pour SOBRAGA de maximiser la visibilité et l'accessibilité de ses produits.

Dans un secteur où l'efficacité de la distribution est un levier clé de différenciation, il est impératif pour SOBRAGA d'améliorer ses relations avec ces acteurs afin de maîtriser de manière approfondie leur rôle dans la chaîne d'approvisionnement.





LE PLAN.

● RECENSEMENT DES MINI DÉPÔTS

Identifier tous les mini dépôts opérant dans la ville de Libreville avec qui SOGRAGA n'a pas de relation directe.

● ANALYSE DES LIENS AVEC LES GROSSISTES

Dresser une carte des connexions entre ces mini dépôts et les partenaires grossistes afin de mieux comprendre les chaînes d'approvisionnement existantes.

● CARACTÉRISATION DES MINI DÉPÔTS

Fournir des informations sur le volume des opérations de chaque mini dépôt, leurs capacités de stockage, capacité logistique, les marques qu'ils distribuent, et leurs habitudes de réapprovisionnement.

● GÉOLOCALISATION

Fournir une cartographie précise (coordonnées GPS exactes) de la localisation de chaque mini dépôt recensé

OBJECTIFS.

**Développer des
partenariats
durables**

En offrant des
solutions adaptées
à leurs besoins
spécifiques

**Renforcer la
présence de SBG
sur le terrain**

En élargissant son
réseau de
distribution grâce à
cette collaboration

**Optimiser les
opérations
logistiques**

En maîtrisant la
gestion des routes
de livraison

**Anticiper les
opportunités de
croissance**

En comprenant les
habitudes et
capacités des mini
dépôts



APPROCHE METHODOLOGIQUE.



STRUCTURATION
ORGANISATIONNELLE &
COMMUNICATIONNELLE

Notre étude consiste à identifier et à caractériser tous les mini dépôts opérant dans la ville de Libreville et ses environs. Il s'agira de Garantir une couverture complète de la population étudiée, **sans recours à un échantillonnage précis**. Pour atteindre notre objectif, nous utiliserons plusieurs méthode comme ci-dessous.

Exploitation des données existantes :

- Collaboration avec les grossistes partenaires de SOBRAGA pour obtenir une liste (même partielle) des mini dépôts avec lesquels ils travaillent.
- Utiliser les données internes de SOBRAGA sur les ventes indirectes ou les zones sous-représentées.

Interviews informelles avec des détaillants :

- Demander aux détaillants locaux où ils s'approvisionnent, ce qui peut permettre d'identifier les mini dépôts de leur zone, obtenir des contacts ou des indications géographiques sur la localisation de ces dépôts.

Collaboration avec des informateurs clés :

- S'appuyer sur des commerçants ou habitants locaux pour obtenir des informations sur les dépôts proches.

Méthode boule de neige

- Interroger chaque mini dépôt visité sur l'existence d'autres dépôts voisins ou partenaires dans la zone, ce processus permet d'étendre progressivement la couverture en identifiant des clusters de dépôts.

L'ENQUÊTE.

Zones couvertes

- Libreville – Owendo – Akanda

Méthode d'enquête

- Recensement

Structuration des déplacements

- Planification des déplacements des enquêteurs par zones spécifiques pour éviter les chevauchements ou oublis.
- Attribution des quartiers ou secteurs précis à chaque enquêteur pour garantir une couverture exhaustive.

Outils

- Questionnaire structuré, conception d'un formulaire de collecte d'informations (numérique) pour standardiser les données à recueillir :
 - Nom et contact du propriétaire
 - Adresse physique
 - Produits vendus, etc.



Segmentation Géographique

- Chaque **agent enquêteur** sera assigné à une zone de dénombrement (ZD), constituée d'un regroupement de quartiers.
- Les ZD seront ensuite regroupées en zones de contrôle, supervisées par un **contrôleur terrain**. Ce dernier sera chargé de veiller à la coordination des équipes sur le terrain et à la bonne exécution de leurs tâches.
- Chaque questionnaire rempli par les agents enquêteurs sera transmis instantanément au **service de contrôle qualité** via la plateforme en ligne. Les questionnaires seront vérifiés afin d'évaluer la qualité des informations transmises.



DONNÉES À COLLECTER.

TYPE DE DONNÉES	DESCRIPTION	EXEMPLES DE CHAMPS
LOCALISATION ET COMMUNICATION		
Identification	Informations permettant d'identifier le mini dépôt.	Nom du dépôt, numéro d'enregistrement (s'il existe).
Localisation	Coordonnées géographiques et adresse physique pour la géolocalisation et l'intégration sur une carte.	Adresse complète, coordonnées GPS, quartier, ville.
Contacts	Moyens de communication avec le responsable ou le dépôt.	Nom du responsable, numéro de téléphone, email.
CARACTÉRISATION ET SEGMENTATION		
Caractéristiques opérationnelles	Informations sur le fonctionnement et la capacité du dépôt.	Capacité de stockage (en m² ou volume), nombre de salariés.
Volume d'activité	Estimation des quantités de boissons distribuées ou stockées par période (hebdomadaire, mensuelle).	Volume moyen des ventes (casiers), saisonnalité.
Marques distribuées	Liste des marques de boissons actuellement vendues par le mini dépôt.	Noms des marques (incluant celles de SOBRAGA ou autres).
Habitudes de réapprovisionnement	Fréquence et modalités de réapprovisionnement en produits.	Fréquence (quotidienne, hebdomadaire), fournisseur principal.
Relation avec les grossistes	Identification des grossistes principaux et analyse des liens commerciaux.	Nom des grossistes partenaires, fréquence de transactions.
Logistique	Moyens de transport et infrastructure logistique utilisée par le dépôt.	Nombre et type de véhicules, accès à l'entrepôt
Besoin ou intérêts potentiels	Perception du dépôt sur les produits de SOBRAGA et opportunités de collaboration.	Intérêt pour des promotions, besoin d'un approvisionnement direct.

LES LIVRABLES.



STRUCTURATION
ORGANISATIONNELLE &
COMMUNICATIONNELLE

LIVRABLES.



1 - BASE DE DONNÉES DES MINI DÉPÔTS

Une base de données complète contenant les informations sur chaque mini dépôt (nom, coordonnées, adresse physique, volume d'activité, partenaires grossistes, etc.).



2 - CARTE GÉOLOCALISÉE

Une carte digitale interactive (format compatible avec les systèmes GPS et logiciels de cartographie) avec la localisation de chaque mini dépôt.



3 - RAPPORT D'ANALYSE PRESENTANT LES RESULTATS

Un rapport détaillé sur les dynamiques de marché des mini dépôts recensés, incluant une analyse des opportunités de collaboration avec SOBRAGA

FLOW PLAN.

PHASES	ACTIVITES	Sem1	Sem2	Sem3	Sem4	Sem5	Sem6	Sem7	Sem8	Sem9
PHASE 1 : PRÉPARATOIRE ET CONCEPTUELLE	Conception du plan de collecte									
	Élaboration et validation des outils de collecte									
	Recrutement et formation des agents de collecte									
PHASE 2 : COLLECTE DES DONNÉES	Collecte de Données									
PHASE 3 : ANALYSE DES DONNÉES ET RÉDACTION DES RAPPORTS	Nettoyage des données									
	Traitement et Analyse des Données									
	Rédaction et Présentation des Résultats									

A PROPOS DE NOTRE PARTENAIRE TECHNIQUE.



STRUCTURATION
ORGANISATIONNELLE &
COMMUNICATIONNELLE

- Cabinet de conseil spécialisé dans la veille concurrentielle, les études de marché et la veille média
- Plus de 16 ans d'expérience
- Plus de 300 projets menés à bien dans divers domaines: projets d'études d'audience et de veille médiatique, études de marché dans le secteur de la Banque, de transfert d'argent et le Mobile money par exemple
- Présent au Cameroun, Tchad, RDC, Congo Brazzaville, RCA, **et au Gabon via son partenaire Fit-Entreprises**

Domaine de compétences

- Intelligence stratégique : concurrentielle, réglementaire, consommateur, technologiques, digitale;
- Etude de marché : études d'opportunité, post test et pretest publicitaire, Etude quantitative et qualitative, retail census, retails Audit, due diligence
- Intelligence Média : audit des campagnes publicitaires, évaluation des dépenses publicitaires,
- Accompagnements & Formations : formations, bulletins d'analyses conjoncturelles des secteurs d'activité ; mise en place de cellules de veille, conférences.



CERTAINES DE CES REFERENCES.



**SOCIETE GENERALE
CAMEROUN**



BGFI Bank



VISA



STRUCTURATION
ORGANISATIONNELLE &
COMMUNICATIONNELLE



ENTREPRISE DE
COMMUNICATION
CORPORATE

THANK YOU

direction@fit-entreprises.com

accountmanager@fit-entreprises.com

Contacts: +241 62 37 51 54 ou 62 23 43 35 / +228 70 69 25 94

9 étages – Libreville - Gabon

