



Excell Services, Entreprise Individuelle

Contacts : 062042464 / 077940418 Mail : excellservices2019@gmail.com / davy.nzamba2019@gmail.com

Projet

EXCELL SERVICES

(Plateforme Numérique E-BANTOU)


Mise en Place d'un dictionnaire de 5000 mots et Expressions pour la sauvegarde, la traduction de 5 langues déjà en voie d'extinction (Mahongué, Saké, Vumba, Apinji, Kaandé).



*L'innovation au service
de la conservation culturelle.*



*L'innovation au service
de la conservation culturelle.*

Coût du projet :	10.000.0000 XAF
RESPONSABLE DU PROJET :	M. NZAMBA DAVY 
FONCTION DANS LE PROJET :	Chef de Projet
TEL :	062042464 / 077940418
Mail:	davy.nzamba2019@gmail.com
BP :	2241

Tables des matières

EXECUTIVE SUMMARY	3
OPPORTUNITE DU MARCHÉ :	3
STRATEGIE MARKETING DU PROJET :	3
• <i>Produits et services</i> :	3
• <i>Politique du prix</i> :	3
• <i>Équipe</i> :	3
• <i>Marché et concurrence</i> :	3
• <i>Besoins Financiers</i> :	4
I. TABLEAU SYNOPTIQUE	4
L'ORGANISATION	4
PREVISIONS FINANCIERES ET RATIOS	5
PROBLEMATIQUE SOULEVE PAR LE PROJET/ENTREPRISE	5
SOLUTION PROPOSEE	5
IMPACT SOCIAL, FINANCIER ET ECONOMIQUE	5
MONTANT SOLLICITE ET GARANTIES PROPOSEES	5
II. PRESENTATION DU PROJET	6
II.1 CONTEXTE ET HISTORIQUE (CONSTAT EFFECTUE)	6
II.2 OBJECTIF DE L'ENTREPRISE ET LIGNE DIRECTRICE (SOLUTION PROPOSEE)	6
II.3 ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	6
II.4 SITUATION ACTUELLE DE L'ENTREPRISE	6
II.5 GENESE DE L'IDEE	6
II.6 LE (S) FONDATEUR (S) ET LEUR(S) MOTIVATION (S)	7
III. PRODUIT/SERVICES PROPOSES	7
III.1. PRODUIT/SERVICE	7
III.2 PROTECTION DU PRODUIT/SERVICE	7
III.3 ACQUEREURS	7
IV. L'ETUDE DE MARCHÉ	8
IV.1 LE MARCHÉ	8
IV.2 EVALUATION DU MARCHÉ	8
IV.3 LA CLIENTELE	8
IV.3.A PREVISION CLIENTELE ET CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE	8
IV.3.B ANALYSE DE LA CLIENTELE	9
IV.4 CONCURRENCE	9
IV.4.1 CONCURRENTS	9
IV.4.1 A :Analyse des concurrents hors Gabon	10
IV.4.1 B : Analyse d'un concurrent du Gabon	10
IV.4.2 PRODUITS CONCURRENTS	10
IV.4.2.A: Benchmark de quelques solutions	11
IV.5 ANALYSE SWOT	11
IV.6 ANALYSE PESTEL	12
V. LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE	13
V.1 LA STRATEGIE DU PRODUIT (SEGMENTATION DU MARCHÉ)	13

L'innovation au service de la conservation culturelle

V.2 REGIONS DE MARCHÉ PRIORITAIRE	13
V.3 LA STRATÉGIE DES PRIX	14
V.4 LA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION	14
V.5 STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION	14
VI.L'ORGANISATION.....	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
VI.1 LES ACTEURS DU PROJET ET LEURS RÔLES	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
VI.2 LE SITE D'IMPLANTATION DE VOTRE ACTIVITÉ	15
VI.3 LES INVESTISSEMENTS NÉCESSAIRES	15
VI.4 FRAIS GÉNÉRAUX.....	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<i>VI.4 .A: Répartition des charges par pourcentage</i>	<i>16</i>
VI.5 FINANCEMENT DE VOTRE PROJET	16
<i>SOURCES DU CAPITAL DEMARRAGE.....</i>	<i>16</i>
VII. STRATÉGIE DÉVELOPPEMENT	16
VII.1 VISION DE L'ENTREPRISE	16
VII.2. VALEURS PARTAGÉES PAR L'ENTREPRISE	16
VII.3 DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNÉE 1.....	16
VII.4 DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNÉE 2.....	16
VII.5 DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNÉE 3.....	16
VIII.CHIFFRE D'AFFAIRE PRÉVISIONNEL	17
VIII.1 STRUCTURE DES COÛTS	17
VIII.2 CHIFFRE D'AFFAIRE EN QUANTITÉ	17
VIII.3 CHIFFRE D'AFFAIRE EN VALEUR(VENTE)	17
<i>VIII.3.A:Chiffre d'affaire de la première année en pourcentage</i>	<i>18</i>
VIII.4 ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRE ET PROJECTION SUR 3 ANS.	18
VIII.5 BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
VIII.6 BILAN PRÉVISIONNEL	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<i>VIII.6.A: Bilan prévisionnel (Actifs) en pourcentage.....</i>	<i>Erreur ! Signet non défini.</i>
<i>VIII.6.B:Bilan prévisionnel(Passifs) en pourcentage.....</i>	<i>Erreur ! Signet non défini.</i>
VIII.7 COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL	19
VIII.8 CAPITAL DEMARRAGE NÉCESSAIRE : AFFECTATION DES RESSOURCES	20
VIII.9 SOURCES DU CAPITAL DEMARRAGE	20
VIII.10 : PLAN DE TRÉSORERIE.....	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
VIII.11 :RATIOS FINANCIERS	21
IX CALENDRIER DE RÉALISATION DU PROJET.....	22
CONCLUSION	22
COORDONNÉES.....	22



EXECUTIVE SUMMARY

Opportunité du marché :

Le contexte sanitaire actuel a vu la multiplication des messages en langues vernaculaires pour sensibiliser une grande partie de la population sur les mesures barrières à observer pour éviter d'être contaminé par la COVID 19. Ce fait montre l'importance de la langue maternelle car c'est la seule parlée et comprise par certaines personnes. Selon l'UNESCO, une langue disparaît toutes les deux semaines et si rien n'est fait 90% des langues vont probablement disparaître au cours de ce siècle. Le projet que nous soumettons à votre appréciation est une plateforme d'e-culture de sauvegarde, d'apprentissage et de traduction des langues gabonaises en particulier et des langues africaines en général.

Stratégie Marketing du Projet :

- Produits et services :

Nous structurons la vente de nos services en fonction des thèmes d'apprentissages disponibles. Nous avons du contenu disponible pour des personnes n'ayant pas d'abonnements, du contenu pour les personnes disposant d'un abonnement et un autre contenu pour des abonnements premium.

- Politique du prix :

Offres de Services	Cout du Service	Périodicité	Observation
Abonnements	2000 XAF	Mensuel	Le prix standard pour des Abonnements.
Téléchargements	100 et 200 XAF	A la demande	
Partenariats avec les écoles	30.000 XAF	Mensuel	
Publicité	30.000 XAF	Mensuel	

Nous avons tenu compte des réalités économiques pour rendre nos services accessibles à la majorité des Gabonais (Premier pays dans lequel nous commençons à vendre nos services en majorité).

- Équipe :

Nous sommes deux cofondateurs de cette plateforme numérique. Le premier est le chef de projet chargé des questions administratives et stratégiques. Le deuxième est un ingénieur en informatique chargé de la conception de la Plateforme, de son développement et de toutes les questions en rapport avec les innovations technologiques de l'outil. Nous avons aussi recruté un responsable marketing, un responsable pédagogique et nous allons pourvoir un poste de Webmaster et de secrétaire ultérieurement.

- Marché et concurrence :

Nous offrons un produit unique et innovant qui n'existe pas encore au Gabon et dans plusieurs pays Africains. Nous nous différencions par le fait que nos concurrents ne disposent pas d'un produit aussi interactif, qui facilite l'apprentissage de manière ludique et qui couvre un large panel de langues du continent Africain.

Nous planifions obtenir un chiffre d'affaire minimal de Cent Trente Six Millions Neuf Cent Soixante Onze Mille Sept Cent Cinquante (136 971 750) Francs CFA au bout de la troisième année. Notre projet sera rentable dès la première année si nous appliquons notre plan d'investissement. Le tableau suivant montre une progression du chiffre d'affaire sur les trois prochaines années en étant le plus minimaliste possible.

L'innovation au service de la conservation culturelle

PRODUIT/SERVICE	PRIX VENTE	MOIS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Abonnements	1 991	3 982 000	47 784 000	95 568 000	119 460 000
Téléchargements	157	393 675	4 724 100	9 448 200	11 810 250
Partenariats avec les écoles	27 150	54 300	651 600	1 303 200	1 629 000
Publicité	27 150	135 750	1 629 000	3 258 000	4 072 500
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		4 565 725	54 788 700	109 577 400	136 971 750

- Besoins Financiers :**

Nous voulons obtenir un financement 10.000.000 XAF qui sera utilisé en majorité Mise en Place d'un dictionnaire de 5000 mots et Expressions pour la sauvegarde, la traduction de 5 langues déjà en voie d'extinction. Le tableau suivant montre la rubrique d'investissement :

INVESTISSEMENT	
Libellé	Montant
A AMORTIR	0
A NE PAS AMORTIR	0
5 Consultants pour enregistrer et charger sur la plateforme	2500000
15 Traducteurs (3 Traducteurs par langue)	7500000
TOTAL INVESTISSEMENT	10000000

I. TABLEAU SYNOPSIS

Dénomination du projet	EXCELL SERVICES Plateforme Numérique E-BANTOU Mise en Place d'un dictionnaire de 5000 mots et Expressions pour la sauvegarde, la traduction de 5 langues déjà en voie d'extinction (Mahongué, Saké, Vumba, Apinji, Kaandé). www.e-bantous.com
Secteur d'activité	E-Culture (Education Culturelle)
Forme juridique du projet	Entreprise Individuelle
Promoteur du projet	DAVY NZAMBA
Localisation	Libreville
Coordonnées	062042464 / 077940418

L'organisation



Excell Services, Entreprise Individuelle

Contacts : 062042464 / 077940418 Mail : excellservices2019@gmail.com / davy.nzamba2019@gmail.com

L'innovation au service de la conservation culturelle

Coût Global projet		10 000 000 XAF			
APP.PERSONNEL	1 000 000 XAF	APP.EXTERIEUR		Montant sollicité	10 000 000 XAF
Investissement	10 000 000 XAF	AUTRES CHARGES		BFR	
Prévisions financières et ratios					
C.A ANNEE 1	54 788 700 XAF	C.A ANNEE 2	109 577 400 XAF	C.A ANNEE 3	136 971 750 XAF
Résultat A1	15 417 900 XAF	Résultat A2	63 483 000 XAF	Résultat A3	84 153 150 XAF
CAF A1	19 058 400 XAF	CAF A2	67 123 500 XAF	CAF A3	87 794 250 XAF
VAN A1	7 108 395 XAF	VAN A2	13 494 292 XAF	VAN A3	8 247 313 XAF
TR A1	0.4	TR A2	4,96	TR A3	6,57
EMPLOIS A1	6	EMPLOIS A2	8	EMPLOIS A3	10
SEUIL RENTABILITE	39 370 800 XAF		INDICE PROFITABILITE		0.71
Problématique soulevé par le projet/Entreprise					
<p>Le contexte sanitaire actuel a vu la multiplication des messages en langues vernaculaires pour sensibiliser une grande partie de la population sur les mesures barrières à observer pour éviter d’être contaminé par la COVID 19. Le projet que nous soumettons à votre appréciation, tout en répondant à ce besoin linguistique, est une plateforme d’apprentissage et de traduction des langues gabonaises en particulier et des langues africaines en général. Au regard du constat de disparition de nos langues, il était primordial d’apporter une solution pour régler cette problématique sociale en favorisant leurs apprentissages par le moyen d’outils numériques innovants.</p>					
Solution proposée					
<p>Notre plateforme offre des services variés comme les abonnements, le téléchargement de données et des savoirs culturels, la location des espaces publicitaires, les formations et des jeux en langues vernaculaires. Afin de booster le secteur de l’écotourisme au Gabon et de conserver le patrimoine immatériel de notre continent, nous avons décidé de nous lancer en affaire dans un secteur qui jusqu’ici était peu exploré mais dont le potentiel de génération de richesse est avéré. Une première version de notre plateforme déjà exploitée par les utilisateurs est disponible sur l’ensemble des équipements disposant d’une connexion internet en tapant sur le lien www.e-bantous.com</p>					
Impact social, financier et économique					
<p>Notre projet permettra de garantir la pérennité, la préservation et la traduction de nos langues vernaculaires. Par la conservation de nos langues, nous participons à la préservations de certains savoirs.</p>					
Montant sollicité et garanties proposées					
<p>Nous sollicitons un montant de 10.000.000 XAF et nous offrons les garanties suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">Nous payons un hébergement annuel depuis Janvier 2016, date à partir de laquelle certains utilisateurs viennent apprendre gratuitement (pour le moment) sur notre Plateforme. Nous finançons en outre l’acquisition des données culturelles de certaines langues.					



L'innovation au service de la conservation culturelle

- Notre projet existe depuis 11 ans et nous ne songeons pas à l'abandonner mais plutôt à l'améliorer continuellement. Nous avons obtenu 1 000 000 XAF au Prix CENAREST de la Recherche Scientifique et de l'innovation Technologique édition 2010 dans la catégorie innovation technologique avec notre Projet. Nous estimons que les services que nous allons offrir sont arrivés à maturité et que le moment est venu lancer notre startup **d'E-Culture** basée sur l'éducation culturelle et qui va conquérir le marché Africain.

II. PRESENTATION DU PROJET

II.1 CONTEXTE ET HISTORIQUE (CONSTAT EFFECTUE)

Le contexte sanitaire actuel a vu la multiplication des messages en langues vernaculaires pour sensibiliser une grande partie de la population sur les mesures barrières à observer pour éviter d'être contaminé par la COVID 19.

Le projet que nous soumettons à votre appréciation, tout en répondant à ce besoin linguistique, est une plateforme d'apprentissage et de traduction des langues gabonaises en particulier et des langues africaines en général.

II.2 OBJECTIF DE L'ENTREPRISE ET LIGNE DIRECTRICE (SOLUTION PROPOSEE)

Notre plateforme offre des services variés comme les abonnements, le téléchargement de données et des savoirs culturels, la location des espaces publicitaires, les formations et des jeux en langues vernaculaires. Afin de booster le secteur de l'éducation, l'écotourisme au Gabon et de conserver le patrimoine immatériel de notre continent, nous avons décidé de nous lancer en affaire dans un secteur qui jusqu'ici était peu exploré mais dont le potentiel de génération de richesse est avéré. Une première version de notre plateforme déjà exploitée par les utilisateurs est disponible sur l'ensemble des équipements disposant d'une connexion internet en tapant sur le lien www.e-bantous.com

II.3 ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

- 1 Responsable Administratif pour la gestion de l'entreprise ;
- 1 Responsable Technique chargé de l'innovation et des améliorations de la plateforme ;
- 1 Responsable Commercial/Marketing pour la promotion de la plateforme ;
- 1 Responsable pédagogique pour la définition des contenus de qualité ;
- 1 webmaster pour les maj sur la plateforme au quotidien.
- 1 Secrétaire

II.4 SITUATION ACTUELLE DE L'ENTREPRISE

Notre plateforme existe déjà et des utilisateurs y accèdent quotidiennement.

II.5 GENESE DE L'IDEE

L'idée est née à la suite du constat selon lequel des élèves Gabonais qui partagent la même classe mais qui ont des langues maternelles différentes peuvent se parler en Français, se dire quelques mots en Anglais ou en Espagnol mais sont incapables de communiquer de manière basique dans la langue maternelle de



L'innovation au service de la conservation culturelle

l'autre. C'est à cet instant que nous avons compris que nous devons préserver nos langues maternelles et les vulgariser afin d'affirmer notre appartenance au Gabon en particulier et à l'Afrique en général.

II.6 LE (S) FONDATEUR (S) ET LEUR(S) MOTIVATION (S)

Fondateurs :

DAVY NZAMBA (Chef de Projet) et Coplan MOUGONGOU (Manager Technique)



L'urgence de trouver une solution numérique de préservation et de vulgarisation de nos langues Africaines car nous sommes passionnés des langues et de culture.

III.PRODUIT/SERVICES PROPOSES

III.1. PRODUIT/SERVICE

NOM DU PRODUIT/SERVICE	PARTICULARITE DU PRODUIT/SERVICE
Abonnements	Abonnements mensuels ou Annuels
Téléchargements	Téléchargements de contenus (Audio / Vidéo)
Partenariats avec les écoles	Offrir un espace cours et formation pour les écoles
Publicité	Vente de la publicité sur la plateforme

III.2 PROTECTION DU PRODUIT/SERVICE

Depuis Janvier 2016, notre Plateforme est utilisée et connue de plusieurs utilisateurs. En outre, nous avons reçu le Prix CENAREST de la recherche Scientifique et de l'innovation Technologique édition 2010 pour la reconnaissance de notre innovation et de notre concept. Nous n'allons pas nous arrêter là, nous allons engager des démarches au niveau de l'OAPI pour protéger notre produit au Niveau Africain.

III.3 ACQUEREURS

Nous avons eu quelques possibilités de partenariats qui ne se sont pas concrétisées parce que n'ayant pas la même vision du projet que nos potentiels partenaires. Nous restons ouverts à toutes entreprises ou individus qui souhaitent acquérir des parts dans notre future Entreprise.



IV.L'ETUDE DE MARCHÉ

IV.1 LE MARCHÉ

Notre entreprise s'adresse à un large éventail de cible, à savoir :

- ✓ Tout individu désirant apprendre une langue africaine ;
- ✓ Toute entreprise souhaitant accroître sa visibilité en bénéficiant de l'audience de notre plateforme et de son accessibilité à tout moment et ce, partout dans le monde ;
- ✓ Le domaine de l'éducation pour offrir un vaste choix de langues à offrir à l'école ;
- ✓ Le monde de la recherche ;
- ✓ L'écotourisme en faisant découvrir la diversité culturelle de notre pays et du continent.

Pour avoir une idée du volume de notre marché potentiel, nous avons eu durant les six derniers mois plus de 7000 visiteurs différents, dont 250 abonnements (gratuitement pour le moment) sur notre plateforme. Il est important de préciser que ces chiffres ont été obtenus sans véritable campagne publicitaire ou couverture médiatique.

IV.2 EVALUATION DU MARCHÉ

Régions	Part de marché	Tendance
Libreville/Gabon	75%	A la hausse
Port-Gentil	15%	A la hausse
Europe et Amérique (Diaspora Gabonaise)	8%	A la hausse
Afrique (Diaspora Gabonaise)	2%	A la hausse

IV.3 LA CLIENTELE

IV.3.A PREVISION CLIENTELE ET CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE

CIBLES	Prévision clients/mois		Prévision client/An	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Tout Individu désirant apprendre une langue africaine	2000	5000	24000	60000



L'innovation au service de la conservation culturelle

Entreprise souhaitant accroître sa visibilité en bénéficiant de l'audience de notre plateforme et de son accessibilité à tout moment (Publicité)	10	20	120	240
Ecoles Primaires / Universités	2	4	12	24
La recherche	1	1	1	1
L'écotourisme en faisant découvrir la diversité culturelle de notre pays et du continent.	3	4	5	8
TOTAL CLIENT	2016	5029	24138	60262

IV.3.B ANALYSE DE LA CLIENTELE

Notre clientèle sera principalement constituée des personnes souhaitant apprendre leur langue ou une autre langue Africaine. Nous allons en outre offrir de la visibilité via des publicités sur notre Plateforme à certaines entreprises en insistant sur le fait que lorsqu'elles payent pour une publicité sur notre Plateforme elle participe à la préservation d'une langue. Les écoles ne seront pas en reste car nous allons œuvrer pour l'introduction de l'apprentissage des langues maternelles dans certaines écoles.

IV.4 CONCURRENCE

Nous n'avons pas de véritables concurrents au Gabon pour le moment car les initiatives de mise en place de plateformes d'apprentissages numériques de langue se limitent la plupart de temps à une seule langue et ne disposent pas d'un outil comme le nôtre. En revanche, il existe certaines plateforme Africaines et occidentales qui peuvent à long terme s'intéresser aux langues Gabonaises.

IV.4.1 CONCURRENTS

Nous avons fait des recherches sur les réseaux sociaux pour analyser nos principaux concurrents ainsi que leurs stratégies en faisant de la Netnographie.





La netnographie

Analyse de la page Facebook de Duolingo



	Nombre d'abonnés à la page	Nombre de postes durant les trois derniers mois	Nombre de j'aimes moyens par post	Nombre de partages moyens par post	Nombre de commentaires moyens par post	Type de publication les plus attrayantes
	1.9 Millions d'abonnés	54 posts	1200 j'aimes	25 partages	900 commentaires	Publications des Live avec interaction des utilisateurs

Analyse de la page Facebook de Babbel

	Nombre d'abonnés à la page	Nombre de postes durant les trois derniers mois	Nombre de j'aimes moyens par post	Nombre de partages moyens par post	Nombre de commentaires moyens par post	Type de publication les plus attrayantes
	1.5 Millions	69 posts	419 j'aimes	136 partages	45 commentaires	Les publications référents à leur site internet

IV.4.1 A :Analyse des concurrents hors Gabon

Analyse de la page Facebook de Langues 241





	Nombre d'abonnés à la page	Nombre de postes durant les trois derniers mois	Nombre de j'aimes moyens par post	Nombre de partages moyens par post	Nombre de commentaires moyens par post	Type de publication les plus attrayantes
	10172	170 posts	50 j'aime	57 partages	8 commentaires	publications avec images

IV.4.1 B : Analyse d'un concurrent du Gabon

IV.4.2 PRODUITS CONCURRENTS

Les produits de nos concurrents tournent autour d'un abonnement mensuel pour accéder à leur Plateforme. Ils offrent des services gratuits pour un contenu ou un temps limité. Nous avons fait un **Benchmark** qui est présenté sur le tableau suivant :

Le benchmark de quelques solutions

Phases	Type de plateforme	Démarrage	Inscription	Connexion	Outils de paiements	Nombre de langues	Outils d'échanges
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Web ✓ Android ✓ Ios 	<ul style="list-style-type: none"> Essai gratuit Jusqu'à un certain niveau 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nom utilisateur ✓ Adresse E-Mail ✓ Mot de passe ✓ Langue ✓ Motivations 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Single Sign On ✓ Compte/mot de passe 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Visa ✓ Mastercard ✓ American Express ✓ PayPal 	Plus de 30 langues	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facebook ✓ Twitter ✓ Paystore ✓ Instagram ✓ Youtube
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Web ✓ Android ✓ Ios 	<ul style="list-style-type: none"> Essai gratuit Pendant 1 semaine 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Idem que pour Duolingo ➢ Tranche d'âge ➢ Niveau dans la langue 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Single Sign On ✓ Compte/mot de passe 	Idem que pour Duolingo	14 langues	Idem que pour Duolingo
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Android ✓ Ios 	<ul style="list-style-type: none"> Essai gratuit 2 leçons 	Pas d'informations à renseigner par l'utilisateur	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Single Sign On 	<ul style="list-style-type: none"> Idem que pour Duolingo ✓ Wari ✓ Orange Money 	5 langues	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facebook ✓ Twitter ✓ Paystore
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Android ✓ Ios 	<ul style="list-style-type: none"> Essai gratuit 	Pas d'informations à renseigner par l'utilisateur	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Single Sign On 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Orange Money ✓ Moov Money ✓ MTN Mobile Money 	13 langues	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facebook ✓ Twitter ✓ Paystore ✓ Instagram

IV.4.2.A: Benchmark de quelques solutions

IV.5 Analyse SWOT

FORCE	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> • Pas de produit similaire au Gabon • Notre projet existe depuis 11 ans • Présence d'autres langues du continent Africain (qui ne sont pas parlées au Gabon). 	<ul style="list-style-type: none"> • Interface Graphique à refaire • Outils de paiements ne sont pas encore incorporés • Démarrage avec 9 langues dans un premier temps (sur près de 50 langues parlées au Gabon)
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Prise de conscience mondiale sur l'importance de la préservation des langues maternelles • Menace d'extinction de certaines langues Gabonaise 	<ul style="list-style-type: none"> • Le désintéressement local des langues maternelles. • Intégration des langues Africaines sur des plateforme occidentales (Babbel, Duolingo).

IV.6 Analyse PESTEL	
POLITIQUE	ECONOMIQUE
<ul style="list-style-type: none">• Lancement le 03 Mars 2020 du Programme de soutien au renforcement des industries culturelles et créatives (ProSRIC) par le Ministère de la Culture du GABON• Instabilité fiscale et opacité de certaines taxes	<ul style="list-style-type: none">• Population relativement jeune (59% de la population Gabonaise à moins de 25 ans). C'est la cible privilégiée pour l'apprentissage des langues.
SOCIAL	TECHNOLOGIQUE
<ul style="list-style-type: none">• Risque de pertes des savoirs avec la disparition des langues maternelles• Cohésion sociale par l'apprentissage de la culture de l'autre• Enseignement des langues vernaculaires dans certaines collèges (l'Institut Immaculée conception par exemple)	<p>D'après les données de l'ANINF publié sur le site https://www.agenceecofin.com/ en Janvier 2019 la Gabon comptait :</p> <ul style="list-style-type: none">• Plus d'un million d'internaute• L'internet mobile représente 99,11% des parts de marché de l'internet au Gabon.• Le Gabon compte 730 000 utilisateurs des réseaux sociaux• Possibilités de paiement mobile
ECOLOGIQUE/ENVIRONNEMENTAL	LEGAL
<ul style="list-style-type: none">• Risque de disparition de 8 langues Gabonaises dans moins de 10 ans selon l'Atlas des langues en danger de l'Unesco.	<ul style="list-style-type: none">• Article 2 de la constitution Gabonaise : « La République gabonaise adopte le français comme langue officielle de travail. En outre, elle œuvre pour la protection et la promotion des langues nationales »• Résolution 61/266 proclamée le 16 Mai 2007 par l'Assemblée générale des Nations Unies demandant au Secrétariat et aux Etats membres d'encourager la conservation et la défense de toutes les langues parlées par les peuples du monde entier.

V.LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

V.1 LA STRATEGIE DU PRODUIT (SEGMENTATION DU MARCHÉ)

Business modèle Canvas

Partenaires clés

- Personnes qui participent à traduire les expressions dans les différentes langues traitées.

Activités clés

- Abonnements
- Téléchargement des données
- Partenariat avec les écoles
- Publicité

Ressources clés

- Fichiers audios/thème
- Données culturelles

Propositions de valeurs

- Nous permettons d'apprendre plusieurs langues depuis notre plateforme
- Apprentissage ludique
- Visibilité pour les publicités

Relation client

- Certains de nos clients veulent un service individuel dédié que nous offrons sur notre compte WhatsApp
- D'autres désirent appartenir à la communauté E-Bantous. Nous avons créé notre page Facebook à cet effet.

Canaux

- Réseaux sociaux
- Télévision
- Bouche à oreille

Clients

- Personnes qui désirent apprendre leur langue
- Ecoles
- Entreprises

Coûts

- Charges salariales => 1 979 500
- Charges diverses => 1 030 000
- Engagements sociaux => 221 400
- Charges financières => 50 000

Total des charges=>3 280 900

Revenus

- Abonnements=>3 982 000
- Téléchargements=> 393 675
- Partenariat avec les écoles=> 54 300
- Publicité =>135 750

Chiffre d'affaires=>4 565 725

V.2 REGIONS DE MARCHÉ PRIORITAIRE

PRIORITE	REGIONS PRIORITAIRE	CARACTERISTIQUES
PRIORITE N°1	Gabon (Libreville/Port-Gentil)	La plateforme a commencé par les langues Gabonaises.
PRIORITE N°2	Afrique de l'Est	Forte propension à sauvegarder le Swahili.
PRIORITE N°3	France / Europe	Forte Diaspora Africaine en France et en Europe

L'innovation au service de la conservation culturelle

V.3 LA STRATEGIE DES PRIX

Notre service le plus bas sera à 157 (Cent cinquante-sept) Francs CFA tandis que le service le plus élevé sera facturé à 5000 (Cinq mille) Francs CFA l'heure (Achat d'une formation sur la plateforme).

Nous avons tenu compte des réalités économiques pour rendre nos services accessibles à la majorité des Gabonais (premier pays dans lequel nous commencerons à vendre nos services en majorité).

V.4 LA STRATEGIE DE DISTRIBUTION

Nous structurons la vente de nos services en fonction des thèmes d'apprentissages disponibles. Nous avons du contenu disponible pour des personnes n'ayant pas d'abonnement, du contenu pour les personnes disposant d'un abonnement et un autre contenu pour des abonnements premium.

V.5 STRATEGIE MARKETING et COMMUNICATION

Les vecteurs de communications sont dans un premier temps la télévision (Nous avons déjà été contactés par Gabon 24 qui souhaite faire un reportage sur nos travaux après avoir utilisé le prototype de la plateforme qui a été partagé sur les réseaux sociaux via le lien www.e-bantous.com).

Nous ferons aussi du Web Marketing en faisant la promotion de notre plateforme sur **Facebook** et **Tweeter** ainsi que la distribution d'un spot publicitaire via **WhatsApp** et certaines chaînes **Youtube**.

Le réseau de distribution de nos services est notre Plateforme. Tous les services seront disponibles et accessibles directement sur la Plateforme.



L'innovation au service de la conservation culturelle

IDENTITE	ROLE DANS LE PROJET	PROFIL (Compétence)
DAVY NZAMBA	Chef de Projet	Manager
MOUGONGOU COPLAN	Responsable Technique	Ingénieur informatique, Architecte des SI
AKADIRI KELLY	Responsable Marketing	Responsable Ventes
MANFOUMBI ALIX KEVIN	Responsable Pédagogique	Enseignant ayant soutenu sur le MVETT
A pourvoir	Webmaster	Développeurs d'application web et mobiles

VI.2 LE SITE D'IMPLANTATION DE VOTRE ACTIVITE

Les principaux services que nous offrons sont accessibles et commercialisés directement depuis notre Plateforme www.e-bantous.com

Nous recevons néanmoins certains clients à notre siège pour nouer des partenariats.

VI.3 LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

- Mise en Place d'un dictionnaire de 5000 mots et Expressions pour la sauvegarde, la traduction de 5 langues déjà en voie d'extinction.



L'innovation au service de la conservation culturelle

VI.4 .A: Répartition des charges par pourcentage

VI.5 FINANCEMENT DE VOTRE PROJET	
SOURCES DU CAPITAL DEMARRAGE	
Libellé	Montant
Subvention STARTUP Challenge Moov Africa	100000000
TOTAL SOURCE DU CAPITAL	10 000 000 XAF

VII. STRATEGIE DEVELOPPEMENT

VII.1 VISION DE L'ENTREPRISE

Notre vision est dans un premier temps de préserver toutes les langues Gabonaises encore parlées ainsi que les 3 principales langues de chaque pays africain ultérieurement. Notre ambition est de permettre par cette préservation linguistique à chaque Africain de se réapproprier sa langue et sa culture à travers notre projet d'**e-culture**.

VII.2. VALEURS PARTAGEES PAR L'ENTREPRISE

Nous prônons des valeurs de **partage** par l'apprentissage, de **cohésion sociale** et d'**ouverture** vis-à-vis de l'autre afin de permettre à des personnes parlant des langues différentes de se comprendre mutuellement en comprenant la culture de l'autre à travers notre plateforme.

VII.3 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 1

Au bout de la 1ere année l'entreprise prévoit un Chiffre d'Affaire minimal de : **54 788 700 XAF**

VII.4 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 2

Au bout de la 2^e année l'entreprise prévoit un Chiffre d'Affaire minimal de : **109 577 400 XAF**

VII.5 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 3

Au bout de la 3e année l'entreprise prévoit un Chiffre d'Affaire de minimal de : **136 971 750 XAF**



PREVISIONS FINANCIERES

VIII.CHIFFRE D'AFFAIRE PREVISIONNEL

VIII.1 STRUCTURE DES COUTS

PRODUITS/SERVICES	Cout de Production	Marge	TVA	Prix de vente
Abonnements	100	2200	209	1991
Téléchargements	8	174	17	157
Partenariats avec les écoles	1358	30000	2850	27150
Publicité	1385	30000	2850	27150

VIII.2 CHIFFRE D'AFFAIRE EN QUANTITE

PRODUITS/SERVICES	PRIX DE VENTE	Mois	ANNEE1	ANNEE2	ANNEE 3
% DE CROISSANCE			100%	100%	150%
Abonnements	1 991	2000	24000	48 000	60 000
Téléchargements	157	2500	30000	60 000	75 000
Partenariats avec les écoles	27 150	2	24	48	60
Publicité	27 150	5	60	120	150
TOTAL GENERAL	56448	4 507	54 084	108 168	135 210

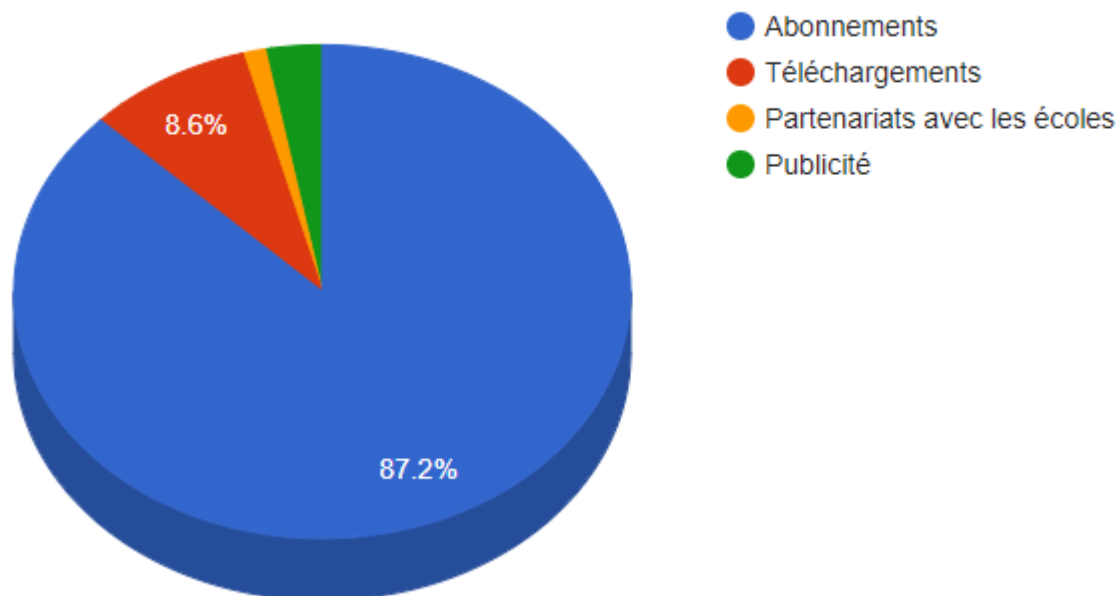
VIII.3 CHIFFRE D'AFFAIRE EN VALEUR(VENTE)

PRODUITS/SERVICES	Mois	ANNEE1	ANNEE2	ANNEE 3
% DE CROISSANCE				
Abonnements	3 982 000	47 784 000	95 568 000	119 460 000
Téléchargements	393 675	4 724 100	9 448 200	11 810 250
Partenariats avec les écoles	54 300	651 600	1 303 200	1 629 000
Publicité	135 750	1 629 000	3 258 000	4 072 500
TOTAL GENERAL	4 565 725	54 788 700	109 577 400	136 971 750



L'innovation au service de la conservation culturelle

CA première année



VIII.3.A:Chiffre d'affaire de la première année en pourcentage

VIII.4 ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRE ET PROJECTION SUR 3 ANS.

		PREVISION VENTE EN VALEUR			
PRODUIT/SERVICE	PRIX VENTE	MOIS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Abonnements	1 991	3 982 000	47 784 000	95 568 000	119 460 000
Téléchargements	157	393 675	4 724 100	9 448 200	11 810 250
Partenariats avec les écoles	27 150	54 300	651 600	1 303 200	1 629 000
Publicité	27 150	135 750	1 629 000	3 258 000	4 072 500
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		4 565 725	54 788 700	109 577 400	136 971 750



L'innovation au service de la conservation culturelle

VIII.7 COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Chiffre d'affaire(Vtes produits/Services)	54 788 700	109 577 400	136 971 750
Augmentationen %		100%	150%
Coûts d'achats de produits/Services	2 739 435	5 478 870	6 644 963
Augmentationen %			
Marge brute commerciale	52 049 265	104 098 530	130 326 788
Charges externes	-	-	-
Loyer et charges locatives			
Fournitures énergie, eau...			
Fournitures entretien et bureau			
Frais internet et Poste			
Primes d'assurance			
Honoraires (comptable, avocat....)			
Publicité, communication			
Transports et déplacements			
Autres Charges externes			
Entretien et réparation			
Valeur ajoutée	52 049 265	104 098 530	130 326 788
Impôts et taxes			
Charges salariales			
Charges sociales			
Excédent brut d'exploitation	52 049 265	104 098 530	130 326 788
Frais bancaires, Rembourse. Emprunts			
Dotations aux amortissements			
Résultat avant impôts	52 049 265	104 098 530	130 326 788
Impôts sur les sociétés	13 012 316	26 024 633	32 581 697
Résultat Net	39 036 949	78 073 898	97 745 091



L'innovation au service de la conservation culturelle

VIII.8 CAPITAL DEMARRAGE NECESSAIRE : AFFECTION DES RESSOURCES

INVESTISSEMENT		FONDS ROULEMENT (Pour les 3 premiers mois)	
Libellé	Montant	Libellé	Montant
		Matière première	
5 Consultants pour enregistrer et charger sur la plateforme	2500000	Charges salariales	
15 Traducteurs (3 Traducteurs par langue)	7500000	Charges diverses	
TOTAL INVESTISSEMENT	10000000	TOTAL FONDS ROULEMENT	0

CAPITAL DEMARRAGE NECESSAIRE	10 000 000 XAF
-------------------------------------	-----------------------

VIII.9 SOURCES DU CAPITAL DEMARRAGE

Libellé	Montant
Subvention Startup Challenge Moov-Africa	10000000
TOTAL SOURCE DU CAPITAL	10 000 000 XAF



L'innovation au service de la conservation culturelle

RATIOS FINANCIERS

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'Affaire	54 788 700	109 577 400	136 971 750
Charges variables			
Marge sur coûts variables	54 788 700	109 577 400	136 971 750
Taux de marge sur coûts variables	100%	100%	100%
Charges fixes	39 370 800	46 094 400	52 818 000
Total des charges(fixes+variables)	39 370 800	46 094 400	52 818 000
Résultat courant avant impôts	15 417 900	63 483 000	84 153 750
Seuil de Rentabilité (chiffre d'affaires)	39 370 800	46 094 400	52 818 000
Excédent / insuffisance	15 417 900	63 483 000	84 153 750
<i>Point mort en chiffre d'affaires par jour ouvré</i>	157 483	184 378	211 272
	Année 1	Année 2	Année 3
RESULTAT NET	15 417 900	63 483 000	84 153 750
AMORTISSEMENT	3 640 500	3 640 500	3 640 500

	Année 1	Année 2	Année 3
CAF	19 058 400	67 123 500	87 794 250
Investissement	28 850 000	9 000 000	9 000 000
Cash flow	19 058 400	67 123 500	87 794 250
Cash Flow Actualisés	17 016 429	53 510 443	62 490 213
Taux d'actualisation	12%		
TRI au bout de 3 ans	127%		
VAN actualisée	8 384 298	12 990 777	7 474 925
Somme VAN actualisées	28 850 000	20 465 702	7 474 925
Cash-flow cumulés	- 9 791 600	57 331 900	145 126 150
Delai de récupération en mois	1,51	mois	
Marge de Sécurité	15 417 900	63 483 000	84 153 750
Indice de sécurité	28%	58%	61%
Indice de Profitabilité Année 3			0,71



CONCLUSION

Le projet E-Bantous est un espoir pour la conservation de plusieurs langues Africaines ainsi que des savoirs qui pourraient disparaître avec l'extinction des langues des détenteurs de ces savoirs. Nous travaillons depuis plus de 10 ans à l'amélioration de notre Produit qui jadis ne fonctionnait que sur ordinateur et nécessitait notre présence pour pouvoir l'installer.

Aujourd'hui, la plateforme **www. e-bantous.com** est accessible partout dans le monde et a atteint la maturité nécessaire pour commencer à commercialiser les services qui y sont offerts. Nous cherchons vivement un financement pour nous constituer en Entreprise et acquérir notre matière première qui sera constituée d'une liste d'au moins 3000 mots, expressions, proverbes et contes de chacune des langues à mettre à disposition sur notre Plateforme.

Nous nous sommes engagés auprès des utilisateurs qui sont déjà inscrits à notre Plateforme à innover sans cesse pour améliorer notre Produit et nous nous engageons à Préserver les langues Gabonaises tout en créant de la valeur dans l'économie numérique si le financement dont nous avons besoin nous est octroyé.

IX CALENDRIER DE REALISATION DU PROJET

ETAPE DE REALISATION	PERIODE
Intégration des outils de paiements	01/05/2021 au 30/05/2021
Recueil des données de 5 langues Gabonaises	01/06/2021 au 30/06/2021

COORDONNEES

Siège social : Libreville / Charbonnages

Tél : 062 042464 / 077 940418 / 077 674584

Mail: davy.nzamba2019@gail.com; excellservices2019@gmail.com