

AFRIK OPEN MEDIA

Société au Capital de 500000 FCFA

Siège social : Nzeng Ayong

Contacts : ((+241) 062 16 20 85/0744 33 43 02 **Mail :** afrikopen@gmail.com



Coût du projet :

RESPONSABLE DU PROJET:

- OKOUNA Oscar Ivan
- Yannick Thierry ABOH ABOH

FONCTION DANS LE PROJET: FONDATEUR

TEL: (+241) 062162085/074334302

Mail: ivanokouna@gmail.com

afrikopen@gmail.com

Site Web :

www.i-kaze.com

Playstore :

IKAZE / [IKAZE Partner](#)

SOMMAIRE

I.	EXECUTIF SUMMARY	2
	TABLEAU	SYNOPTIQUE
	2	
	1. ENTREPRISE	3
	1.1. Contexte historique	3
	1.2. Objectif de l'entreprise et ligne directrice	3
	1.3. Organisation de l'entreprise	3
	1.4. Situation actuelle	3
	2. PRODUITS, SERVICES	3
	2.1. Prestations de marché	3
	2.2. Protection des produits	3
	2.3. Acquéreurs	3
	3. Marché	4
	3.1. Aperçu du marché	4
	3.2. Position sur le marché	4
	3.3. Evaluation du marché	4
	4. CONCURRENCE	5
	4.1. Concurrents	5
	4.2. Produits concurrents	5
	5. MARKETING	6
	5.1. Segmentation du marché	6
	5.2. Stratégie de lancement	6
	5.3. Politique de prix	6
	5.4. Vente / Distribution / Sites	7
	5.5. Publicité / RP	7
	5.6. Chiffre d'affaires visé en CHF 1'000	9
	6. SITE / LOGISTIQUE	8
	6.1. Domicile	8
	6.2. Logistique / Administration	8
	7. PRODUCTION / ACQUISITION	9
	7.1. Moyens de production	9
	7.2. Technologie	9
	7.3. Capacités / Goulots d'étranglement	9
	7.4. Principaux fournisseurs	9
	8. MANAGEMENT / CONSEILLERS	10
	8.1. Equipe de l'entreprise	10
	8.2. Conseil d'administration	10
	8.3. Conseillers externes	10
	9. ANALYSE DES RISQUES	11
	9.1. Risques internes	11
	9.2. Risques externes	11
	9.3. Sécurité	11
	10. FINANCES	12
	10.1. Rétrospective	12
	10.2. Compte de résultat prévu	12
	10.3. Bilan au 31.12.2019	12
	10.4. Concept de financement	12
	11. STRATEGIE DEVELOPPEMENT	13
	DOSSIER FINANCIER	
	TABLEAU 1 : BILAN D'OUVERTURE ET DE CLOTURE ;	
	TABLEAU 2 : CHARGES SALARIALES ET SOCIALES, TABLEAU DES AMORTISSEMENTS ;	
	TABLEAU 3 : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL SUR 3 ANS ;	
	TABLEAU 4 : SOLDE INTERMEDIAIRE DE GESTION ET RATIOS ;	
	TABLEAU 5 : CALCUL SEUIL DE RENTABILITE ET BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT ;	
	TABLEAU 5 : PLAN DE FINANCEMENT ;	
	TABLEAU 5 : PLAN DE TRESORERIE.	
	ANNEXES	
	ANNEXE 1 : DETAIL IMMOBILISATIONS ;	
	ANNEXE 2 : DETAIL ACTIF CIRCULANT, TRESORERIE, PASSIF ;	
	ANNEXE 3 : CHARGES SALARIALES ET SOCIALES ;	
	ANNEXE 4 : CHARGES D'EXPLOITATIONS ;	
	ANNEXE 5 : CHIFFRE D'AFFAIRE PREVISIONNEL (QUANTITE ET VALEURS) ;	

EXECUTIVE SUMMARY

IKAZE est une plateforme de transport et logistique qui effectue le transport et la livraison via son panel de partenaire afin de proposer ses services spécialisés à ses utilisateurs sur son application mobile. Elle gère de manière automatique les paiements depuis sa plateforme, les sécurisent et permet de suivre en temps réel les mouvements des différentes courses et livraisons sur l'application grâce au GPS qui suivi tous les mouvements sur une notre carte.

I. TABLEAU SYNOPTIQUE

Dénomination du projet	IKAZE
Secteur d'activité	Logistique et Transport
Forme juridique du projet	SI
Promoteur du projet	Ivan Oscar OKOUNA & Yannick Thierry ABOH ABOH
Localisation	Nzeng Ayong
Coordonnées	062162085 /074334302

L'organisation

Coût Global projet		14 319 000			
APP.PERSONNEL	1 000 000	APP.EXTERIEUR	0	Montant sollicité	13 319 000
INVESTISSEMENT	1 500 000	ACTIF CIRCULANT	0	TRESORERIE	200 000

PREVISIONS FINANCIERES ET RATIOS

C.A ANNEE 1	38 508 750	C.A ANNEE 2	93 751 913	C.A ANNEE 3	160 347 587
Résultat A1	167 129 982	Résultat A2	172 680 942	Résultat A3	641 390 348
CAF A1	21 506 250	CAF A2	71 075 093	CAF A3	137 817 587
VAN A1		VAN A2		VAN A3	
TRI		DELAIS DE RECUPERATION			
EMPLOIS A1		EMPLOIS A2		EMPLOIS A3	
SEUIL RENTABILITE ANNEE + I		INDICE PROFITABILITE ANNEE +I			12.12

Localisation

Le siège social actuel est en Nzeng Ayong. Le service est effectué sur notre application IKAZE téléchargeable sur les différentes plateformes de téléchargement.

Visiter Notre site : www.i-kaze.com

Playstore : [IKAZE / IKAZE PARTNERS](#)

Impact social du projet

Permet à plusieurs Chauffeurs Indépendant ou régulier d'augmenter leurs sources de revenus suites nos utilisateurs actif sur notre plateforme IKAZE et Avoir une activité Génératrice de revenus. (Trouver du Travail)

Impact financier et économique

Croissance de l'entreprise grâce aux services offerts sur l'application IKAZE. Accroître le chiffre d'affaire des chauffeurs et celui de notre société en même temps. Elle permettra de trouver du travail à tous ceux ayant un véhicule répondant à nos critères de sélection.

Financement et garanties proposées

INTRODUCTION.

IKAZE est une application de transport et logistique qui a pour objectif de transporter et livrer ces utilisateurs via leur plateforme. Nous avons pour objectif d'être implanter dans plusieurs pays d'Afrique. Elle utilise son propre portefeuille de paiement pour effectuer les transactions entre nos utilisateurs et partenaires.

- Notre mission première est de transporter nos utilisateurs d'un point A à un point B
- De permettre le service livraison de colis
- De commande de différent service que nous mettons à disposition.

1.ENTREPRISE

1.1 : Genèse de l'idée, contexte et historique.

Cette idée part du constat d'une mauvaise régulation du système de transport et de sa qualité de prestation au Gabon et en Afrique en général. La majorité des pays africain n'ont pas une très bonne régulation et gestion de ce système pourtant très important dans la mobilité de ses citoyens et visiteur. C'est dans cette optique de réaliser un produit qui permettra au client d'être bien accompagner dans sa mobilité sur le territoire et sa sécurité avec des tarifs à la portée de tous.

1.2 : Objectif de l'entreprise/projet et ligne directrice.

Atteindre plus de 10000 utilisateurs la première année avec plus de 33 426 commandes pour la première année soit 50 commandes par jour. D'ici 2 ans atteindre 50000 à 100000 utilisateurs à travers notre réseau dans tous les pays ou la solution est implémenté. Soit un objectif compris entre 300 à 500 commandes par jour pour tous nos services disponibles sur l'application.

1.3 : Organisation de l'entreprise/Projet.

- L'application est développée par notre société Afrik Open Média.
- Partenaires au soutien développement dans les pays Ouest Africain
- Service commerciale et relation publique IKAZE

1.4 : Situation actuelle de l'entreprise/projet.

- Phase de test et de Lancement du produit.
- Pré lancement de l'application IKAZE GABON
- Intégration API de paiement (Recharge)

2. PRODUITS, SERVICES.

2.1 : Prestations de marché (produits mis sur le marché).

- I. Transport Usager
- II. Livraison de colis
- III. Abonnement

2.1 : Acquéreurs (à qui s'adresse le produit).

Nos Cibles :

- Usager de transport en commun (Petit taxi)

- Usager des transporteurs privés (location de voiture à la journée)
- Touristes
- Société ayant des livraisons de Colis
- Hôtel ayant Transfert de Bagages et leurs clients

3. MARCHE.

3.1 : Aperçu du marché.

Produits	Volume /Utilisateurs	Année N	Année+1	Année N+2
IKAZE Courses Taxi	10 000	1000 - 10000	10000 - 20000	50 000
IKAZE Location	1000	100 – 200	200 – 300	500
Transfert de Colis	10 000	1000 - 3000	3000 - 6000	6000 - 10000
Abonnement	1000	100-200	200-400	500 -1000

3.2 : Position sur le marché.

Deuxième solution sur le marché gabonais après HABANA dans le domaine d'application de commande de chauffeur en ligne. A cet effet notre objectif est de présenter la qualité et la sécurité de notre solution différente du concurrent. Apporter une plus grande valeur ajoutée à la qualité du service émis par nos partenaires affiliés et les services connexes au service principal.

3.3 : Evaluation du marché.

REGIONS	PART DE MARCHE	TENDANCE/Utilisateurs
GABON	25%	10 000 – 15 000
BENIN	20%	5000 - 10000
TOGO	15%	1000 - 7000
RCA	20%	10 000 – 15 000
CONGO	10%	1000 - 5000
TOTAL	100%	

4. CONCURRENCE

4.1 : Concurrents.

- **ABANA**
- **GOZEM (structure étrangère en implémentation)**

4.2 : Produits Concurrents.

- **ABANA** (Application par commande de chauffeur via application)
- **GOZEM** (Commande de taxi, Livraison, Shopping, Fintech)

5. MARKETING

5.1 : Segmentation du marché.

☐ **Segments de clientèle :**

Priorité n°1 : Citoyen Originaire

Priorité n°2 : Touristes et Diaspora

Priorité n°3 : non résident

☐ **Régions de marché :**

Priorité n°1 : GABON

Priorité n°2 : TOGO

Priorité n°3 : BENIN

Priorité n°4 : CONGO

Priorité n°5 : RCA

5.2 : Stratégie de lancement.

☐ **Exploitation des régions de marché :**

ANNEE N: Gabon

ANNEE N+1: Benin- Togo

ANNEE N+2: RCA - Congo

5.3 : Politique de prix.

La politique des prix est basée sur le prix psychologique de 3000 à 5000 FCFA la course privé selon la distance

- **2500 FCFA la livraison selon les zones.**
- **A partir 2500 FCFA Transfert de Colis entreprise**
- **A partir de 50000 l'abonnement mensuel au transport fixe**

5.4: Vente/Distribution/Sites.

Nos services sont disponibles sur nos applications mobiles et suivi en temps réel depuis notre centre de contrôle (Entreprise).

- Toutes commandes se fait sur notre application IKAZE disponible sur Playstore

5.5: Publicité/Communication/R.P(Relations Publiques).

Marketing digital

Pub télé

SMS

Street Marketing

☐ Plan de communication :

ACTIVITE	BUDGET	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Radio/Télé	1 000 000												
Street-Marketing	1 500 000												
Marketing Digital	1 000 000												
Marketing Institut.	0												
Foire/Event/Conf	0												

5.6 : Chiffre d'affaires visé.

10% D'évolution sur chaque année

☐ Chiffre d'affaire en quantité :

Produits /Services	ANNEE N	ANNEE N+1	ANNEE N+2
Taxi Privé et com	33 426	60 028	102 669
Location Journalière	200	300	500
Livraison	3 000	6 000	10 000
Abonnement	200	400	1 000
TOTAL GENERAL	36 826	66 728	114 169

☐ Chiffre d'affaire en valeur (en millier de francs) :

Produits/Service	ANNEE N	ANNEE N+1	ANNEE N+2
Taxi Privé	38 508 750	93 751 913	160 347 587
TOTAL GENERAL	0	0	0

□ **Analyse du Chiffre d’Affaire :**

Cette analyse se base sur les commission des frais de de commande par course effectuer sur s un montant minimal d’une transaction de 5000 CFA pour un taux de frais de 25% sur le montant de la course soit 1250F.

$(\text{Nbre Utilisateurs} \times \text{frais}) \times 12 : (\text{Nbre} \times 25\%) \times 12$

Ce CA peut être revu à la hausse ou à la baisse contenu du développement du réseau des partenaires ou le volume des transactions effectuer par les utilisateurs.

6. SITE/LOGISTIQUE/ADMINISTRATION

6.1 : Domicile (Propriétés et/ou location).

Location valeur mensuel : 200 000F CFA

Annuel : 2 400 000 CFA

Caution : 200 000 CFA

6.2 : LOGISTIQUE/ADMINISTRATION.

- 1- Ordinateurs I7 Programmeur : 1 000 000 F CFA
- 2- Ordinateurs I5 Bureau : 400 000F CFA
- 3- Connexion Fibre optique : 45 000
- 4- Serveurs : 950 000
- 5- Imprimante : 55 000
- 6- Onduleurs : 75000
- 7- Câblages et accessoires : 150 000

7. PRODUCTION/ACQUISITION

7.1 : Moyens de production.

- Serveurs dédiés VPS au grande bande passante et grande capacité:
- 2 Serveurs de sauvegarde Physique :
- Ordinateurs I7 de programmation capacité RAM et Processeur puissant
- Apple Store
- Playstore

7.2 : Technologie.

- API
- SCRIPTS
- Langage de programmation Laravel, PHP, Python Android,
- Serveur VPS Dédier

7.3 : Capacité/Goulots d'étranglement.

- Connexion Internet et réseau Mobile
- Téléphone de faible capacité
- Maison de téléphonie mobile

7.4 : Principaux fournisseurs.

FOURNISSEURS	PRODUITS	PART AU VOLUME D'ACQUISITION
Airtel	API / Accès	
Libertis	API / Accès	
MTN	API / Accès	
Togocel	API / Accès	
Moov	API / Accès	
ORANGE	API	
Google	API	
Facebook	API	

8. MANAGEMENT/CONSEILLERS

8.1 : Equipe dirigeante

FONCTION	RESPONSABLE	PROFIL	SALAIRE
Directeur	Ivan OKOUNA	MBA Science économique	0
Programmeur	Yannick ABOH ABOH	Développeur	100 000

8.2 : Conseil d'Administration ou Conseil de Surveillance.

AFRIK OPEN MEDIA
BFEV

8.3 : Conseillers externes.

BFEV (Agence Externe)
Mac LASSEGUE (DAF)
YOD Ingénierie

9. ANALYSE DES RISQUES

9.1 : Risques internes.

- BUG Système
- Réseau Internet
- Serveur

9.2 : Risques externes.

- Fournisseurs d'accès fibre optique (Gabon Télécom)
- SEEG (Electricité)
- Politique
- Compagnie de Téléphonie (Intégration API & Bug Réseau)

9.3 : Sécurité.

La solution IKAZE est hébergée sur un Serveur VPS Dédier – Sauvegarde en Temps réel – Sécurité des Comptes utilisateurs – Certificat de Sécurité SSL de haut niveau de Cryptage.

9.4 : Analyse SWOT.

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> • Proximité (disponible sur mobile) • Système sécurisé (Certificat SSL) • Trafic Opérateur Mobile (DATA et Mobile Money) • Sécurité des comptes (Recharge Rapide) • Faiblesse des coûts en Ressources humaines • Grand panel des Partenaires disponible 	<ul style="list-style-type: none"> • Attachement au réseau • Conditions des opérateurs mobiles • Condition du Réseau Internet • Attachement aux partenaires
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Réseaux des Taxi man Déjà Présent • Communication des opérateurs • Disponibilité des comptes mobiles Money • Taux de Smartphones disponible • Data internet à faible coût 	<ul style="list-style-type: none"> • Changement politique Opérateur mobile • Variation des impositions par L'Etat

10. FINANCES

10.1 : Rétrospective.

Aucune Opération n'a été faite durant la période développement.

10.2 : Compte de résultat prévu.

LIBELLE	ANNEE N	ANNEE N+1	ANNEE N+2
CHIFFRE D'AFFAIRE	167 129 828	172 680 942	641 390 348
ACHAT CONSOMMES			
CHARGES EXTERNES	125 347 371	129 510 707	481 042 761
CHARGES DU PERSONNEL	150 000	550 000	750 000
RESULTAT DE L'EXERCICE	22 199 250	77 843 913	142 050 087
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	0	0	0

10.3 : BILAN AU 31/12/2021

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
ACTIF IMMOBILISE	2 000 000	CAPITAL (APPORT.PERSO)	1 000 000
ACTIF CIRCULANT	0	SUBVENTION	0
TRESORERIE ACTIF	500 000	DETTES	0
TOTAL ACTIF	3 000 000	TOTAL PASSIF	

10.4 : Concept de financement.

11.STRATEGIE DEVELOPPEMENT

11.1 VISION DE L'ENTREPRISE

- Pénétrer les marchés Ouest Africain et Central pour les trois années avenir.
- 50 Commandes d'objectif par jour pour la première année.
- Développer notre réseau de partenaire et d'utilisateur à travers l'Afrique

11.2. VALEURS PARTAGEES PAR L'ENTREPRISE

Pratique – Social – Sécurité – Rapidité - Efficacité

11.3 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 1

- I. Objectif 50000 utilisateurs
- II. 100 à 150 Commandes / Jours
- III. Implantation dans 4 villes du Gabon (Libreville- Port Gentil- FCV-Oyem)
- IV. Début de lancement Internationalisation pays 1 (Togo)

11.4 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 2

- I. 200000 Utilisateurs
- II. Implantation dans les pays suivant (Togo-Benin-Congo)
- III. 200 à 300 Transactions / Jour

11.5 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 3

- I. Atteindre 1000000 de Transaction après 3 ans
- II. 300000 Utilisateurs
- III. 300 à 400 Commandes / Jour

CONCLUSION

Vu les conditions actuel du marché Africain sur la mobilité et de la mauvaise gestion de ce secteur par les différent pouvoir publique. Il est important pour nous que les usagers ont un moyen de pouvoir avoir la possibilité de se déplacer et de pour commander et se faire livrer un produit d'un point A à un point B.

De ce fait, il a été important pour nous de mettre en place une solution qui permet aux usagers qui empruntent chaque jour les transports en commun de pouvoir trouver sur leur mobile une facilité d'acquérir ces différents services. C'est pourquoi IKAZE est la réponse à cette problématique.

Etant une solution à fort potentiel dans le secteur du transport et logique, nous visant des objectif claire en boostant le secteur et à atteindre un minimum de 50 commandes par jour.

COORDONNEES

Siège social : Nzeng Ayong / Libreville / Gabon

Tél : 062 16 20 85 / 074 33 43 02

Mail : ivanokouna@gmail.com / afrikopen@gmail.com