



BUSINESS PLAN & ÉTUDE FINANCIÈRE

SOLAR BOX GABON



AUBIN NGOUA

12068 LIBREVILLE GABON

20 JUILLET 2019

1- PRESENTATION DES PORTEURS DE PROJET

Je suis Aubin NGOUA, un gabonais de 32 ans ingénieur en génie électrique à l'école Polytechnique d'Agadir au Maroc. Après une scolarité au Gabon je me suis rendu en France puis au Maroc pour y parfaire mon parcours dans l'énergie électrique précisément dans les énergies nouvelles et renouvelables. Le projet Solar Box Gabon est la suite d'un projet étudiant. C'est une idée que j'avais eue depuis. Il s'agissait d'un projet que j'avais conçu dans ce qu'on appelle les TIPE (Projet de fin de classe préparatoire aux grandes Ecoles en France). Il est vrai qu'hier il n'avait encore rien de tout ce qu'il a aujourd'hui.

Au niveau du leitmotiv, je dois dire que je rentrais chaque été au Gabon et naturellement dans mon village. Dans ce dernier nous ne bénéficions pas de l'électricité dans le temps. Cela nous a amenés à consulter plusieurs sociétés qui travaillent dans le solaire mais les coûts à chaque fois variaient entre 15 et 18 millions de francs CFA pour notre habitation. Plus encore, les personnes au village se voyaient dormir à 18 heures tous les jours du fait du manque de l'électricité. C'est ainsi que je m'étais dit, pourquoi ne pas apporter une solution à ces personnes qui pourraient dormir désormais à 20h/21h au lieu de 18 heures ?

PROJET SOLAR BOX GABON

RAPPORT FINAL

Plaque solaire photovoltaïque en 3D



Réalisé par :

- NGOUA Aubin

A
A
V

2 - PRESENTATION DU PROJET

RESUME DU PROJET

Solar Box est une entreprise qui loue et vend des kits solaires pour des habitants des zones rurales avec des options comme la radio, la télévision, la recharge de téléphones mobiles. Nous avons conçu des kits solaires en location pour permettre aux habitants des zones rurales du Gabon de bénéficier du minimum dont la télévision la lumière et la recharge de téléphones mobiles



ORIGINE DU PROJET

Le projet est une idée étudiante et provient d'un projet en 4eme année d'université qui visait à apporter une énergie verte pour des habitants des zones rurales mais pas uniquement de l'éclairage. Nous souhaitons apporter une énergie avec un minimum de confort et surtout accessible de tous.

Au Gabon il y'a potentiellement 750.000 potentiels clients qui peuvent en avoir besoin donc nous nous sommes mis au travail pour leur proposer des kits accessibles avec leurs moyens réduits.



solar box

L'électricité à portée de tous

LES OBJECTIFS DU PROJET

L'objectif en rentrant au Gabon était d'apporter une solution énergétique aux zones rurales au Gabon. Il s'agit donc d'apporter une solution durable, moins coûteuse et surtout utile pour des habitants des zones rurales avec un coût de proximité très important et résoudre le problème du solaire qui est abandonné dans le village sans aucune maintenance.

STADE D'AVANCEMENT DU PROJET

Aujourd'hui nous sommes dans une phase de croissance. L'entreprise a été créée depuis le 22 Juillet 2016 donc 3 ans d'existence. Au tout début nous étions dans une phase de progression lente avec un kit qui coûtait malheureusement un peu cher. Aujourd'hui nous sommes plutôt aller vers un kit pay as you go pour proposer un modèle économique plus accessible aux habitants des zones rurales.

Nous voulons maintenant accroître notre stock de Solar Box Tv car aujourd'hui nous avons 200 abonnés dans tout le pays mais le potentiel est encore énorme quant aux réalités de nos zones rurales. Nous voulons donc élargir notre nombre d'abonnés en passant de 200 vers 500 durant cette année.

Solar Box Gabo est lauréat du prix startupper de l'année par Total en 2016, la francophonie en 2016 et au prix Toy Elumelu en 2017.

l'union Du Vendredi 15 au Dimanche 17 Avril 2016 **Economie 3**

Startupper de l'année par Total

Un challenge pour susciter l'émulation chez les jeunes entrepreneurs



Le deuxième lauréat recevant le prix de 12 millions de francs CFA des mains du DG de Total, Henri Max Ndong-Zue.

Maxime Serge MINDOU
Libreville/Gabon

AFIN de s'inscrire dans le cadre de la politique globale de soutien au développement socio-économique de ses pays hôtes, le groupe Total a lancé, en fin d'année 2015, dans 34 pays africains où il est implanté, un challenge dénommé « Startupper par Total », avec pour objectif de susciter une émulation parmi les jeunes entrepreneurs.

Les lauréats de la première édition ont été présentés au public le jeudi 7 avril 2016, au cours d'une cérémonie rehaussée par la présence de plusieurs personnalités, à savoir : Madeleine Berre, ministre des Petites et moyennes entreprises, Simon Ntoutoume Emane, ministre du Travail et de l'Emploi, ainsi que Henri-Max Ndong-Zue et Félix Boni, respectivement directeur général de Total Gabon et Total Marketing Gabon.

En initiant ce challenge qui s'adresse principalement aux jeunes entrepreneurs de moins de 35 ans, ayant des structures de 2 ans au plus, Total a tenu à apporter une réponse très concrète pour contribuer, dans les pays africains où il opère, au renforcement du tissu industriel et de l'emploi, à travers un appui apporté aux audacieux et les plus innovants dans leurs projets. Une démarche qui vise à faire émerger de nouvelles initiatives, dans le respect des valeurs qui sont celles de Groupe et qui a fait l'objet d'un plateau en ouverture de cérémonie.

« Le challenge s'inscrit parfaitement dans la lignée du Plan stratégique Gabon émergent, qui affirme la volonté du président de la République, chef de l'Etat, son Excellence Ali Bongo Ondimba, de voir émerger une jeunesse active, dynamique, innovante, et repoussant les limites », a tenu à rappeler dans son propos de circonstance, André Paul-Aparidina, parrain du projet.

Bénéficiant d'une aide financière globale de 40 millions de francs CFA, les lauréats vont en plus s'appuyer sur l'expertise du groupe Total, qui dispose d'un savoir-faire, pour faire aboutir leurs projets. C'est aussi ce qui constitue le plus de cette initiative.

En entreprise citoyenne, Total Gabon et Total Marketing Gabon ont à cœur de poursuivre et pérenniser leur politique active à la promotion du développement local, couramment désigné sous le vocable « Local Content ».

Pour expliquer cette démarche, le directeur général de Total Marketing Gabon a soutenu que « la réussite (...) d'une société internationale comme Total, offre aux lauréats une visibilité qu'ils ne pouvaient pas espérer pour accéder aux crédits à travers les banques. En offrant cette opportunité à la jeunesse africaine, c'est une manière pour Total d'apporter une solution aux défis de l'emploi, car il est observé en Afrique que les secteurs public et privé ne peuvent pas absorber toutes les demandes d'emploi et donc, à travers ce challenge, il sera question de donner les moyens à la jeunesse pour véritablement se prendre en charge ».

EMULATION» Boris Abessolo, Aubin Ngoua et Claude Edgard Ossou, les trois lauréats parmi les dix finalistes n'ont pas caché leur satisfaction au moment de la remise des prix. Pour la présente édition, les membres du jury, composé de professionnels, ont examiné plus de 300 projets. Intervenant au cours de la soirée, Jacqueline Bi-guomba, la présidente du jury, a fait remarquer que le choix n'a pas été aisé, tant tous les projets finalistes étaient intéressants. Et le directeur général de Total Gabon d'adresser ses encouragements aux finalistes malheureux : « Malheureux certes, mais avec le mérite incontestable et encore rare d'être habillé par l'esprit d'initiative, d'innovation et de compétition. » Le challenge Startupper Total sera organisé tous les 2 ans. Rendez-vous est alors pris en 2018 pour la 2^e édition avec, il faut l'espérer encore, plus de projets tout aussi innovants.

Photo de souvenir à l'issue de cette édition.

La ministre en charge des PME, Madeleine Berre, remettant un chèque de 20 millions de francs CFA au premier lauréat.

www.ecig-gabon.com

ECIG
ecig.gabon@gmail.com

OFFRE SPECIALE
DU 1 AVRIL 2016
AU 31 MAI 2016

-25% de Remise pour votre entreprise

3 Pneus Achetés = 1 GRATUIT

PNEUS DE GROUPE Continental

21 COUPON entrée BERNABE ouvert du lundi au samedi :
+241 01 74 30 00 / 06 25 58 04 / 07 05 31 05 / 07 72 20 00 / 02 45 35 45
OKALA à côté de BALLON D'OR ouvert 7j/7 : +241 04 04 00 00 / 06 00 02 00

3 - ETUDE DE MARCHÉ

HYPOTHESES ET METHODE D'ETUDE DE MARCHÉ

Pour une population de 2.000.000 d'habitants le potentiel du Gabon reste relativement intéressant puisqu'il y'a potentiellement 700.000 abonnées. Dans le cas le plus idéal, nous allons atteindre ce nombre car il existe 6.200 villages no électrifiés dans tout le pays.

Nous sommes partis sur des kits individuels car selon la culture gabonaise, nous sommes très individualistes et surtout nous ne pouvons pas installer des mini centrales solaires puisqu'il y a beaucoup d'espace entre les différentes maisons. Ceci explique la difficulté pour l'opérateur principal d'énergie du Gabon d'aller dans ces zones rurales.

Pour mener notre étude nous avons eu recours à :

- Questionnaire,
- Etude documentaire,
- Etude de concurrence

APPROCHE GENERALE DU MARCHÉ

L'approche du marché s'est faite via plusieurs canaux comme le rapport d'indice humain du Gabon réalisé par la caisse nationale de sécurité sociale (C.N.S.S) ainsi que le rapport démographique de l'Unicef .

Enfin concernant le taux d'électrification nous avons eu recours au rapport de l'opérateur principal du Gabon (SEEG) ainsi que la carte de l'agence nationale des grands travaux ANGT.

Ainsi nous avons 6.200 villages sans électricité au Gabon

Le revenu moyen d'un habitant dans des zones rurales au Gabon est de 80.000 FCFA / mois

CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE



Notre demande s'articule sur la consommation des habitants des zones rurales. Notre profil type de client est :

Une famille de 6 personnes retraitée qui vit dans une zone rurale au Gabon avec un revenu de 80.000 FCFA / mois sans électricité. Cette famille a un groupe électrogène qu'elle n'allume pas tous les jours mais en moyenne 5h par jour. Le prix du carburant est de 575 FCFA au Gabon.

En général ils utilisent leur groupe électrogène pour les lumières et pour la recharge de téléphone et dépense en moyenne 70.000 FCFA / mois pour le carburant. Sans compter le déplacement pour se réapprovisionner en carburant.

CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE

Notre kit solaires Solar Box TV est un kit solaire qui se compose de :

- 1 panneau solaire de 50Wc
- 1 batterie de 128Wh
- 3 ampoules LED
- 2 sorties usb
- 1 télévision 24 pouces.

L'utilisateur paie la somme de **75.000** FCFA comme caution puis durant les prochains mois il paie **20.000** FCFA de mensualités. Ce kit dispose d'un système de coupure et donc pour débloquer leur kit pay as you go ils paient par Airtel Money

Les concurrents sont les sociétés qui vendent des groupes électrogènes d'une part avec l'avantage d'avoir un prix d'achat relativement accessible pour des appareils usuels (ampoules télévision recharge de téléphones). L'inconvénient se trouve dans l'entretien des groupes électrogènes avec le changement des huiles et le suivi régulier du moteur ainsi que le temps réduit d'utilisation par jour.

Les seconds concurrents que nous avons sont des sociétés du solaire (ENERDAS GABO , SYST ENR , GAB BY LIGHT , ALTERNATIVE ENERGY , BBOX) . Ces sociétés ont l'avantage des investissements donc des fonds mais l'inconvénient des prix. En effet un kit solaire au Gabon coûte relativement cher. Pour 1KVA en solaire il faut compter un peu plus de 800.000 FCFA lorsque le groupe électrogène lui est bas (250.000 FCFA)

CARACTERISTIQUES DE L'ENVIRONNEMENT

Au Gabon il y'a un contrat de concession entre l'opérateur principal Société d'Eau et d'Energie du Gabon (SEEG) et l'Etat gabonais. Ce contrat donne l'exclusivité de la production et distribution d'électricité dans toutes les zones urbaines comme source principale.



Par contre dans des sites dit isolés, toute autre source peut être utilisée comme énergie principale (éolien , solaire , groupe électrogène etc)

Ainsi nous pouvons nous implanter dans des zones rurales comme sources principales et en ville comme source secondaire en cas de délestage.

CHIFFRE D'AFFAIRES

Actuellement nous avons un chiffre d'affaire de 35.000.000 FCFA qui tend vers le haut avec le nombre croissant d'abonnés année après année 4 - STRATEGIE MARKETING ET MOYENS COMMERCIAUX

CHOIX DE SEGMENTS DE CLIENTELE

Aujourd'hui nous avons choisi les habitants des zones rurales comme clients principaux car c'est eux qui souffrent le plus du manque d'électricité au Gabon.

Nous avons donc potentiellement 700.000 abonnées dans le Gabon dans des zones rurales puis un peu plus de 1.200.000 dans des zones urbaines ou capitales provinciales.

Le prix de notre kit doit être compétitif car il ne doit pas excéder les 100.000 FCFA pour que cela reste attractif pour les personnes enretraite

MARKETING-MIX





“ Box” qui veut dire boîte car nous avons fabriqué un cube solaire qui produit deux fois d’électricité que des panneaux classiques. Les couleurs le bleu et le jaune principalement. Le bleu pour montrer que nous sommes dans un pays côtier et le jaune pour le soleil.

“ L’électricité à portée de tous ” pour montrer que nous voulons une électricité accessible à tous principalement pour ceux qui ne peuvent pas en bénéficier en premier lieu.

Présenter les éléments du marketing-mix :

Segment de clientèle	Produit proposé	Positionnement en terme de prix	Lieu de distribution (si applicable)	Style et mode de communication
<i>Segment 1 Retraités</i>	Solar Box TV	75.000 FCFA	Zones rurales	Terrain
<i>Segment 2 Cadres vacanciers</i>	Solar Box 50	450.000 FCFA	Urbaines/ rurales	Réseaux sociaux / Flyers
<i>Segment 3 Cadres vivants en ville</i>	Anti délestage	500.000 FCFA	Urbaines	Réseaux sociaux / Flyers

Nous proposons donc la Solar Box TV pour des zones rurales, la Solar Box 50 pour ceux qui peuvent se la fournir entre zones rurales et urbaines et enfin un kit de relai pour des habitants des zones urbaines en cas de délestage.

POLITIQUE COMMERCIALE ET DE COMMUNICATION

Plan marketing : nous œuvrons beaucoup plus sur les réseaux sociaux et les radios locales pour se faire connaître

Type d'action	Janvier	Février	Mars	...
----------------------	----------------	----------------	-------------	------------



solar box
L'électricité à portée de tous

Actions pour se faire connaître : - Page facebook - Page linkedIn - Page Twitter - Prospection - Radios locales	200.000 FCFA	500.000 FCFA	150.000 FCFA	
Actions pour faire tester ou essayer : - Prototype - - -	50.000 FCFA	70.000 FCFA	50.000 FCFA	
Actions pour faire acheter : - Communication - - -	30.000 FCFA	20.000 FCFA	15.000 FCFA	
Actions pour fidéliser : - Appels en illimités Airtel - Cadeaux abonnées - -	100.000 FCFA	200.000 FCFA	50.000 FCFA	

LES LOCAUX

Notre local se trouve sur Libreville et nous disposons d'un entrepôt pour stocker nos produits



LE MATERIEL

Le matériel qui nous permet d'atteindre nos objectifs se trouve en Chine ou en France .

Il s'agit de :

- Panneaux solaires
- Onduleurs
- Régulateurs
- Batteries

Le cout de fabrication de nos kits solaires varie entre 100.000 FCFA et 200.000 FCFA

LES MOYENS HUMAINS

Nous sommes une équipe de 8 personnes.

*Des électriciens qui installent et conçoivent des kits solaires ainsi que conseiller des clients.

*La responsable RH nous aide dans tout ce qui concerne les procédures fiscales de l'entreprise

Les comptables eux font le suivi chiffre de l'entreprise avec le suivi des abonnés et le recouvrement via Airtel Money

*Le juriste s'occupe de nous rédiger les contrats

*La logisticienne s'occupe de nous acheminer notre matériel du fournisseur vers notre local sur Libreville

Nous travaillons entre 8h et 16h30 du lundi au Samedi et 8-12h le samedi.

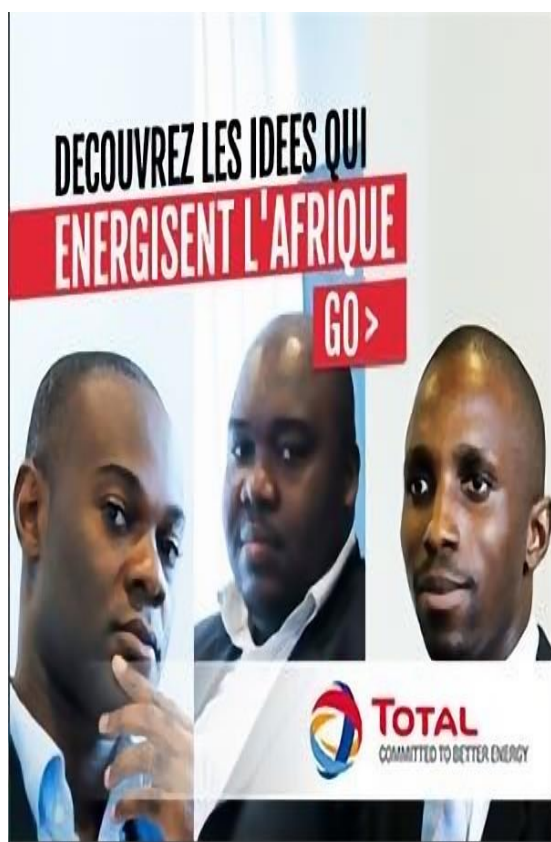
Nous disposons d'un réseau d'électriciens en province ce qui nous évite de nous déplacer pour une seule installation en province.



LES FOURNISSEURS ET SOUS-TRAITANTS

Nous sommes en partenariat avec Total Marketing Gabon, Tony Elumelu Foudation et la Francophonie 3535.

En Chine nous travaillons avec NIWA Solar Beijing Multifit



6 – STATUT JURIDIQUE

Solar Box Gabon est une SARL car nous sommes la suite d'une association de plusieurs associés. Cette association de plusieurs associés nous a permis de réduire les coûts durant la création de l'entreprise en 2016. L'associé majoritaire étant à ce jour Monsieur Aubin NGOUA.

7 – ETUDE DES RISQUES

Lister les risques pouvant peser sur l'entreprise et les moyens de les contourner ou de les annuler.

Nature de risque	Description des risques	Stratégie de traitement des risques
Risques liés à l'environnement général	Saison sèche	Panneaux de 50W qui recharge la batterie de 10Ah quelque soit la période au Gabon
Risques liés au marché	concurrence accrue	Ajustement au niveau des mensualités
Risques liés aux outils opérationnels (matériel, informatique)	Les voies terrestres ne sont pas toujours les meilleures Connexion internet défectueuse des fois	Bateau ou avion sur le plan local Nous disposons des connexions privées sur nos téléphones mobiles
Risques liés aux personnes	Problème de santé	Protection sociales CNSS
Risques liés aux tiers		

8 – PLAN FINANCIER ACTUEL

Détail CA

	SB Ventilo	CA Loc	Ca Conso	SB tv	CA Loc	Ca Conso	SB Ampoule	CA Loc	Ca Conso
Janvier			-		-	-		-	-
Février			-		-	-		-	-
Mars			-		-	-		-	-
Avril			-	48	3 600 000	960 000		-	-
Mai		-	-	25	1 875 000	500 000	2	50 000	
Juin		-	-	45	3 375 000	900 000	2	50 000	
Juillet		-	-	12	900 000	240 000	3	75 000	
Août				10	750 000	200 000	3	75 000	
Septembre				8	600 000	160 000	3	75 000	
Octobre				7	525 000	140 000	3	75 000	
Novembre				5	375 000	100 000	2	50 000	
Décembre				45	3 375 000	900 000	2	50 000	
Totaux				200	15 375 000	4 000 000	20	500 000	

La Solar Box Tv est notre kit le plus vendu et nous donne 4.000.000 FCFA / mois lorsque tous les abonnées paient leurs mensualités