

13/11/2019

Projet de création d'un incubateur de Développement des Petites et Moyennes Entreprises au Gabon

La Pépinière des Entreprises (Incubateur).

SOMMAIRE

Préambule

I. DISPOSITIF ACTUEL D'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS ET DES PME

II. PRESENTATION GENERALE DU PROJET

III. ETUDE DE MARCHE

VI. PRESENTATION DE L'ORGANISATION A METTRE EN PLACE

V. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

VI. PLANIFICATION DES ACTIONS DE LANCEMENT

Conclusion

PREAMBULE :

Notre ambition est d'offrir aux petites et moyennes entreprises, un espace d'accueil, de croissance, de développement et d'assistance, leur permettant de s'épanouir et de renforcer le dispositif économique du Gabon, à court, moyen et long terme.

En effet, la création et le développement du tissu des petites et moyennes entreprises (PME) au Gabon, présente de nombreuses insuffisances :

- L'organisation des PME ;
- L'expérience des prometteurs ;
- L'insuffisance des financements et de l'accompagnement technique ;
- L'insuffisance de l'efficacité des moyens mis à la disposition de l'Etat.

Sachant que les PME sont un maillon important de l'économie d'un pays, il demeure important pour l'Etat gabonais de participer au développement du tissu économique des PME au Gabon. C'est dans cette optique que notre projet trouve son intérêt.

Notre projet a pour objectif essentiel, d'accompagner les promoteurs de projets (Start up et PME) dans le démarrage, la croissance et le développement de leurs activités. A ce titre, notre projet est d'agir, dans un premier temps, à partir de Libreville, pour impacter, progressivement, l'intérieur du pays.

INTRODUCTION :

Le soutien aux PME et aux Start up ne pourra se faire sans la mise en place d'organisations adaptées aux besoins modernes de ces dernières. A ce titre, l'expérience des organisations permettant d'apporter un soutien technique et financier est un atout important pour les Start up et les PME installés au Gabon.

A l'image de ce qui existe depuis plusieurs décennies dans les pays développés, les pays africains développement depuis quelques années, la création de structures capables d'accompagner les Start up et les PME : il s'agit des structures d'incubation des entreprises (Start up et PME).

Un **incubateur d'entreprises** ou un **accélérateur de startup** est une structure d'accompagnement de projets de création d'entreprise. L'incubateur peut apporter un appui en termes d'hébergement, de conseil et de financement, lors des premières étapes de la vie de l'entreprise.

À la différence d'une pépinière d'entreprises ou d'un hôtel d'entreprises, un incubateur s'adresse à des sociétés très jeunes ou encore en création, et leur propose un ensemble de services adaptés (**Wikicréa**).

Les incubateurs peuvent se différencier entre eux par les services qu'ils proposent, leur caractère lucratif ou non, ou encore le type de projets qu'ils ciblent.

Les avantages d'un incubateur d'entreprises :

- Accompagnement réalisé par des professionnels issus de nombreux secteurs d'activité,
- Rassemblement de tous les dispositifs d'aide à la création d'entreprise en un seul et unique endroit,
- Mise à disposition de moyens techniques et matériels très importants,
- Conseils apportés par des professeurs et des spécialistes reconnus,
- Rencontres avec des apporteurs de fonds qui peuvent être à même d'assurer toute la partie financement du projet...

L'incubateur d'entreprise est une véritable solution clé en main pour aider les créateurs d'entreprise à mettre leur projet sur pied.

Les inconvénients de l'incubateur d'entreprise :

Cependant, l'incubateur d'entreprise n'a pas que des bons côtés, il est important de prendre cela en considération. Un manque d'accessibilité pour les projets qui ne parviennent pas à sortir du lot ou à mettre en avant une originalité fortement recherchée, des tendances plutôt marquées vers les projets écologiques ou les nouvelles technologies, tendances qui peuvent bloquer la voie à d'autres initiatives entrepreneuriales différemment orientées...

Le revers de la médaille existe pour ce dispositif qui reste tout de même très intéressant.

Au Gabon, les organismes d'incubation ne sont pas encore nombreux. Ces dernières ont commencé à se mettre en place à partir de l'année 2015, alors que le principal problème des PME et des Start up au Gabon demeure l'accompagnement technique.

Ainsi, notre projet s'inscrit dans le cadre d'un secteur d'activité ou tout reste à faire. C'est fort de ce constat que le projet de création de la **PEPINIERE DE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES** est né.

La présentation de notre projet s'articulera comme suit :

1. Présentation générale du projet ;
2. Etude de marché ;
3. Présentation de l'organisation à mettre en place ;
4. Etude économique et financière ;
5. Planification des actions de lancement ;

SOMMAIRE DETAILLE

I. DISPOSITIF ACTUEL D'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS ET DES PME

- 1.1 L'Etat gabonais**
- 1.2 Les Organisations Non Gouvernementales (ONG)**
- 1.3 Les structures privées**

II. PRESENTATION GENERALE DU PROJET

- 2.1 Les origines du projet**
- 2.2 Les objectifs du projet**
- 2.3 Présentation des activités à mettre en place**

III. ETUDE DE MARCHÉ

- 3.1 Présentation du marché**

- 3.2 Présentation des forces et des faiblesses du marché**
 - 3.2.1 Les forces du marché**
 - 3.2.2 Les faiblesses du marché**

3.3 Présentation de l'activité à mettre en place

Notre projet a pour objectifs de mettre en place un dispositif permettant d'accompagner les jeunes prometteurs dans les domaines spécifiques suivants :

- Les projets du numérique,
- Les projets dans le domaine de l'agriculture et de l'élevage,
- Les projets liés à la commercialisation des produits divers,
- Les autres projets identifiés par les prometteurs eux même,

En outre, notre accompagnement visera à :

- Accompagner les prometteurs dans les démarches administratives et sociales,
- Développer chez les prometteurs, les capacités de montage de leurs projets,
- De réaliser sur le plan stratégique, commercial, administratif et comptable leurs projets,
- Mettre à leur disposition pendant les phases d'amorçage et de croissance, un accompagnement spécifique (pépinière d'entreprise), représenté par des moyens humains et matériels de suivi de leurs activités,

Ainsi, notre projet vise deux objectifs à moyen terme (5 ans) : accompagner les jeunes prometteurs dans la phase d'identification et de lancement de leur projet (Start up), mais également dans la phase d'amorçage et de croissance (pépinière d'entreprise).

IV. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

L'étude économique et financière nous permettra d'évaluer et de nous projeter sur des éléments chiffrés. A ce titre, nous allons présenter de façon chronologique, les éléments suivants :

1. une présentation des perspectives commerciales sur les 3 prochaines années d'activité,
2. une présentation des charges prévisionnelles sur 3 ans,
3. une présentation des investissements prévisionnels à réaliser sur les 3 prochaines années,

4.1 Présentation des perspectives commerciales et d'activité sur 3 ans

Sur le plan commercial, les opportunités de développement de notre projet sont importantes. En effet, plus de 30% de la population de moins de 35 ans est aujourd'hui au chômage au Gabon (disposant d'une formation professionnelle, diplômés de l'enseignement secondaire et supérieur, non diplômés). En effet, le marché de l'emploi au Gabon est limité par une offre qui n'arrive plus à satisfaire la demande, compte tenu du nombre important des jeunes arrivant sur le marché de l'emploi chaque année et de l'absence d'un tissu de PME développés et important, capable de capter une partie importante de nouveaux demandeurs d'emplois.

C'est fort de ce constat que nous souhaitons participer (à côté d'autres intervenants), à la mise en place d'un réseau d'accompagnement des porteurs de projets liés au TPE et PME au Gabon. Ainsi, au cours de la première année d'activité (et en fonction de nos capacités), nous prévoyons accompagner 35 porteurs de projets, dans les domaines suivants :

- Nouvelles technologies de l'information ;
- Agriculture et élevage ;
- Transformation des produits agricoles et d'élevage ;
- La transformation du bois (menuiserie et ébénisterie);
- Autres domaines (textile et habillement, restauration rapide, petite industrie de transformation, etc.).

Sur les 3 premières années, notre activité est essentiellement organisée de la manière suivante :

- Nos ventes sont réalisées sur l'activité de formation et de suivi des starts up, d'une part (tableau n°01) ;
- D'autre part, sur la réalisation de séminaires de formations portant sur des thèmes de management de l'entreprise (tableau n°02).
- Le chiffre d'affaires global présenté sur le tableau n°3, représente l'ensemble des revenus liés aux prestations énoncées sur les tableaux 01 et 02.

Les 3 tableaux ci-dessous présentent l'évolution de l'activité sur les 3 premières années d'activités.

Tableau01 : Présentation de l'évolution de l'activité sur les 3 premières années.

CA PREVISIONNEL en FCFA sur 3 ANS/Activité accompagnement de starts up									
TYPES DE PROJETS	Nbre	Durée Projet/mois	Cout mensuel	CA Mensuel	CA Trimestre	CA Semestre	CA Année1	CA Année2	CA Année3
Projets liés à l'informatique	5	6	35000	1050000	3150000	6300000	12600000	15750000	19687500
Projets Agricoles	10	6	35000	2100000	6300000	12600000	25200000	31500000	39375000
Projets Elevage	10	6	35000	2100000	6300000	12600000	25200000	31500000	39375000
Autres Projets	10	6	35000	2100000	6300000	12600000	25200000	31500000	39375000
TOTAL FCFA	35			7 350 000	22 050 000	44 100 000	88 200 000	110 250 000	137 812 500

Commentaires général :

Nos projections d'activité son volontairement prudentes. En effet, malgré le potentiel du secteur de la formation et de l'accompagnement des projets, nous tablons uniquement sur un objectif de 35 prometteurs sur 6 mois d'activité, soit donc 70 projets en gestation sur 12 mois. Pour l'activité liée au suivi des jeunes prometteurs, notre **chiffre d'affaires prévisionnel s'établi à 88,2 millions FCFA au bout de la première année d'activité, pour s'établir à 137,8 millions FCFA à la fin de la troisième année (soit une progression de 36%). Ce qui est raisonnable au vu du potentiel du marché.**

Tableau02 : présentation du chiffre d'affaires lié à l'activité séminaires

Eléments	Nbre	Montant/personne	CA	CA Année1	CA Année2	CA Année3
Organisation des séminaires	55	48850	2 686 750	10 747 000	13 433 750	16 792 188

Commentaires :

L'activité générée sur les prestations de séminaires a pour objectifs d'atteindre une population plus large (à Libreville et dans les capitales provinciales notamment). C'est une dimension qui permettra de faire connaître notre organisation, tout en accompagnant les groupements de femmes et d'hommes (coopératives et associations) dans la conception et le suivi d'un projet, l'accompagnement technique et la recherche de financements.

Tableau03 : présentation du chiffre d'affaires global sur les 3 premières années d'activité

Années	CA Année1	CA Année2	CA Année3
CA Général FCFA	98 947 000	123 683 750	154 604 688

Commentaires général :

Le Chiffre d'affaires global s'établirait à 98,9 millions FCFA la première année, puis à 123,6 millions FCFA la deuxième année (soit une hausse de 16%), pour atteindre 154,6 millions FCFA en fin de 3eme année d'activité (soit une hausse de 36% par rapport à la première année d'activité).

4.2 Présentations des charges prévisionnelles sur 3 ans

Les charges prévisionnelles sont constituées de tous les éléments conduisant à la réalisation de l'exploitation de l'activité. On y trouve :

- Les charges administratives (fournitures de bureau, salaires administratifs, etc.) ;
- Les charges de formation des prometteurs (honoraires consultants, usage du matériel didactique, etc.);
- Les éléments de supports (communication et marketing, loyer, transports, réceptions, etc.) ;

4.2.1. Présentation des couts liés aux modules de formations proposées

Les frais liés à la formation dispensée sont structurés de la façon suivante :

- Nous prévoyons 10 modules de formations hors séminaires ;
- Nous souhaitons réaliser un minimum de 5 séminaires par an (hors Libreville) et 5 séminaires de formation par an à Libreville (au minimum) ;
- Le volume horaire d'un module de formation est de 20 heures et le cout horaire de 11 500 FCFA (HT) ;

Tableau04 : présentation des frais de consultance prévisionnels

COUT HONORAIRES CONSULTANTS FORMATIONS en FCFA					
Modules proposés	Nombre	Volume Module	Cout Horaire	Cout Modules Semestriel	Cout annuel
Consultant Marketing et communication	1	20	11500	230000	460000
Consultant Sources de Financement	1	20	11500	230000	460000
Consultant planification et suivi de projet	1	20	11500	230000	460000
Consultant Marketing et reportage	1	20	11500	230000	460000
Consultant comptabilité et gestion financière	1	20	11500	230000	460000
Consultant en informatique	1	20	11500	230000	460000
Consultant spécialiste en agronomie	1	20	11500	230000	460000
Consultant spécialiste de l'élevage	1	20	11500	230000	460000
Autres consultants1	2	40	11500	920000	1840000
Autres consultant2	2	40	11500	920000	1840000
TOTAL	12	240		3 680 000	7 360 000

Commentaires :

Dans l'ensemble cela fait 12 modules de formation, un volume horaire de 240 heures de formation et de suivi des prometteurs sur une période de 6 mois de formation, pour un cout semestriel global de 3,680 millions FCFA, soit un cout annuel de 7,360 millions FCFA.

Tableau 05 : présentation des frais de consultance prévisionnels sur les séminaires de formation.

COUT HONORAIRES CONSULTANTS SEMINAIRES					
Intitulés	Nbre séminaires	Vol. horaire/séminaire	Volume horaire	Cout Horaire	Cout Module
Autres consultant séminaire Lbv	5	5	25	15500	387500
Autres consultant séminaire Autres villes	7	5	35	11500	402500
TOTAL	12		60		790 000

Commentaires :

Nous prévoyons réaliser un ensemble de 12 modules de formation, soit un volume horaire de 60 heures de formation sur une période de 12 mois, pour un cout annuel de global de 790 000 FCFA au cours de la première année.

Tableau06 : présentation des primes mensuelles versées au personnel administratif

Personnel Encadrement	Primes FCFA	Montant annuel FCFA
Directeur Délégué	575 000	6 900 000
Directeur Pédagogique	475 000	5 700 000
Directeur Administratif & projet	475 000	5 700 000
Responsable de la logistique, Marketing et com.	385 000	4 620 000
Assistante de Direction	350 000	4 200 000
Accueil et réception	250 000	3 000 000
Gardien et sécurité	115 000	1 380 000
TOTAL	2 625 000	31 500 000

Commentaires :

Les primes et salaires versés au personnel encadrant sont fixés à 31,5 millions FCFA sur la première année d'activité. L'objectif est de stabiliser cette masse salariale sur les 3 premières années.

4.3 Présentation des investissements prévisionnels sur 3 ans

Les investissements à réaliser sont essentielles

Tableau07 : présentation des investissements prévisionnels

INVESTISSEMENT MATERIEL INFORMATIQUE			
Eléments	Nombre	Px Unit	Prix total
PC Fixes	4	350000	1400000
PC Portables	3	300000	900000
Rétroprojecteur	2	350000	700000
Imprimantes-petite dimension	2	125000	250000
Grande imprimante-copieur	1	1500000	1500000
Ecran plasmas	2	250000	500000
TOTAL			5250000

Tableau08 : présentation des investissements prévisionnels

INVESTISSEMENT MATERIEL ET MOBILIER DE BUREAUX			
Eléments	Nombre	Px Unit	Prix total
Achat tableaux Paper board	4	85000	340000
Tableau interactif	1	3500000	3500000
Tables de bureaux	5	250000	1250000
chaises de bureaux	20	65000	1300000
Tables pour espaces formation (4 espaces)	80	25000	2000000
Chaises pour espaces formation (4 espaces)	80	55000	4400000
Table salle de réunion 12 places	1	375000	375000
Mobilier espace accueil	1	550000	550000
Achats et installation splits	5	325000	1625000
TOTAL			15340000

Tableau09 : présentation des investissements prévisionnels

FRAIS ETABLISSEMENT, AGENCEMENTS ET INSTALLATIONS			
Eléments	Nombre	Px Unit	Prix total FCFA
Frais dossier juridique et technique	1	350000	350000
Réalisation des peintures et décorations	1	375000	375000
Frais de communication lancement	1	470000	470000
Création site internet Web Application mobile	1	1060000	1060000
Frais de publicité et marketing	1	275000	275000
autres frais agencement et installation	1	475000	475000
Installation réseau informatique	1	745000	745000
TOTAL			3 750 000

ACHAT VEHICULE DE LIAISON	1	4900000	4 900 000
----------------------------------	---	---------	------------------

TOTAL INVESTISSEMENTS A REALISER	29 240 000
Amortissement annuel linéaire sur 5 ans	5 848 000

Commentaires :

V. PRESENTATION DE LA PEDAGOGIE ET DE L'ORGANISATION

La présentation de la pédagogie et de l'organisation est un maillon essentiel de notre projet. Dans cette optique, notre présentation s'articulera sur les points suivants :

1. l'orientation de la pédagogie à déployer ;
2. les procédures de fonctionnement ;
3. les moyens humains et matériels nécessaires.

5.1 La pédagogie et la formation à mettre en place

La pédagogie est au cœur du dispositif de la formation. En effet, le but de notre projet est de mettre en place des formations adaptées aux besoins des porteurs de projets. En fonction des projets, des cycles de formation seront proposés aux participants sur les filières à mettre en place. Les filières retenues dans le cadre de notre projet sont les suivantes :

- projets liés au secteur agricole et de l'élevage ;
- projets liés au secteur de l'agro-industrie ;
- projets liés au secteur de l'artisanat ;
- projets liés aux métiers du bâtiment ;
- projets liés au secteur du commerce ;
- projets liés aux nouvelles technologies de l'information ;
- autres projets (textile, santé, restauration, etc.) ;

5.2 Les ressources humaines et matérielles

Les ressources humaines sont constituées du personnel administratif et du personnel pédagogique.

- a) Le personnel administratif
- b) Le personnel pédagogique

5.4 Les procédures de fonctionnement

- a) Système de management qualité (Mode opératoire et procédures)
- b) Cartographie et système de gestion du risque

VI. PLANIFICATION DES ACTIONS DE LANCEMENT

6.1 Planification du recrutement des collaborateurs

RUBRIQUE ET INTITULE	DECEMBRE 2019	JANVIER 2020	FEVRIER 2020	MARS 2020	DELAIS
Elaboration profil type					28/12/2019
Validation du profil type rechercher					05/01/2020
Appel restreint à candidatures					28/01/2020
Entretien avec les candidats					05/02/2020
Evaluation des entretiens					25/02/2020
Validation des candidatures retenus					05/03/2020

NB : les profils sont définis ce en fonction de nos domaines et secteurs d'activités stratégiques (DAS).

6.2 Planification du lancement des activités sur le territoire gabonais

RUBRIQUE ET INTITULE	DECEMBRE 2019	JANVIER 2020	FEVRIER 2020	MARS 2020	DELAIS
Campagne marketing					28/12/2019
Test Application mobile et Site Web					05/01/2020
Conférence de presse et journée portes ouvertes					28/01/2020
Début des formations professionnels					05/02/2020
Début de l'offre de services PME/Startups					25/02/2020

CONCLUSION :