

Nom : Jean-Arsène **HOULA-HOULA**

Email address : houlahoulaj@gmail.com

Numéro Téléphone : +241 (0) 62 855 405

Quel est le nom de votre projet

WebCars

Quel est le problème que vous souhaitez résoudre ?

Nous résolvons le problème de l'offre insuffisante des moyens de transport peu diversifiée et rustique face à la demande sans cesse croissante d'une population qui souhaite se déplacer via des moyens plus innovants et qui répondent à leur besoin optimal de sécurité dans un secteur aussi important que le transport.

Avez-vous des chiffres ou tout autre document permettant d'évaluer la réalité du problème

La population gabonaise est aujourd'hui estimée à près de 2,3 millions d'habitants pour 4000 conducteurs professionnels pour un parc automobile national de plus de 250 000 véhicules. Libreville compte près 900 000 habitants pour 3000 conducteurs professionnel, soit une offre de 0,33%, ce qui est largement insuffisant pour satisfaire l'ensemble de la population. On peut donc aisément comprendre les difficultés inhérentes à la circulation, le stress trop élevé au sein de la population, l'insécurité et les bousculades au moment de prendre un taxi.

Comment le problème est-il résolu actuellement ?

Actuellement plusieurs acteurs tentent de résoudre le problème, chacun à sa manière. Les taximen, les taxi Bus et même clandos n'ont pas beaucoup évolué, ils le font toujours de la même façon. Ils se lèvent tôt pour exercer, le client soucieux d'arriver avant l'heure à son travail et donc le premier à se lever, parvenant à braver l'insécurité et les voleurs à la sauvette et qui offre le mieux est transporté en premier, sinon bienvenue la galère. Habana, en toute pompe s'est présenté à la nation avec son innovation de covoiturage à la traditionnelle à coup de com, mais a fini par réaliser que l'expérience utilisateur ça ne badine pas, si je ne parviens pas à me déplacer, mon problème reste entier, résultat son application est morte de sa belle mort. Puis sont apparus Papa Taxi, Gozem, via une application mobile, là encore, il fallait étudier le client, la législation. Le client a-t-il la capacité de payer ? Est-il à l'aise avec les nouvelles technologies ? A-t-on les moyens de lui offrir cette technologie ? A-t-on la patience d'attaquer un marché où les gens ont des smartphones et n'ont jamais les forfaits de connexion qui vont avec ? Face à toutes ces questions plusieurs entreprises telles que Papa Taxi, ont disparu ou choisi tout simplement d'étudier le marché sans trop de tapage. Gozem semble être l'entreprise la plus résiliente, son application s'est améliorée, elle intègre sans cesse l'expérience utilisateur. Mais jusqu'à quand avec une clientèle incertaine et surtout sans intégrer la dimension sécurité dans un pays aux pratiques venues d'un autre âge ?

Quelle est la solution que vous proposez ? (Description du projet)

Une application qui permet d'augmenter le nombre de transporteurs et qui les met en relation avec des personnes qu'ils connaissent soit parce qu'ils travaillent dans le même environnement, soit parce qu'ils habitent le même quartier, vont à la même église ou mosquée ou soit parce qu'ils fréquentent la même université ou école et cela en se faisant des revenus supplémentaires.

En quoi est-elle innovante ?

Elle innovante parce qu'elle permet via sa fonctionnalité Groupe de faire du covoiturage sécurisé.

Avez-vous un lien pour tester votre solution ? Ou une solution similaire ?

Oui

Quel est le niveau de développement de votre solution (estimez en %)

25%

Quel est votre cible ? (Qui payera pour votre solution)

Les fonctionnaires – Les salariés et les étudiants et élèves qui n'ont pas de voiture et qui peuvent payer notre service

Comment gagnerez-vous de l'argent (décrivez toutes les sources de revenus générées par votre projet)

Nous gagnons de l'argent par le nombre d'itinéraire que nous réaliserons via notre application par jour et ou en aller – retour ou par type de contrat.

A combien estimez-vous le coût de mise en œuvre de votre projet ?

Pourquoi êtes-vous le mieux placé pour développer cette solution ?

Parce que je suis le premier à avoir eu l'idée et suis le premier à avoir entrepris de développer l'application en protégeant le nom et la technologie.

Présentation des membres de l'équipe

Noms	Prénoms	Age	Email	Téléphone	Profil (années)
Akpaki épouse HOULA-HOULA	Stéphanie	31 ans	stephanieakpaki@gmail.com	+241 (0)77353392	Commerciale et logisticienne (7 ans)
SING					Partenaire technique
OKOUMÉ CAPITAL					Partenaire financier et stratégique

Je reconnais avoir pris connaissance du règlement du Concours Moov Africa GT Startup Challenge et m'engage, sans réserve à en respecter les dispositions du fait de mon inscription.

