

# OKA



# BUSINESS PLAN

---

Projet porté par



Avril 2021

# Genèse de l'idée

- OKA qui signifie « Allons-y » chez plusieurs ethnies du Gabon, est une application de commande de taxi via internet et un système de géolocalisation (GPS) intégré.
- Conçue par TETRANS, OKA est téléchargeable gratuitement sur GooglePlay.
- TETRANS est une start-up de droit gabonais spécialisée dans la conception, l'exploitation et la promotion d'applications mobiles.
- C'est après constat de certains manquements observés dans le secteur du transport urbain avec une population piétonne de plus 600 000 âmes, seulement pour le Grand Libreville, que TETRANS opte pour une qualité optimale de services de taxi très souvent décriés en mettant à la disposition de tout un chacun l'application mobile révolutionnaire de mise en relation entre de potentiels passagers et chauffeurs de taxi via Internet et un système de géolocalisation intégré (GPS).

# Présentation du projet

- **Comment fonctionne OKA pour les passagers:**

- Il suffit de créer un compte en saisissant un numéro de téléphone valide et inscrit sur une plateforme Mobile money.
- Ensuite insérez le nom, le numéro de téléphone et une photo de profil. Une adresse email est également requise mais est optionnelle.
- Lancez l'application qui s'ouvrira avec une carte et votre emplacement actuel. Vous pouvez également saisir votre situation géographique dans le champ, votre position actuelle.
- Sélectionnez le type de véhicule: standard / premium / VIP / break et recevez une estimation du montant du trajet et la durée du trajet en temps réel. Faites une offre de prix et commandez un taxi. En arrivant à votre destination, vous pouvez évaluer le service du conducteur et payer pour le trajet directement à partir de l'application, ce montant sera déduit de votre compte Mobile money.

- **Comment fonctionne OKA pour les chauffeurs de taxi:**

- Créez un compte en saisissant un numéro de téléphone valide et inscrit sur une plateforme Mobile money. Une fois que le numéro de téléphone du conducteur est vérifié avec succès, le chauffeur doit télécharger des documents requis par la législation en territoire gabonais et conformément aux conditions générales de OKA. Lancez l'application OKA, signalez disponible/non disponible pour marquer la disponibilité en temps réel. Cela détermine si vous êtes disponible pour recevoir des demandes de courses. Possibilité d'accepter/rejeter la demande de course.
- Mettez à jour le statut de travail tel que, sur le chemin, lieu de ramassage atteint, client ramassé/déposé.
- Une fois arrivé à destination, le chauffeur signale l'arrivée et une facture sera émise dans l'application.
- Facture payée par le client via l'application et son système Mobile money intégré. Le chauffeur a la possibilité de noter les clients.
- **TETRANS** a fait le choix d'opter pour la sous-traitance de toute la partie technique de sa plateforme OKA via le modèle d'application basé sur SaaS traduit de l'anglais, software as a service, qui signifie logiciel en tant que service. Il s'agit d'un modèle de distribution de logiciels très populaire dans l'industrie de commande par transport par application mobile.
- Le choix d'utiliser le modèle SaaS permet à notre startup de surmonter multiples obstacles notamment le manque d'expertise et le stockage des données, garantissant ainsi la fiabilité et la sécurité de la plateforme. importantes sur le cloud, en fonction de leur SLA (accord de niveau de service). Mais les fonctionnalités d'un SaaS ne se limitent pas à cela, il dispose des fonctionnalités de base et avancées conformes aux exigences des meilleures applications mobile de commande de transport

# Présentation des créateurs

- TETRANS est une initiative de Firmin NKOGHE et de Michel Junior ONGOUNDOU LOUNDAH.
- Parfaitement bilingues (Anglais-Français) les deux co fondateurs de TETRANS totalisent respectivement une dizaine d'années d'expérience dans le secteur privé et parapublic tant sur plan national qu'international.
- Après avoir passé cinq années à la tête du service administration de contrats de l'Agence Nationale des Grands Travaux, Michel Junior ONGOUNDOU LOUNDAH assure la direction de TETRANS depuis sa création en aout 2020. Fort de précédentes expériences dans l'entrepreneuriat, notamment la restauration, le Directeur Exécutif de TETRANS est doté d'un excellent esprit d'équipe et reste disposé à combler ses carences afin de répondre de valablement aux défis de l'heure.
- Notre vision est de devenir le numéro un du développement d'application mobiles de transport dans la sous-région (Afrique Centrale).

# Présentation des soutiens

- Afin de garantir une plateforme technique de qualité et sécurisée, nous nous sommes attachés les services de CLICK LABS pour tout le volet technique de OKA. CLICK LABS est le troisième pourvoyeur de service de taxi en ligne en Inde. De ce partenariat stratégique a découlé la sous traitance de services de messagerie (SMS) assuré par la multinationale TWILIO, les services de mapping offert par Google Map.
- Sur le plan local, les services de paiements électroniques sont sécurisés par l'ouvertures de comptes fournisseurs auprès de Airtel Money et de Mobicash.

# LE MARCHE, L'ENVIRONNEMENT

---

Décrire l'objectif de marché à 3 ans

# Présentation du marché

- Le marché dont nous parlons est essentiellement constitué d'une population piétonne de plus de 600 000 personnes et de plus de 7000 taxis répartis sur Libreville, Owendo et Akanda.
- Les tendances du marché :
- Démographie et Segmentation :
- Une équipe a été constituée pour réaliser une étude de marché de l'activité des « petits taxis » dans Libreville, Owendo et Akanda.
- Démographie
- Il en ressort que le chiffre d'affaire journalier de chacun des 7000 taxis évoluant dans le Grand Libreville, est de 55 000 F CFA en moyenne.
- La gratuité des bus de la société TRANS'URB n'a pas considérablement affecté les clients des « petits taxis », car cette tranche de la population est plutôt à la recherche d'un minimum de confort et est prête à payer le prix qu'il faut pour y avoir accès.
- La pandémie de Covid-19 a favorisé ces derniers mois d'importants flux d'individus en provenance d'Europe, augmentant ainsi la demande de taxi tant pour les particuliers que pour des établissements touristiques.
- Il faudrait tout de même noter que notre pays dispose de très peu de statistiques actualisées.

# Les consommateurs

- **Segments:**

- Nous avons identifié 2 segments :
- les lycéens et les étudiants qui sont très actifs sur les smartphones et y passent le plus clair de leur temps.
- les femmes de la classe moyenne pour les sorties les soirs et les déplacements des weekends.

- **Marché Cible**

- OKA attire à la fois les adeptes de smartphones et des réseaux sociaux, ainsi que ces bonnes dames qui souhaitent profiter du confort et de la sécurité d'un taxi les soirs et les weekends.
- Selon l'ARCEP en 2020, le Gabon compte 1,36 millions d'utilisateurs d'internet pour 3,27 millions de smartphones en circulation dans le pays.
- notre enquête de terrain les employés de bureaux présentent les caractéristiques suivantes :

## **Besoin**

Sur le segment des jeunes actifs sur les smartphones, notre compréhension est que les principaux facteurs influençant la demande sont :

Service rapide et accessible en un click.

Expérience innovante.

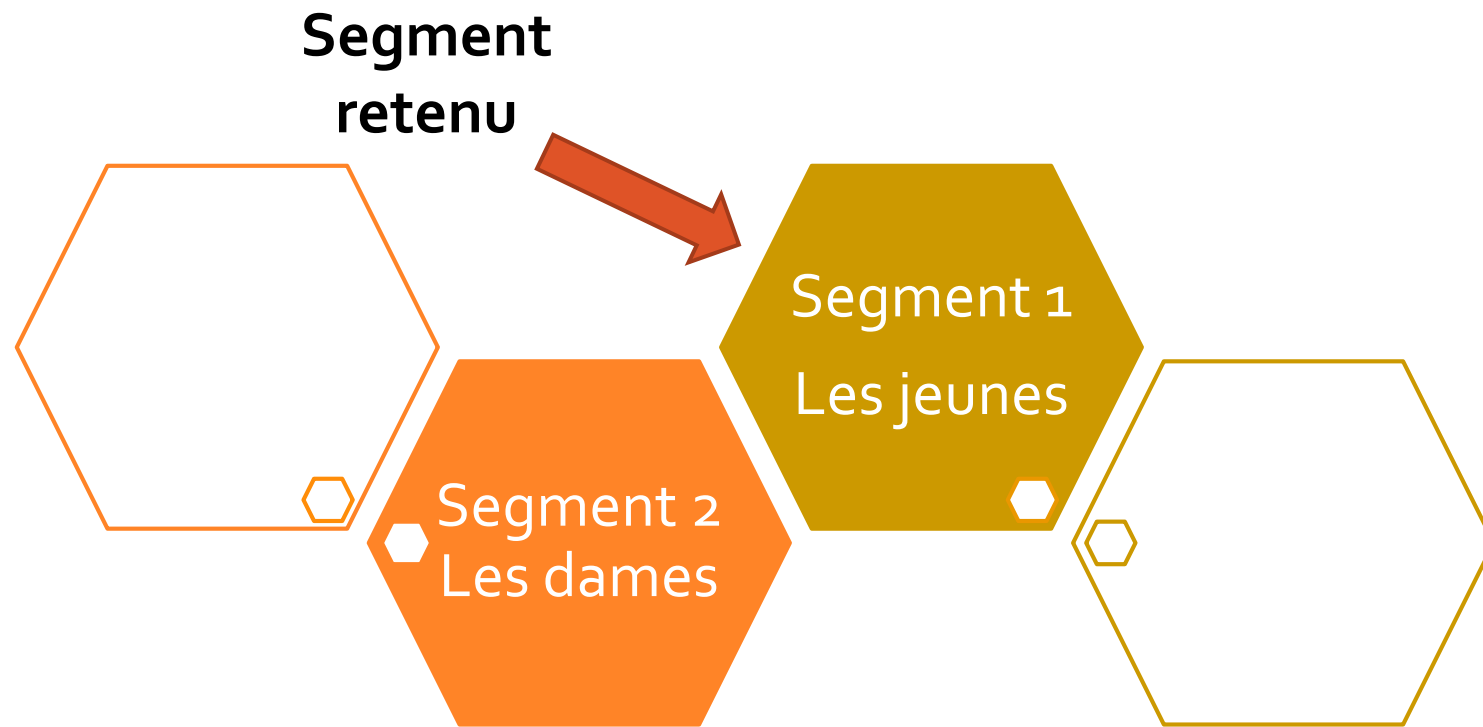
Sur le segment des femmes de la classe moyenne nous pensons que les principaux facteurs influençant la demande sont :

L'atmosphère: le confort qu'offre un taxi OKA.

La sécurité garantie par le système de géolocalisation.



# Segmentation du marché



# Les intervenants sur le marché

- Partenaires :
- Nos principaux partenaires sont les chauffeurs de taxi que l'on trouve particulièrement bien organisés autour de différents groupes associatifs communautaires (la communauté Camerounaise, la communauté Béninoise, la communauté Nigériane etc...)
- Concurrents:
- Si tant est que l'on considère les promoteurs de solutions innovantes dans le transport urbain comme des concurrents de OKA, l'on dénombre les services de covoiturage tel que HABANA, WEB CARS et plus récemment GOZEM venu d'Afrique de l'Ouest.
  - Difficile à ce jour d'évaluer les performances de ses solutions innovantes qui existent au Gabon depuis moins d'un an.

# POSITIONNEMENT STRATEGIQUE

---

Il faut tout de même rappeler que contrairement aux autres applications mobiles de transport urbain, OKA est la seule application mobile qui a basé son modèle économique en travaillant uniquement avec les chauffeurs taxi.

# Analyse stratégique

## Opportunités:

Pas de véritable concurrence actuellement.  
Développement possible et rentable au niveau international

## Menaces externes :

Concept novateur, l'adhésion des chauffeurs de taxi et l'accès à internet en permanence

## Forces internes :

Idée nouvelle, dynamisme du projet.

## Faiblesses internes:

Startup, problématique financière rapide.

# Notre positionnement

OKA révolutionne le marché du transport individuel dans le Grand Libreville. Disponible gratuitement sur smartphone, l'application met en relation usagers et chauffeurs de taxi. Ce service inédit bouleversera les codes et nous espérons une adhésion massive des taxis traditionnels.

Très simple d'utilisation, l'application OKA permet à tout un chacun de commander à tout moment un taxi depuis son smartphone. Pas d'adresse à donner ni d'argent à retirer, tout se fait en ligne, grâce aux nouvelles technologies. Géolocalisé grâce à son GPS, l'utilisateur n'a qu'à choisir entre quatre niveaux d'offre - Régulier, Break, Premium et VIP- pour obtenir une estimation du coût de son trajet.

Une fois la demande validée, l'usager peut suivre le trajet du véhicule qui lui est assigné, et est informé de son arrivée par SMS. Côté règlement, là encore, la simplicité est de mise : l'utilisateur ayant enregistré ses coordonnées Mobile Money lors de la création de son compte, il est automatiquement débité en fin de course. Enfin, comme la plupart des sites communautaires, OKA offre la possibilité de " noter " le service rendu par son chauffeur, afin d'aiguiller les prochains passagers et de partager son expérience.

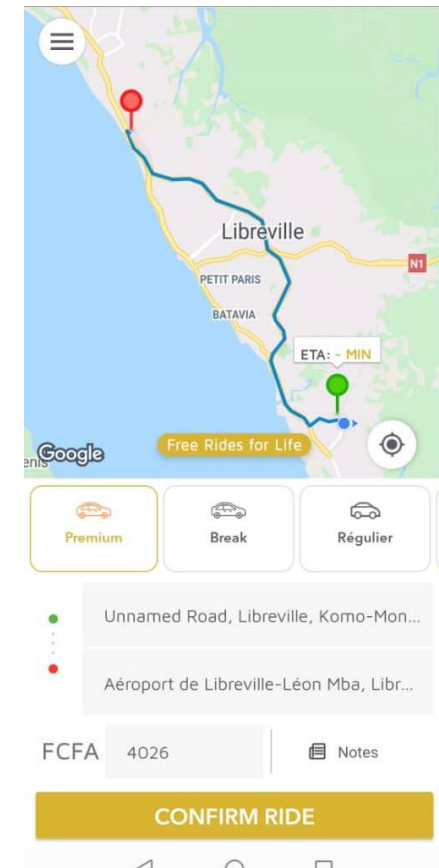
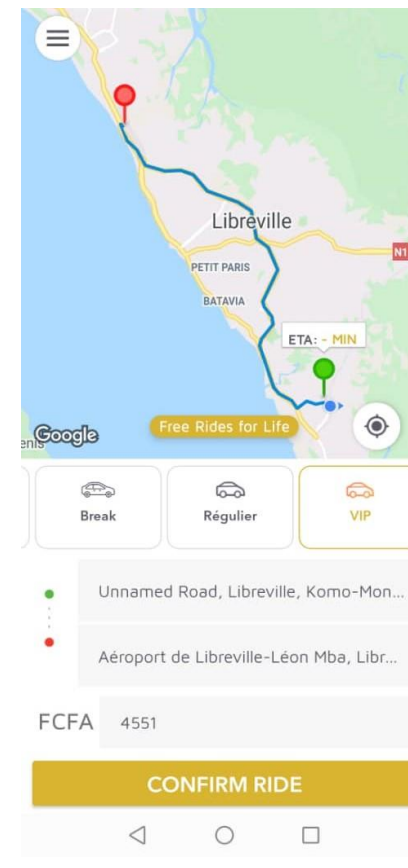
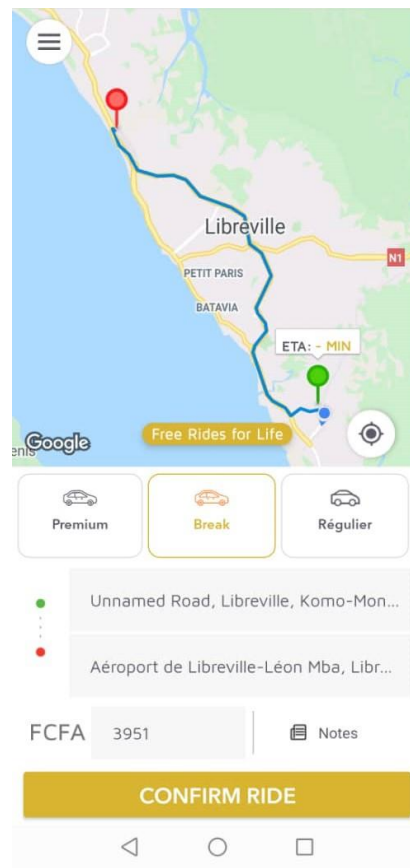
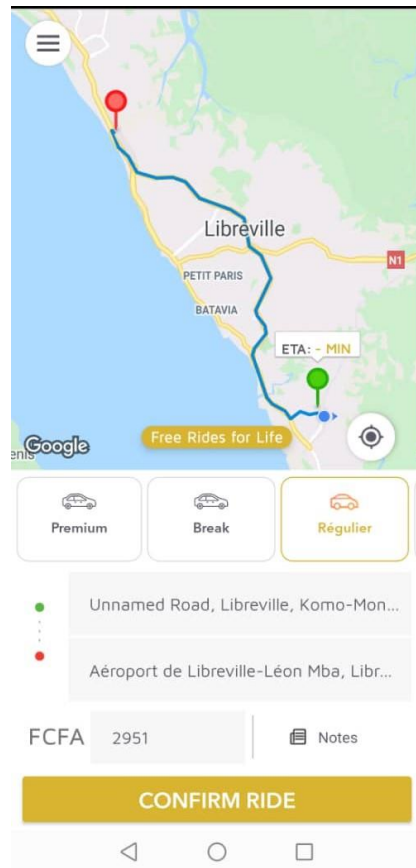
En misant sur le tout digital, la simplicité et le côté exclusif de son service, OKA a pour ambition de révolutionner les pratiques de transport urbain des personnes. Deux sources de satisfaction se distinguent tout particulièrement. Tout d'abord, les usagers expliquent très clairement que OKA répond avant tout à leur recherche de confort et à leur volonté d'éviter les contraintes de la vie quotidienne : " OKA est la solution parfaite pour notre génération. Nous sommes prêts à dépenser nos économies pour accéder au confort et éviter tous les désagréments de la vie moderne ". Recherche rapide et aisée, chauffeurs ponctuels, véhicules propres, petits plus qui facilitent la vie

Enfin, les jeunes apprécient l'application, car elle leur donne l'impression d'accéder au luxe. Ils se sentent ainsi privilégiés : " OKA c'est comme avoir son propre chauffeur " ; " OKA c'est le top. Ça donne l'impression d'avoir la classe ", tels sont les commentaires reçus à ce jour.

Il semble donc que pour les utilisateurs de OKA, **le tarif ne constitue pas un frein dans la mesure où le service rendu répond à leur besoin de confort et leur permet de se faciliter la vie au quotidien.**

# Nos quatre niveaux d'offres

ci-dessous une estimation de prix du trajet SNI Owendo-Aéroport de Libreville pour chaque niveau d'offre.



# Notre modèle économique

## Offre de valeur

- Un service accessible, performant...
- Un avantage concurrentiel important...

## Organisation

- Une organisation peu coûteuse...
- Des investissements réduits...

## Gains financiers

- Une trésorerie préservée...
- Aucun endettement...

# Stratégie de conquête commerciale

## I. Présenter la politique marketing générale

- choix du nom, du logo et des couleurs,

OKA : OKA qui signifie allons-y dans plusieurs langues locales du Gabon, correspond à l'identité culturelle que nous souhaitons promouvoir au travers d'un produit commercial innovant adapté au marché. En effet, OKA est une solution digitale innovante qui tend à améliorer l'expérience du transport en commun dans le grand Libreville (Libreville, Akanda et Owendo) par la mise en relation de potentiels clients avec notre réseau des chauffeurs de taxi.

Choix du logo et des couleurs : Les 3 bandes au-dessus renvoient à la connexion internet qui est la base de l'utilisation de l'application mobile. La voiture accompagnée du chapeau quant à elle, représente le taxi. Le cercle indique l'environnement urbain dans lequel nous opérons et la flèche la géolocalisation. Les couleurs jaunes et vert symbolisent le soleil et la forêt équatoriale.

## II. Présenter les éléments du marketing-mix :

Segment de clientèle

Produit proposé

Positionnement en terme de prix

Style et mode de communication

Segment 1

OKA, application mobile de transport urbain

Des prix adaptés au marché en fonction de la distance à parcourir

A partir de 2000 F/ le trajet Une stratégie centrée sur l'utilisateur (client) par une communication axée sur le digital à travers les réseaux sociaux, mais également les campagnes publicitaires.

## III. Plan marketing : lister les actions commerciales et actions de communication prévues dans le temps.

Type d'action:

Actions pour se faire connaître :

- Réalisation et diffusion de spots publicitaires et de publiereportages sur les médias traditionnels et réseaux sociaux.

- Placement de bannière OKA sur toutes les plateformes digitales, google Ads, sites webs d'actualités.

- Réalisation et impression des flyers et autocollants OKA avec QR code à placer dans les transports en commun et les centres commerciaux.

- Caravane publicitaire dans les grands carrefours de Libreville, Akanda et Owendo

- Réalisation d'une émission Radio : La voix des Taximen OKA.

Actions pour faire consommer :

- Offre promotionnelle OKA (50 % du prix du trajet)

- Actions pour fidéliser :

- Carte de fidélité OKA passagers (5 trajets parcourus 1 trajet offert)

- Assistance pour le suivi des documents administratifs des chauffeurs de taxi.



# ORGANISATION

---

# Notre organisation générale

- Organisation administrative :
- Directeur Exécutif Michel Junior ONGOUNDOU LOUNDAH
- Directeur Administratif et Financier Emmanuel SIGO
- Administrateur de la Plateforme Ance WILKS
- Les missions relevant du Marketing et de la Communication sont assurées par des consultants experts en fonction des besoins.
- L'association Etudiants et Entrepreneurs apportent leur contribution en renforcement de capacités.
  - **Statut juridique:** TETRANS est une SARL.
  - Sise à la cité SNI Owendo.

# Notre organisation support

- L'équipe de projet de notre partenaire technique CLICK LABS dédiée à OKA.

# ETUDE FINANCIERE

---

Voir document Annexe « **Etude financière prévisionnelle sur 3 ans** »

# Conclusion

Après près de trois mois d'activités timides, dû à une campagne promotionnelle à petit budget, OKA cherche à faire évoluer les pratiques de ses clients, notamment en termes de fréquence d'utilisation. **Actuellement employée de façon occasionnelle** par les usagers, l'application entend devenir un réflexe quotidien grâce au gain de temps qu'elle offre, au confort ainsi qu'à la sécurité. OKA élargit également son offre en intégrant la section OKA Construction, qui permet aux potentiels de commander des matériaux et des véhicules dits « TM » via notre application mobile. Une prestation utilitaire qui renforce l'image d'exclusivité que cultive la marque.