



BUSINESSE PLAN

PIDAKOO



01 MARS 2021

PIDAKOO

Centre Commerciale ESSONGIERIGO

SOMMAIRE

1. PARTIE LITTERAIRE

- I. RÉSUMÉ EXECUTIF
- II. PRÉSENTATION DU CREATEUR
- III. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE
- IV. PRÉSENTATION DU PRODUIT/SERVICE
- V. PRÉSENTATION GLOBALE DU MARCHÉ
- VI. STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

2. PARTIE FINANCIÈRE

- I. TABLEAU DES IMMOBILISATION
- II. TABLEAU D'AMORTISSEMENT
- III. TABLEAU DES RESSOURCES HUMAINES
- IV. TABLEAU DES CHARGES D'EXPLOITATION
- V. TABLEAU DU COUT DU PROJET
- VI. PLAN DE FINANCEMENT INITIAL
- VII. DOTATION EN FOND DE ROULEMENT
- VIII. ESTIMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNELS
- IX. COMPTE DE RESULTAT
- X. PLAN DE TRESORERIE
- XI. TABLEAU DES EQUILIBRE RESSOURCES/EMPLOIS
- XII. SEUIL DE RENTABILITE

1. PARTIE LITTÉRAIRE

I. RÉSUMÉ EXÉCUTIF					
<p>PIDAKOO est une entreprise spécialisée dans le Consulting, l'Ingénierie Informatique (IT) et Qualité, Hygiène Sécurité et Environnement (QHSE).</p> <p>Dans le cadre du concours e-Startup challenge, nous souhaitons développer deux produits:</p> <ul style="list-style-type: none">• Pidakoo Marketplace, dans le cadre des activités de développement informatique, qui est un site de e-commerce pour mettant en avant le Made in Gabon.• Pidakoo Training pour la numérisation des formations en QHSE en partenariat avec PECB					
TABLEAU SYNOPTIQUE					
Dénomination de l'entreprise	PIDAKOO				
Secteur d'activité	Tertiaire (Consulting & Ingénierie IT & QHSE)				
Forme juridique	Entreprise Individuelle				
Nom du dirigeant	KOUSSEMA Pierrick				
Localisation	Port-Gentil				
Coordonnées	Galerie ESSONGUERIGO				
L'organisation					
COÛT GLOBAL PROJET	21 215 467 XAF				
APP.PERSONNEL		APP.EXTERIEUR	X	Montant sollicité	21 215 467
INVESTISSEMENT	7 929 000	ACTIF CIRCULANT		TRESORERIE	
PREVISIONS FINANCIERES ET RATIOS					
C.A ANNEE 1	50 500 000	C.A ANNEE 2	58 075 000	C.A ANNEE 3	72 593 750
Résultat A1	7 625 332	Résultat A2	11 123 827	Résultat A3	16 046 348
CAF A1	4 605 556	CAF A2	7 782 973	CAF A3	9 986 991
SEUIL RENTABILITE ANNEE 1	8 893 995		INDICE PROFITABILITE ANNEE 1		1
Localisation					
Galerie ESSONGUERIGO, Port-Gentil					
Impact socio-économique du projet					
<p>Ce projet vise la valorisation du numérique, la promotion des artisans mais aussi des transitaires gabonais et développement du e-commerce au Gabon, d'une part. D'autre part, la formation normative permettra d'améliorer les compétences des travailleurs gabonais.</p> <p>Il permettra de créer des emplois directs et indirects, mais aussi créer de la valeur.</p>					

a. Portrait du créateur

Nom du dirigeant : KOUSSEMA, Directeur Général

Prénom : Pierrick

Date et lieu de naissance : 29/06/1988 à Port-Gentil

Age : 32

Nationalité : Gabonaise

Situation matrimoniale : Célibataire

Adresse : Centre Social, Port-Gentil

Ville : Port-Gentil

Pays : Gabon

Téléphone : 066 24 78 07

E-mail : pierrick@pidakoo.com

Site Web: www.pidakoo.com / www.consulting.pidakoo.com

b. Formation

Informaticien et développeur Web de formation, je suis titulaire d'une Licence en Réseau et Base de données Web de l'Institut Supérieur de Technologie (Libreville, Gabon) et d'une Maîtrise en Technologie de l'Information d'Amity University (Madras/Chennai, Uttar Pradesh, Inde), mais aussi auditeur interne pour la norme ISO 14001:2015. Mon initiative est de développer le e-commerce au Gabon en mettant en place un site internet de vente en ligne (Marketplace), et de promouvoir les formations sur les systèmes normatifs.

c. Expérience professionnelle

Avec plus de 8 ans d'expériences en Consulting et Ingénierie en IT et QHSE. Deux principales expériences professionnelles ont été décisives dans ma carrière, la première est celle de d'Analyste Programmeur, et la seconde est celle de Consultant IT.

En tant qu'analyste programmeur j'ai pu participer à la conception du logiciel CXPAIE JUNIOR, servant à la réalisation des états financiers du Gabon avec Crystal Reports et Microsoft VB, ainsi qu'à la gestion de l'application SKIDATA, application de gestion d'accès en tant que Responsable Contrôle d'accès lors de la CAN 2017.

De plus, ma principale expérience est celle de Consultant IT, où j'ai pu réaliser des créations & hébergement de site internet, web design, conception de support de communication, mais aussi de la gestion de la base de données de reporting du Groupe TOTAL, SYNERGI EP, pour lequel je suis Administrateur pour TOTAL Gabon. Au-delà de ces éléments j'ai réalisé des formations en Informatique pour des entreprises privées et administrations publiques du Gabon.

d. Atouts utiles pour mon projet

Mes connaissances et compétences en développement web, gestion des bases de données sont un atout indispensable pour le développement de la Marketplace.

Auditeur pour la norme ISO 14001 :2015 depuis plusieurs années et coutumier des environnements normalisés, former sur les systèmes de management selon les normes internationales seront aisées.

II. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

a. Fiche signalétique de l'entreprise

Dénomination : [PIDAKOO](#)

Siège : Galeries Essonguerigo, BP : 49 Port Gentil, Gabon

Forme juridique : Entreprise individuelle

RCCM : 2014 A 7455

NIF : 279908-F

TVA : Non applicable

CNSS : 001-01881571-M

Raisons pour lesquelles j'ai choisi cette forme juridique : Régime de base IMPÔTS et charges sociales, comptabilité Simplifiée.

Objet : Consulting et Ingénierie Informatique & Qualité Hygiène Sécurité Environnement

Capital social : 3 000 000 FCFA

Dirigeant : KOUSSEMA Pierrick

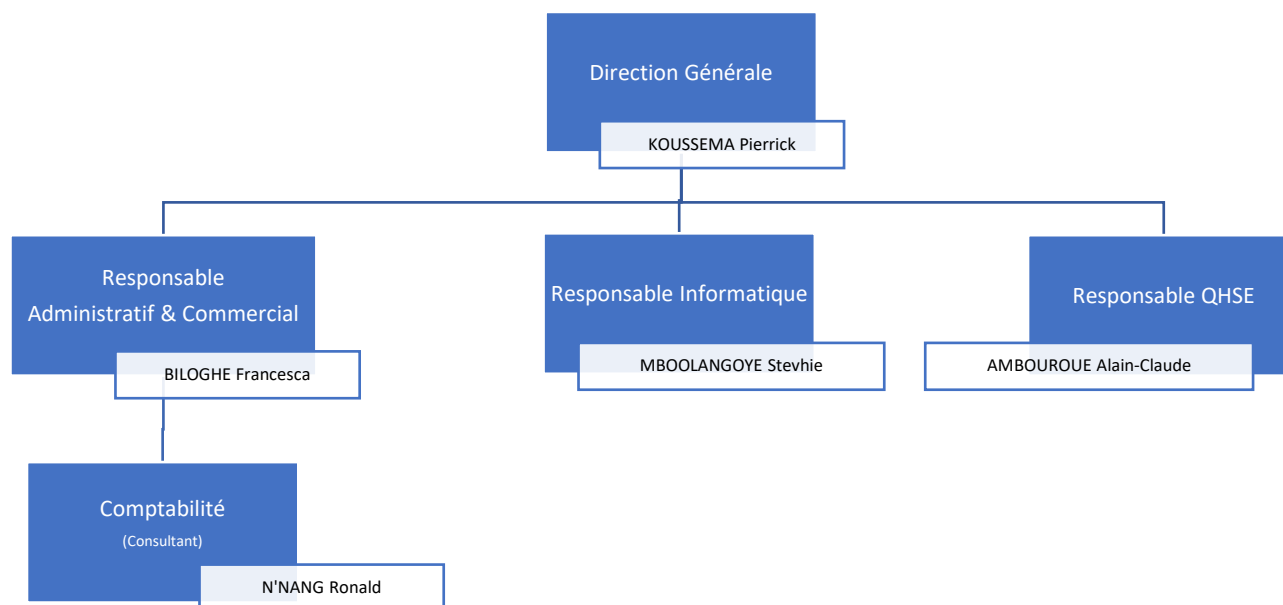
b. Listes des associés

NOM	PRENOM	NATIONALITE	COORDONNEES	DOMAINE DE COMPETENCES	RELATIONS OU AFFINITES (*)
KOUSSEMA	Pierrick	Gabonaise	066 24 78 07	Informatique (Développement Web, Base de données, Programmation)	Directeur
AMBOUROUE	Alain-Claude	Gabonaise	077 83 32 73	QHSE , Gestion des projets (Formation, Audit, Ingénierie)	Partenaire
BILOGHE	Francesca	Gabonaise	077 18 91 65	Comptabilité, Administratif	Partenaire

c. Répartition du capital social

NOM	PRENOM	NATIONALITE	%	MONTANT (XAF)
KOUSSEMA	Pierrick	Gabonaise	100	3 000 000
TOTAL			100	3 000 000

d. Organigramme de l'entreprise



e. Motivations

L'idée de mettre en place notre entreprise est venue du constat de l'insuffisance d'entreprise gabonaise spécialisée dans les domaines informatique et Qualité Hygiène Sécurité et Environnement à la date de création.

De plus, ce qui nous a conduit à développer une Marketplace, c'est la difficulté d'approvisionnement et de transit de nos équipements, mais aussi l'absence de visibilité et promotion de produits artisanaux gabonais. C'est principalement ces raisons qui ont été les éléments déclencheurs de **Pidakoo Marketplace**.

Enfin, pour développer les différents domaines de notre activité et pour répondre au besoin de formation en temps de pandémie, nous avons décidé de mettre en place le service **Pidakoo Training**, un service des formations et certification de personnes en ligne et présentiel sur les normes ISO (9001, 14001, 17020, 17025, 22000, 27000, 27001, 27002, 31000, 45001) grâce à un partenariat avec PECB, un organisme certificateur de personnes.

f. Obligation juridique particulière

Pour développer nos activités, compte tenu de notre chiffre d'affaires prévisionnel, et de l'évolution de nos champs de compétence, notre entreprise va se muer en société à responsabilités limitées (SARL).

g. Objet & Historique

Créé en 2014, la société s'appelait à l'origine Conseil et Services Informatique (CSI), elle était spécialisée en ingénierie informatique et développement Web. Le contexte local des affaires à Port-Gentil, les besoins des clients et les contrats cadre obtenus avec les sociétés pétrolières telles que TOTAL Gabon, Maurel & Prom, mais aussi Générale Inspection Service, Gamaflex Gabon, GM-Energy, nous a conduit à développer un autre domaine, celui de la Qualité Hygiène Sécurité Environnement (QHSE).

C'est ainsi qu'en 2020, CSI est devenue PIDAKOO, entreprise au capital de 3 000 000 FCFA spécialisée en Consulting & Ingénierie IT & QHSE.

h. Situation actuelle de l'entreprise

PIDAKOO est une entreprise spécialisée dans le Consulting & Ingénierie IT & QHSE, employant 5 personnes en contrats directs et indirects. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 29 070 000 francs CFA en 2020 malgré une année difficile liée à la pandémie mondiale.

Elle a principalement pour client des entreprises industrielles et du secteur pétrolier telles que TOTAL Gabon avec qui nous avons un contrat cadre depuis 7 ans pour le support informatique et QHSE. Malheureusement, les nombreuses baisses du cours du baril de pétrole et la conjoncture observée dans le secteur pétrolier et particulièrement à Port-Gentil, nous pousse aujourd'hui à développer d'autres stratégies et intégrer de nouvelles sources de revenue dans notre entreprise.

C'est pour cela que nous avons décidé de développer nos deux secteurs d'activité :

Pour le secteur QHSE, nous lançons **Pidakoo Training** qui est un produit spécialisé dans la formation dématérialisée, et les certifications de personnes en ligne grâce à un partenariat avec PECB, ceci dans le but de devenir une référence dans la formation professionnelle et le premier centre d'examen PECB du Gabon.

Préciser ce qu'est PECB

Pour redynamiser le secteur Informatique, nous avons lancé **Pidakoo MarketPlace** (www.pidakoo.com), une plateforme de vente en ligne axée sur la promotion des artisans gabonais et du Made In Gabon, avec comme objectif de devenir une référence du e-commerce au Gabon.

i. Les objectifs poursuivis par l'entreprise

Nos objectifs sont de devenir une référence du e-commerce au Gabon, mais aussi le premier centre d'examen PECB de certification de personnes du Gabon, tout en accroissant notre chiffre d'affaires et maintenant un haut niveau de satisfaction client et fournisseurs.

j. Vision de l'entreprise sur 3 ans

Notre vision d'entreprise sur trois ans pour **PIDAKOO** est :

PIDAKOO Training devienne le leader de la formation normative dématérialisée avec 15 formations par an, mais aussi de créer le premier centre d'examen PECB du Gabon.

Pidakoo MarketPlace, nous souhaitons atteindre 1000 achats par mois, 100 fournisseurs sur notre plateforme, maintenir un objectif de satisfaction client >80%, tout en réalisant une augmentation de notre chiffre d'affaires.

L'évolution de notre entreprise nous conduira à changer sa forme juridique en Société à Responsabilités Limitées (SARL).

k. Assistances reçues ou espérées

ORGANISMES	EVENEMENT	ANNEE	TYPE DE GAIN	STATUT
e-Gabon	E-startup challenge Développement de startup numérique	2021	Formation et financement	En cours
SING	Accélération de startup numérique dans le cadre du E-startup challenge	2021	Accélération	En cours

III. PRESENTATION DU PRODUIT/SERVICE

I. Caractéristiques du produit et/ou service

Dans le cadre du Concours e-Startup Challenge, nous proposons 2 services dans nos 2 secteurs d'activité :

- ✚ Pour le **Pôle Qualité Hygiène Sécurité Environnement**, nous mettons en place **PIDAKOO Training** spécialisée dans les formations dématérialisées en QHSE et sur les Normes ISO, grâce à un partenariat avec une major de la certification de personnes, l'organisme PECB. Dans le contexte sanitaire actuel la formation dématérialisée est une solution privilégiée pour l'approfondissement des connaissances et compétences des personnes. Notre solution de formation répond donc à ce besoin imminent.
- ✚ Pour le **Pôle Informatique**, nous lançons **PIDAKOO Marketplace** (www.pidakoo.com), une plateforme web et mobile de vente en ligne avec suivi de livraison step-by-step (pas à pas) Made in Gabon, mettant en avant les produits des artisans, entrepreneurs, mais aussi les services de livraisons gabonais le tout avec comme moyen de paiement les différentes monnaies mobiles disponible au Gabon (MOOV Money & Airtel Money) en plus des moyens classiques (Paiement à la livraison, VISA, MASTERCARD, PAYPAL). Cette plateforme vient répondre au besoin de mise en relation des commerces et fournisseurs d'ici et d'ailleurs avec les consommateurs gabonais.

II. Stratégie de diversification

Notre stratégie de diversification comprend plusieurs éléments à savoir :

- Des formations dématérialisées en QHSE, Informatique mais aussi sur les normes ISO réalisées avec **Pidakoo Training** sur TEAMS & Google Meet en partenariat avec PECB.
- Une stratégie de pénétration pour les formations **Pidakoo Training** avec des prix 40% de moins que nos concurrents directs
- Fiabilité de notre plateforme, elle est sécurisée avec SSL idéal pour la protection des paiements électronique,
- Une politique de retour d'article en cas de non-conformité sous 7 jours
- Systèmes de Management de la Qualité & de la Sécurité des Systèmes d'Informations basés respectivement sur les normes ISO 9001 :2015 et ISO 27001 :2018 orientés client et protection des données à caractères personnelles.
- Une large gamme de produits artisanaux gabonais
- Un vaste réseau de livraison couvrant 7 villes du Gabon (Libreville, Port-Gentil, Lambaréné, Franceville, Moanda, Omboué), mais aussi la France, les Etats-Unis, le Sénégal, le Bénin, la Chine. Permettant de recevoir et d'envoyer des marchandises dans les deux sens.
- Un **Blog Made in Gabon** présentant les entrepreneurs et artisans gabonais permettant de faire la promotion du Made in Gabon et de faire connaître les produits et marques gabonaises disponible sur la plateforme.
- **Pidakoo Solar**, boutique de notre plateforme spécialisée dans la vente de produits solaire
- Partenariat avec **Ali Express**, filiale de la Marketplace ALIBABA permettant de vendre sur notre plateforme des produits variés venant de Chine et livré au Gabon à travers notre réseau de livraison.

III. Barrières à l'entrée

Nos services ne réduisent pas l'entrée de nouveaux commerces sur le marché.

IV. PRESENTATION GLOBALE DU MARCHÉ

a. Description du marché

Nos propositions de valeurs répondent aux besoins de d'achats de produits et de mise en relation client-fournisseur via **Pidakoo Marketplace** avec un suivi de livraison en workflow, d'une part. D'autre part, avec **Pidakoo Training**, nous pallions au besoin de formation et certifications dématérialisées des personnes et entreprises.

Notre marché pour **Pidakoo Marketplace** est celui de la vente en ligne (e-commerce) est local et internationale car nous vendons et livrons les produits au niveau national mais aussi à l'étranger. Ce choix est motivé par le besoin de faire la promotion des artisans et entrepreneurs gabonais. Mais aussi de faire profiter à nos clients et prospects des produits internationaux à des prix compétitifs livrés au dernier kilomètre.

b. Segmentation clientèle

Type de clientèle

Nos clients sont des particuliers et des entreprises. Pour lesquels nous réalisons des formations, du conseil et de l'ingénierie avec **PIDAKOO Training**.

Pour notre plateforme de e-commerce nos clients sont essentiellement des particuliers aux vues de ventes sur **Pidakoo Marketplace**.

Attentes Clients

Nos clients à **Pidakoo Marketplace** sont intéressés par les produits naturels faits au Gabon et par les produits solaires. Les retours clients montrent qu'ils sont satisfaits par l'offre de produits mais que le nombre de produits et fournisseurs doit être augmenté. C'est ce qui ressort de l'analyse de nos 41 clients.

De plus, les clients de **Pidakoo Training** sont intéressés par les formations et le conseil. La pandémie mondiale a conduit à la digitalisation des formations, celle-ci est très appréciée par nos clients et prospect à tel point qu'ils demandent systématiquement si des formations en ligne sont possibles, ce besoin a été satisfait. Reste à satisfaire l'organisation de la première formation sur les normes ISO 27001:2013 et ISO 45001 :2018 en cours de programmation. Les entreprises représentent 74% de notre chiffre d'affaires globale, tandis que les particuliers quant à eux représente les 26 % restant, ce que nous tendons à améliorer en proposant des certifications de personnes.

	Pidakoo Training	Pidakoo Marketplace
Cibles potentielles	Particuliers, entreprise	Particuliers, entreprise
Catégorie socio-professionnelle	Etudiant, Salarié, Sans emploi	
Tranche d'âge		21-39 ans, 39-60 ans
Localisation	Port-Gentil, Libreville	Gabon, France, Etats-Unis
Motivations d'achat	Besoin de formation, compétence,	Réseau de distribution, variété produits, exclusivité produits
Habitudes de consommation	Conseil, Ingénierie, Formations	Produits naturels, produits solaires, produits sanitaires
Attentes satisfaites	Formation dématérialisée	Produits artisanaux gabonais
Attentes insatisfaites	Formation ISO 27001:2013, ISO 45001 :2018	Augmentation du nombre de produits et fournisseurs

Volume et évolution de la demande

Le marché du e-commerce est naissant au Gabon. La demande croissante en formation nous emmènera à réaliser plus de formation dans le Gabon.

Nous prévoyons un chiffre d'affaires de 50 500 000 francs CFA en 2021 et une évolution de 15% de nos ventes 58 075 000 francs CFA et 25% sur la deuxième année pour atteindre un chiffre d'affaire de 72 593 750 francs CFA en 2023.

c. Analyse de l'offre et de la concurrence

Au niveau national, deux principaux concurrents existent : Akwane et Olatano Market.

Olatano Market, créée en mars 2019 est la plus ancienne plateforme de vente en ligne sa proposition de valeur est de connecter des milliers de personnes à travers le Gabon qui souhaitent soit acheter ou vendre des produits de qualité. Mais aussi d'offrir une large gamme de services de vente et outils qui aident les entrepreneurs créatifs à décoller, gérer et faire croître leur business. Cette plateforme cumule 16 464 abonnés sur Facebook (au 18/03/2021), 20 000 visites sur le site internet, 1500 produits, 40 vendeurs actifs, 144 000 000 de chiffres d'affaires par an.

Akwane, quant à elle a été créée 2020, sa pour proposition de valeur est la vente de produits originaux à bas prix, de plus elle a développée Akwane Diaspora pour la vente de produits vers la France. Elle cumule 644 abonnés sur Facebook (au 18/03/2021).

Concurrents	AKWANE	Olatano Market
Type de concurrents	Direct	Direct
Caractéristiques du produit et/ou service	Produits divers	Produits divers, ventes de terrain et location maison
Prix	Bas prix	Prix moyen
Politique commerciale	Produits originaux à bas prix	Vente de produits et service de qualité
Réputation	Moyenne	Bonne
Forces	Prix attractif, Akwane Diaspora	Moyen de paiement, nombre de produits et fournisseurs, réseau de partenaire
Faiblesses	Moyens de paiement, réseau de distribution, suivi des livraisons	Suivi de livraison
Avantage concurrentiel	Livraison sur la France, Akwane Disapora	Nombre fournisseurs (40), Notoriété

d. Analyse de l'environnement

Notre entreprise se développe sur un environnement concurrentiel moyen, c'est pour cette raison que nous mettons en place une stratégie de communication, de satisfaction et qualité nous permettant de grandir en notoriété, tout en développant le local content. Nous savons que la promotion des artisans et entrepreneurs gabonais sera un levier important du développement de notre activité.

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Blog Made in Gabon - Important réseau de distribution - Marges faibles sur vente de produits tiers (10%) - Moyens de paiement variés - Pidakoo Express - Pidakoo Solar - Point relais sur Port-Gentil & Libreville - Réseau d'artisans gabonais - Sécurité SSL pour les transactions - Suivi de commande pas à pas - Système de management de la qualité (SMQ) basé sur l'ISO 9001 :2015 	<ul style="list-style-type: none"> - Business model facilement imitable - Faible communication - Faible notoriété - Nombre de client

<ul style="list-style-type: none"> - Système de management Sécurité des Systèmes d'Informations basé sur la norme ISO 27001:2013 - Variété fournisseurs - Variété produits - Vente de produits Ali Express, Cdiscount, Amazon 	
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Construire une communauté autour de PIDAKOO MarketPlace en faisant la promotion du Made in Gabon - Créer des formations en ligne unique dans la sous-région (NEBOSH, IOSH, IEMA...) - Créer un centre d'examen de certification de personnes PECB - Participation à des concours de start-up - Stratégie de différenciation - Utilisation d'influenceurs locaux pour promouvoir la plateforme 	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de la cybercriminalité au Gabon - Disponibilité des articles - Environnement économique incertain - Plateformes concurrentes développée sur le même programme (CMS) - Réglementation nationale

V. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

a. Stratégie d'acquisition de parts de marché

Pour acquérir des parts de marché, nous misons sur la promotion des artisans gabonais, la promotion des importations en matériel solaire pour le Pôle Information avec PIDAKOO Marketplace. Pour le Pôle QHSE nous axons notre stratégie sur la formation dématérialisée avec notre partenaire PECB.

Notre stratégie marketing sera de proposer des produits gabonais à des prix compétitifs, en communiquant sur les bienfaits de ces produits, mais aussi sur notre large réseau de distribution tout aussi local. De plus, nous mettrons en avant le potentiel de l'énergie solaire au Gabon en faisant la promotion d'outillages solaire capable de satisfaire les exigences de nos clients.

Planification du projet

Quatre grandes étapes vont rythmer nos activités : développement et la sécurisation de la plateforme, marketing et communication sur nos solutions, ventes de nos produits et services, évaluation de la satisfaction des parties intéressées.

b. Le marketing mix

Politique de produit



E-commerce

Nous mettons à la disposition de nos internautes et fournisseurs une plateforme Marketplace nommée « **Pidakoo Marketplace** », dotée d'un grand nombre de fournisseurs avec un accent sur les entreprises artisanales & entrepreneurs gabonais, mais aussi une boutique « **Pidakoo Solar** » axée sur la vente de produits solaires, ainsi que « **Pidakoo Express** » un service de livraison de notre marketplace.



E-learning

Notre politique de produit est de proposer l'innovation des formations dématérialisées sur les normes internationales ISO via **Pidakoo Training** en partenariat avec la référence des certificateurs de personnes **PECB**, ainsi que le premier centre d'examen de Port-Gentil.

Politique de prix

Pidakoo Marketplace

Notre politique de prix est de maintenir les prix de nos fournisseurs sur notre plateforme et négociant une commission de 10% sur chaque vente.

De plus, sur « **Pidakoo Solar** » nous réalisons une marge bénéficiaire de 40% sur les ventes des produits.

Aussi, un système de référencement et de publicité est fixé à 30 000 francs CFA par an par vendeur.

Enfin avec « **Pidakoo Express** », nous réalisons des livraisons sur Port-Gentil, Omboué, Libreville, Lambaréné et Paris (France) à partir de 1 000 francs CFA (selon les distances, ville, pays).

Pidakoo Training

Notre politique de prix est fixée à 500 000 francs CFA par formation sur une norme internationale.

Politique de distribution

Nous mettons en place plusieurs moyens de distributions à savoir :

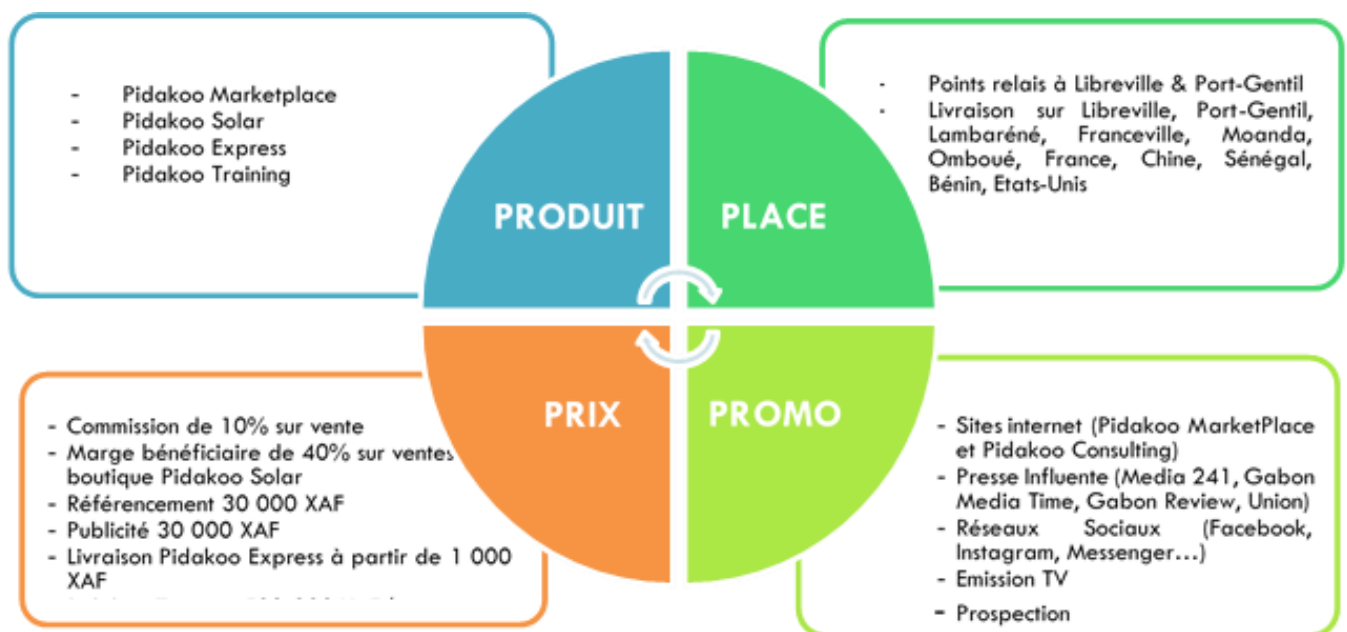
- Des points relais sur Libreville et Port-Gentil pour le retrait des produits achetés;
- Les livraisons sont effectuées sur Libreville, Port-Gentil, Lambaréné, Franceville, Moanda, Omboué au niveau national, mais aussi en France, Chine, Sénégal, Bénin, aux Etats-Unis par fret aérien ou maritime via « **Pidakoo Express** » et nos partenaires (SL Livraison, Ozavino Logistique Services, Mr Colis, Al Transit, Gabon 9 Express) avec des délais allant jusqu'à 30 jours.
- Les formations sont réalisées en présentielle dans nos locaux à Port-Gentil, et en ligne sur TEAMS et Google Meet.

Politique de communication

Notre stratégie marketing réside dans la promotion sponsorisée sur Facebook, Instagram et sur nos sites internet www.pidakoo.com pour **Pidakoo MarketPlace** et www.consulting.pidakoo.com pour l'entreprise **PIDAKOO** et **Pidakoo Training**, mais aussi sur nos pages Facebook et LinkedIn.

Mais aussi par la publicité dans les presses en ligne (Media241, Gabon Media Time, Gabon Review, Union), par la communication avec des influenceurs, par la prospection avec distribution de flyer dans les grandes surfaces et quartiers animés, dans les entreprises, conformément à notre plan de communication.

Schéma 4 P



c. Plan d'action marketing commercial et / ou communication

Action	Impact espéré	Date prévue	Coût
Présentation plateforme	Se faire connaître		
Recherche fournisseur	Ajouter fournisseur		
Comment acheter	Familiariser avec la plateforme		
Promotion nouveaux produits	Attirer les clients sur la plateforme pour vendre les produits		
Recherche transitaire	Agrandir le réseau de distribution		
Nos moyens de paiement	Présenter nos différents moyens de paiement		
Présentation Fournisseur	Faire connaître la marque		
Prospection dans magasins à l'aide de flyers Et Jeu concours	Ajouter des abonnés		
Influenceur et Présentation produits	Se faire connaître		
Présentation artisan	Faire connaître la marque		
Présentation Transitaire	Ajouter du crédit à la plateforme		
Présentation produit	Faire connaître nos produits		
Promotion nouveaux produits	Faire connaître nos produits		
Sondage satisfaction	Evaluer la satisfaction client		

Influenceur	Faire connaitre la plateforme		
-------------	-------------------------------	--	--

2. PARTIE FINANCIÈRE

I. TABEAU DES IMMOBILISATION

FRAIS D'ETABLISSEMENT

Nature des frais	Montant
Droit d'enregistrement	
PV	
Timbres fiscaux	
Frais d'ouverture de compte bancaire	
Frais d'immatriculation (RCCM)	240 000
publication au journal officiel	
TOTAL	240 000

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Nature des frais	Montant
Frais d'agrément	85 000
Assurance véhicule (Moto)	164 000
Dépôt de la Marque	
Maintenance du logiciel	1 500 000
Logo	
Site Web	2 100 000
TOTAL	3 849 000

IMMOBILISATIONS CORPORELLES (EQUIPEMENT D'EXPLOITATION)

Nature des Equipements	Quantité	Prix unitaire
Moto	2	500 000
Ordinateur	3	500 000
Projecteur	1	250 000
TOTAL		2 750 000

IMMOBILISATIONS CORPORELLES (MATERIELS ET MOBILIERS DE BUREAU)

Nature des équipements	Quantité	Prix unitaire
Bureau	2	170 000
Table de réunion	1	500 000
Chaises	10	25 000
TOTAL		1 090 000

DEPÔTS ET CAUTIONNEMENTS VERSES

Nature des frais	Montant
Caution de location (1 mois)	250 000
Abonnements Gabon Télécom (Installation)	100 000
Eau	
Electricité	
TOTAL	350 000

II. TABLEAU D'AMORTISSEMENT

Immobilisations	Montant	DUP	1ère année		2ème année		3ème année		4ème année		5ème année	
			Amortissement	V C N	Amortissement	V C N	Amortissement	V C N	Amortissement	V C N	Amortissement	V C N
Frais d'établissement	240 000	5	48 000	192 000	48 000	144 000	48 000	96 000	48 000	48 000	48 000	-
Immobilisations incorporelles	3 849 000	5	769 800	3 079 200	769 800	2 309 400	769 800	1 539 600	769 800	769 800	769 800	-
Moto	1 000 000	5	200 000	800 000	200 000	600 000	200 000	400 000	200 000	200 000	200 000	-
Ordinateur	1 500 000	5	300 000	1 200 000	300 000	900 000	300 000	600 000	300 000	300 000	300 000	-
Projecteur	250 000	5	50 000	200 000	50 000	150 000	50 000	100 000	50 000	50 000	50 000	-
Bureau	340 000	5	68 000	272 000	68 000	204 000	68 000	136 000	68 000	68 000	68 000	-
Table de réunion	500 000	5	100 000	400 000	100 000	300 000	100 000	200 000	100 000	100 000	100 000	-
Chaise	250 000	5	50 000	200 000	50 000	150 000	50 000	100 000	50 000	50 000	50 000	-
Installations, Travaux et Agencements	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	7 929 000		1 585 800	6 343 200	1 585 800	4 757 400	1 585 800	3 171 600	1 585 800	1 585 800	1 585 800	-

III. TABLEAU DES RESSOURCES HUMAINES

Poste	Nombre requis	Profil ou niveau	Salaire mensuel brut	Total salaire mensuel brut	Charges Sociales
Directeur Général	1	Bac +4	400 000	400 000	34 000
Responsable Administratif et commercial	1	Bac +3	201 982	201 982	17 168
Responsable QHSE	1	Bac +5	300 000	300 000	25 500
Responsable Informatique	1	BTS	150 000	150 000	12 750
Comptable	1	BTS	160 000	160 000	13 600
Infographe	1	Stagiaire ONE		0	
Agent Commercial	1	Stagiaire ONE		0	
Total masse salariale mensuelle				1 211 982	273 908
Total masse salariale annuelle				14 543 779	3 286 894

CHARGES SOCIALES

Nature	Barème
CNSS	16,00%
CNGS	4,10%
FNH	2,00%
CFP	0,50%
Total Charges	22,60%

IV. TABLEAU DES CHARGES D'EXPLOITATION

Charges d'exploitation prévisionnelles	Mensuelles	Trimestrielles	Semestrielles	Annuelles
--	------------	----------------	---------------	-----------

Achats de produits d'entretien	3 750	11 250	22 500	45 000
Achats de fournitures de bureau	95 833	287 500	575 000	1 150 000
Achat de marchandises	602 500	1 807 500	3 615 000	7 230 000
Eau (en terme de facture à payer)	20 000	60 000	120 000	240 000
Electricité (en terme de facture à payer)	50 000	150 000	300 000	600 000
Achats de petits matériels et outillages (trousse médicale)	3 000	9 000	18 000	36 000
Etudes et prestations de service	366 667	1 100 000	2 200 000	4 400 000
Frais de transport (Carburant véhicule)	120 000	360 000	720 000	1 440 000
Loyer	250 000	750 000	1 500 000	3 000 000
Entretien, Réparations et Maintenance	15 433	46 300	92 600	185 200
Prime assurance tout risque (vol, incendie, coffre, perte)	45 333	135 999	271 998	543 996
Publicité (Affichage 60 M2)	90 000	270 000	540 000	1 080 000
Téléphone Portable (en terme de facture à payer)	20 000	60 000	120 000	240 000
Internet (en terme de facture à payer)	75 000	225 000	450 000	900 000
Commissions et frais assimilés		0	-	-
Impôts (Patente et autres droits)	163 750	491 250	982 500	1 965 000
Charges provisionnées d'exploitation	100 000	300 000	600 000	1 200 000
Salaires bruts et autres rémunérations	1 211 982	3 635 945	7 271 889	14 543 779
Charges sociales	273 908	821 723	1 643 447	3 286 894
Frais financiers	-	0	-	-
Autres charges d'exploitation		0	-	-
Total	3 507 156	10 521 467	21 042 934	42 085 868

I. TABLEAU DU COUT DU PROJET

Libellés	Montant
Formation	4 000 000
Charges immobilisées	240 000
Frais d'établissement	240 000
Immobilisations incorporelles	2 264 000
Assurance véhicule	164 000
Logo	-
Site Web	2 100 000
Immobilisations corporelles	3 840 000
Equipements d'exploitation	2 750 000
Matériel et mobilier de bureau	1 090 000
Aménagements, travaux, installations,...	-
Immobilisations financières	350 000

Dépôts et Cautionnements	350 000
Dotation trimestrielle ou semestrielle en Fonds de Roulement	10 521 467
Total Coût du projet	21 215 467

II. PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

	Année 1
BESOINS (durables)	
Frais d'établissement	240 000
Eléments incorporels	2 264 000
Equipements d'exploitation	2 750 000
Matériels et Mobiliers de bureaux	1 090 000
Aménagements, Travaux et Installations	-
Dépôts et cautionnement	350 000
Dotation trimestrielle ou semestrielle en Fonds de Roulement	10 521 467
TOTAL DES BESOINS	17 215 467
RESSOURCES (durables)	
Fonds Propres	3 000 000
Capital Social (apports des promoteurs)	3 000 000
Comptes courants d'associés	-
Aides et subventions	-
Capitaux empruntés ou subventionnés	14 215 467
TOTAL DES RESSOURCES	17 215 467
ECART (Emprunt) = Total Ressources - Total Besoins	14 215 467

III. DOTATION EN FOND DE ROULEMENT

Eléments du Besoin de Financement d'Exploitation	1ère année	2ème année	3ème année
Niveau d'activité	25%	100%	100%
Achats de produits d'entretien	11 250	45 000	45 000
Achats de fournitures de bureau	287 500	1 150 000	1 150 000
Achat de marchandises	1 807 500	7 230 000	7 230 000
Eau (en terme de facture à payer)	60 000	240 000	240 000
Electricité (en terme de facture à payer)	150 000	600 000	600 000
Achats de petits matériels et outillages (trousse médicale)	9 000	36 000	36 000
Etudes et prestations de service	1 100 000	4 400 000	4 400 000
Frais de transport (Carburant véhicule)	360 000	1 440 000	1 440 000
Loyer	750 000	3 000 000	3 000 000
Entretien, Réparations et Maintenance	46 300	185 200	185 200
Prime assurance tout risque (vol, incendie, coffre, perte)	135 999	543 996	543 996
Publicité (Affichage 60 M2)	270 000	1 080 000	1 080 000
Téléphone Portable (en terme de facture à payer)	60 000	240 000	240 000
Internet (en terme de facture à payer)	225 000	900 000	900 000
Commissions et frais assimilés	0	0	0
Impôts (Patente et autres droits)	491 250	1 965 000	1 965 000
Charges provisionnées d'exploitation	300 000	1 200 000	1 200 000
Salaires bruts et autres rémunérations	3 635 945	14 543 779	14 543 779
Charges sociales	821 723	3 286 894	3 286 894
Frais financiers			
Autres charges d'exploitation	0	0	0
Crédits Clients	0	0	0
Dettes Fournisseurs	0		0
Total Besoins	10 521 467	42 085 868	42 085 868
Dotation trimestrielle ou semestrielle en Fonds de Roulement	10 521 467	42 085 868	42 085 868

IV. ESTIMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNELS

	Quantité/Nombre par jour	Prix unitaire	Quantité/Nombre mois	CA moyen mensuel	CA Annuel
Services ou produits					
Pidakoo Training		2 500 000	4	833 333	10 000 000
Pidakoo Marketplace		23 232	41	952 500	11 430 000
Pidakoo Consulting			-	2 422 500	29 070 000
Sous Total				4 208 333	50 500 000

Chiffre d'Affaire TOTAL DE LA 1ère ANNEE				50 500 000	
Chiffre d'Affaire TOTAL DE LA 2ème ANNEE (+15%)				58 075 000	
Chiffre d'Affaire TOTAL DE LA 3ème ANNEE (+25%)				72 593 750	

V. COMPTE DE RESULTAT

Libellé (en F.CFA)	1ère Année	2ème Année	3ème Année
Chiffre d'affaires hors taxe (SIG 1)	50 500 000	58 075 000	72 593 750
	-	15,0%	25,0%
Charges d'exploitation hors Frais Personnel & Dotations aux Amts et aux Prov			
Achats de produits d'entretien	45 000	51 750	64 688
Achats de fournitures de bureau	1 150 000	1 322 500	1 653 125
Achats de marchandises	7 230 000	8 314 500	10 393 125
Eau (en terme de facture à payer)	240 000	240 000	240 000
Electricité (en terme de facture à payer)	600 000	600 000	600 000
Achats de petits matériels et outillages	36 000	41 400	51 750
Etudes et prestations de service	4 400 000	5 060 000	6 325 000
Frais de transport	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Loyer	3 000 000	3 450 000	4 312 500
Entretien, Réparations et Maintenance	185 200	185 200	185 200
Primes d'assurance	543 996	543 996	543 996
Publicité (Affichage 60 M2)	1 080 000	1 242 000	1 552 500
Téléphone (en terme de facture à payer)	240 000	276 000	345 000
Internet (en terme de facture à payer)	900 000	900 000	900 000
Commissions et frais assimilés	0	0	0
Impôts (Patente et autres droits)	1 965 000	2 259 750	2 824 688
Charges provisionnées d'exploitation	1 200 000	1 380 000	1 725 000

Autres charges d'exploitation	14 543 779	16 725 345	20 906 682
Total charges d'expl Hors FP & DAP (1)	20 190 196	22 767 346	27 706 884
Valeur Ajoutée (SIG 2)	30 309 804	35 307 654	44 886 867
Valeur Ajoutée / CA hors taxe*100	60,0%	60,8%	61,8%
<i>Charges de personnel</i>	<i>17 830 672</i>	<i>17 830 672</i>	<i>17 830 672</i>
Excédent brut d'exploitation (SIG 3)	12 479 132	17 476 982	27 056 194
EBE/ CA hors taxe*100	24,71%	30,09%	37,27%
<i>Dotation aux amortissements et aux provisions</i>	<i>1 585 800</i>	<i>1 585 800</i>	<i>1 585 800</i>
Résultat d'exploitation (SIG 4)	10 893 332	15 891 182	25 470 394
RE/CA hors taxe*100	21,57%	27,36%	35,09%
Activités Financières			
Revenus financiers			
Gains de change			
Total produits financiers	0	0	0
Frais financiers (intérêts bancaires)	0	0	0
Pertes de change			
Total charges financières	0	0	0
Résultat financier (SIG 5)	0	0	0
Résultat des activités ordinaires (SIG 6)	10 893 332	15 891 182	25 470 394
Impôts sur le résultat (30%)	3 267 999	4 767 354	7 641 118
Résultat net (SIG 7)	7 625 332	11 123 827	17 829 276
Dividendes (5%)	0	0	1 782 928
Résultat net non distribué (SIG 8)	7 625 332	11 123 827	16 046 348

I. PLAN DE TRESORERIE

	1er mois	2è mois	3è mois	4è mois	5è mois	6è mois	7e mois	8e mois	9e mois	10e mois	11e mois	12e mois
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS	14 215 467	14 349 053	12 992 888	12 530 573	13 657 326	13 790 911	13 924 496	14 554 665	17 667 751	21 277 419	21 907 588	23 034 340
2. ENCAISSEMENTS TTC												
2A. Récettes d'exploitation	3 972 667	2 482 917	3 376 767	4 965 833	3 972 667	3 972 667	4 469 250	6 952 167	7 448 750	4 469 250	4 965 833	4 469 250
Chiffre d'affaires encaissé	3 366 667	2 104 167	2 861 667	4 208 333	3 366 667	3 366 667	3 787 500	5 891 667	6 312 500	3 787 500	4 208 333	3 787 500
T V A Collectée sur les ventes (18%)	606 000	378 750	515 100	757 500	606 000	606 000	681 750	1 060 500	1 136 250	681 750	757 500	681 750
Chiffre d'affaires encaissé TTC	3 972 667	2 482 917	3 376 767	4 965 833	3 972 667	3 972 667	4 469 250	6 952 167	7 448 750	4 469 250	4 965 833	4 469 250
2B. Récettes Hors exploitation	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Apport en capital	3 000 000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000
Apports en comptes courants d'associés												
Emprunts à moyen et long terme												
.....												
A. TOTAL ENCAISSEMENTS = 2A + 2B	6 972 667	5 482 917	6 376 767	7 965 833	6 972 667	6 972 667	7 469 250	9 952 167	10 448 750	7 469 250	7 965 833	7 469 250
3. DECAISSEMENTS TTC												
3A. Dépenses d'exploitation TTC	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081
Achats de produits d'entretien	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750	3 750
Achats de fournitures de bureau	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833
Eau (en terme de facture à payer)	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Electricité (en terme de facture à payer)	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Achats de petits matériels et outillages	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Etudes et prestations de service	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667
Frais de transport	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Loyer	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000

Entretien, Réparations et Maintenance	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433	15 433
Primes d'assurance	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333	45 333
Publicité	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Téléphone (en terme de facture à payer)	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Internet (en terme de facture à payer)	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000
Commissions et frais assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôts (Patente et autres droits)	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750	163 750
Charges provisionnées	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Salaires bruts et autres rémunérations	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982	1 211 982
Charges sociales	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516	1 682 516
Frais financiers	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817	2 525 817
Autres charges d'exploitation	0	0		0		0						
TVA à verser		0										
Versement d'IS		0										
.....												
3B. Dépenses Hors exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisation (investissements)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursement d'emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B. TOTAL DECAISSEMENTS = 3A + 3B	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081	6 839 081
4. SOLDE DU MOIS = A-B	133 585	-1 356 165	-462 315	1 126 752	133 585	133 585	630 169	3 113 085	3 609 669	630 169	1 126 752	630 169
5. SOLDE DE FIN DE MOIS = 1 + 4	14 349 053	12 992 888	12 530 573	13 657 326	13 790 911	13 924 496	14 554 665	17 667 751	21 277 419	21 907 588	23 034 340	23 664 509

I. TABLEAU DES EQUILIBRE RESSOURCES/EMPLOIS

Rubriques	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3
Coefficient d'inflation		1	1	1
Ressources				
Autofinancements nets	-	9 211 132	12 709 627	17 632 148
Capitaux propres	3 000 000	-	-	-
Capitaux empruntés	14 215 467			
Reprises FDR				
Valeurs résiduelles				
Sous Total Ressources	17 215 467	9 211 132	12 709 627	17 632 148
Emplois				
Investissements et Renouvellements	6 694 000	0	0	0
Remboursement principal				
Dotation en FDR	10 521 467	-	-	
Distribution Dividendes		-	-	1 782 928
Sous Total Emplois	17 215 467	-	-	1 782 928
Solde Annuel Ressources/Emplois	-	9 211 132	12 709 627	15 849 221
Trésorerie Début d'année	-	-	9 211 132	21 920 759
Trésorerie Fin d'année	-	9 211 132	21 920 759	37 769 980

II. SEUIL DE RENTABILITE

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
CHIFFRE D'AFFAIRES			
	50 500 000	58 075 000	72 593 750
CHARGES VARIABLES			
Achats de produits d'entretien			
Achats de fournitures de bureau	45 000	51 750	64 688
Eau (en terme de facture à payer)	1 150 000	1 322 500	1 653 125
Electricité (en terme de facture à payer)	240 000	240 000	240 000
Achats de petits matériels et outillages	600 000	600 000	600 000
Etudes et prestations de service	36 000	41 400	51 750
Frais de transport	4 400 000	5 060 000	6 325 000
	1 440 000	1 440 000	1 440 000
TOTAL CHARGES VARIABLES			
	7 911 000	8 755 650	10 374 563

MARGE SUR COÛT VARIABLES			
	42 589 000	49 319 350	62 219 188
CHARGES FIXES			
Loyer			
Charges sociales	3 000 000	3 450 000	4 312 500
Allocations	821723,4862	3286893,945	3286893,945
Internet	0	0	0
Frais de formation en Web master	900 000	900 000	900 000
Impôt (Patente)			
Frais financiers	1 965 000	2 259 750	2 824 688
Assurance	0	0	0
Frais de publicité	543 996	543 996	543 996
	270000	1080000	1080000
TOTAL CHARGES FIXES			
	7500719,486	11520639,94	12948077,44
RESULTAT D'EXPLOITATION			
	35 088 281	37 798 710	49 271 110
SEUIL DE RENTABILITE			
<i>POINT MORT</i>	8 893 994,55	13 565 895,84	15 107 068,01