



La santé au bout du click

Coût du projet : **55 838 200 F.CFA**

RESPONSABLE DU PROJET: **OPOLO MBANY HOLDEN RAYLEIGH**

FONCTION DANS LE PROJET: **MANAGER ET CHEF DE PROJET**

TEL: +241 62 96 91 05 - 66 11 90 01 – 62 07 39 91 - 77 67 34 10

Site web : **www.hostosante.com – www.yubile.ga** | Mail Entreprise : **info@yubile.ga**

Email personnel : **holden.opolo@yubile.ga – opolombanyholden@yahoo.fr**

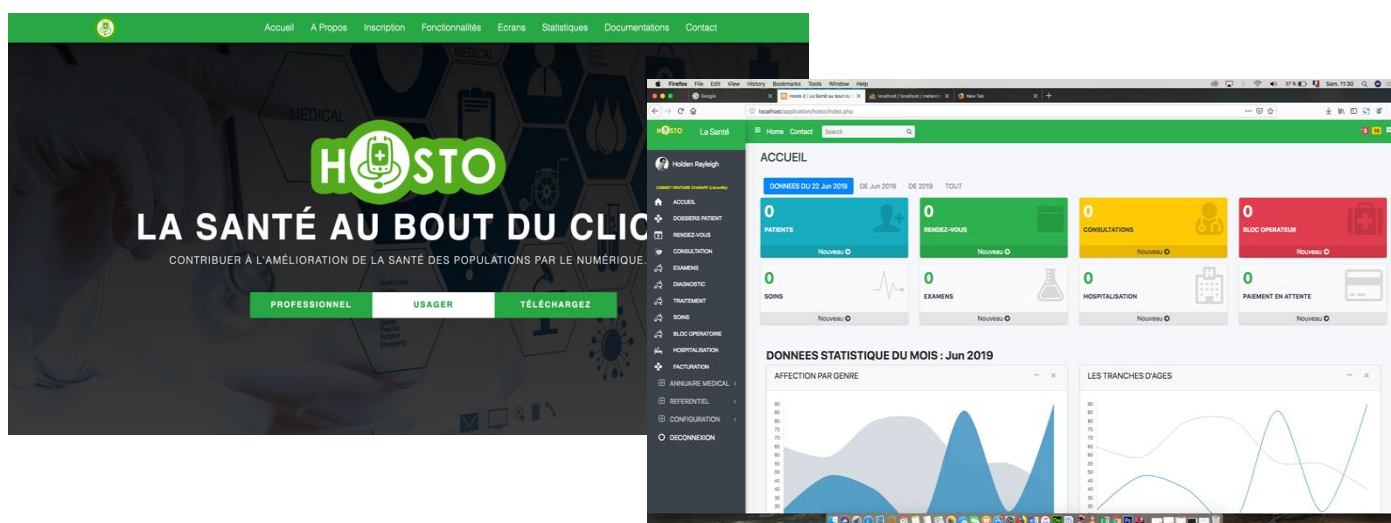
Sommaire

EXECUTIVE SUMMARY	3
I. TABLEAU SYNOPTIQUE	4
1.1 Problématique soulevée par le projet	4
1.2 Solution proposée	5
1.3 Impact social, financier et économique	5
1.4 Montant sollicité et garanties proposées	6
II. PRESENTATION DU PROJET	6
2.1. Contexte et genèse de l'idée	6
2.2. Objectif de l'entreprise et ligne directrice	7
2.3. Organisation de l'entreprise	7
2.4. Situation actuelle de l'entreprise	8
2.5. Les fondateurs et leurs motivations	9
2.6. Service proposés via « Hosto »	9
2.7 Protection du produit/Service	11
III. ETUDE DE MARCHÉ	11
3.1 Le Marché : Afrique subsaharienne	11
3.2 Le Marché local : Le Gabon	12
3.3 Notre clientèle	14
3.4 La Concurrence	15
3.4 Analyse PESTEL	16
3.5 Analyse SWOT	17
IV. LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE	18
4.1. La stratégie du produit	18
4.2. La stratégie des prix	18
4.3. La stratégie de distribution	19
4.4. La stratégie Marketing et Commerciale	20
V. ORGANISATION	23
5.1. Les Acteurs du projet et leurs rôles	23
5.2. La mise en place	24
5.3. Investissements nécessaires	26
5.4. Frais généraux	26
5.5. Financement du projet	26
VI. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT	27
6.1. Projection de l'entreprise au bout du 1er Exercice	27
6.2. Projection de l'entreprise au bout du 2ième Exercice	27
6.3. Projection de l'entreprise au bout du 3ième Exercice	27
VII. ANNEXES TABLEAUX FINANCIERS	28
7.1. Tableau des investissements	28
7.2. Tableau des charges fixes	29
7.3. Plan de trésorerie sur 12 mois	31
7.4. Bilan d'ouverture	34
7.5. Compte de résultats sur 3 ans	35
7.6. Prévisions de vente	36
7.7. Capital de démarrage	37
VIII. Calendrier de réalisation	38
CONCLUSION	40

EXECUTIVE SUMMARY

Produit par la startup YUBile technologie, HOSTO est une solution d'e-santé qui s'adresse à la fois aux malades, aux personnes en bonne santé, aux professionnels du domaine et aux décideurs.

Sa principale mission est de contribuer à l'amélioration de la santé des populations par la mise à disposition d'une passerelle d'échange ou interaction entre les usagers et les professionnels de santé. Outil d'aide à la décision pour les gouvernants, HOSTO est aussi un système de gestion de l'activité médicale autrement dit un Système Informatique Hospitalier (SIH).



Pour les 3 premières années, nous envisageons dans un premier temps de commercialiser notre produit sur le marché local puis sous régionale avant de nous étendre à toute l'Afrique au terme de la 3^è année. Pour se faire nous devons mobiliser des financements estimés à **48.488.200 F.CFA** qui nous permettront non seulement d'acquérir les ressources humaines et matériels nécessaires à la finalisation de notre solution et aussi de mettre en application notre stratégie marketing et commerciale.

Pour les trois premières années nous comptons faire des chiffres d'affaire respectifs de **126.923.535 F.CFA**, **203.077.656 F.CFA** et de **236.923.932 F.CFA**

I. TABLEAU SYNOPTIQUE

Dénomination du projet	HOSTO				
Secteur d'activité	e-santé				
Forme juridique du projet	SARL				
Promoteur du projet	YUBile Technologie représenté par OPOLO MBANY HOLDEN RAYLEIGH.				
Localisation	Ozangué sortie DAMAS - FOPI, Libreville				
Coordonnées	Tél : 62 96 91 05 - 66 11 90 01 – 62 07 39 91 - 77 67 34 10 Mail : info@yubile.ga - holden.opolo@yubile.ga - opolombanyholden@yahoo.fr				
Coût Global projet	55 838 200 FCFA				
APP.PERSONNEL	0.000	APP.EXTERIEUR	0	Montant sollicité	48 488 200 FCFA
INVESTISSEMENT	43 330 000 FCFA	AUTRES CHARGES		BFR	11 508 200 FCFA
C.A ANNEE 1	126 923 535 XAF	C.A ANNEE 2	203 077 656 XAF	C.A ANNEE 3	236 923 932 XAF
Résultat A1	69 473 149 XAF	Résultat A2	111 492 998 XAF	Résultat A3	133 493 077 XAF
CAF A1	105 965 902	CAF A2	176 760 663	CAF A3	205 247 579
VAN A1	28 088 135	VAN A2	12 419 358	VAN A3	3 822 507
TRI A1	139%	TRI A2	252%	TRI A3	277%
EMPLOIS A1	6	EMPLOIS A2	8	EMPLOIS A3	12
SEUIL RENTABILITE	26 798 800 XAF		INDICE PROFITABILITE		1,81

1.1 Problématique soulevée par le projet

Dans le domaine de la santé, il est difficile, au Gabon en particulier et en Afrique en générale, de pouvoir avoir les informations nécessaires ou utiles des structures ou professionnels de santé sans recourir à des tiers ou se déplacer vers lesdites structures.

De même, il n'existe pas d'outil permettant des interactions ou échanges réguliers et constants entre les professionnels de santé et les usagers.



1.2 Solution proposée

Ayant pris conscience qu'une **information reçue à temps** et ou disponible à tout instant **pour le patient et le praticien** est un **facteur primordial dans l'amélioration de la qualité des soins de santé**, nous avons mis sur le marché une solution d'e-santé, application mobile et web, qui sert non seulement de banque de données pour les parties prenantes (usagers, praticiens, structures de santé, gouvernants...) et aussi de passerelle d'échange disponible 24H/7J entre les usagers et les professionnels de santé.



1.3 Impact social, financier et économique

Le bon développement de la solution Hosto aura plusieurs impacts.

Sur le plan social, la solution permettra :

- De sauver des vies par la mise à disposition aux médecins et aux usagers des informations critiques/utiles/nécessaires au bon moment ;
- De créer plus d'une quinzaine d'emplois directs et une cinquantaine d'emploi indirects permettant ainsi d'améliorer les conditions de vie de nombreuses familles ;
- De renforcer le tissu social grâce à la fonctionnalité « SOS Médical » qui permet à tout citoyen d'aider un concitoyen en situation de détresse médicale ;
- Par sa réussite, de passer un fort message d'espoir et d'encouragement à la jeunesse Gabonaise en particulier et Africaine en générale en quête de modèle d'inspiration ;

Sur le plan économique, Hosto permettra :

- A YUBile de faire de meilleurs chiffres d'affaire et par conséquent de contribuer correctement à ses charges fiscales ;
- Aux structures du secteur de la santé d'être en conformité avec la fiscalité car étant désormais médiatisées par la solution ce qui aura pour effet de générer plus de recette pour l'Etat
- Créer des emplois et donc des cotisants à l'assiette fiscale et sociale ;

Sur le plan financier, Hosto permettra à Yubile de faire plus de profit et par conséquent de mieux se développer.

1.4 Montant sollicité et garanties proposées

Pour mener à bien notre projet, nous recherchons des fonds d'une valeur de **54.630.700 F.CFA**. Ces derniers serviront principalement à augmenter notre capacité de production et à amplifier notre stratégie marketing et communicationnelle.

Avec à ce jour, plus de 3000 abonnés Facebook, 1000 compteurs usagers, 120 médecins volontairement inscrits et plus d'une cinquantaine de structures de santé répertoriées dont une dizaine de contrats signés, nous pensons que cette apport financier ne saurait être fortuit ou improductif. Après avoir investi plus de 10.000.000 F.CFA sur ce projet, nous ne pouvons, nous permettre un échec à ce stade. L'Etat d'avancement du projet et notre portefeuille de réalisations et clients constituent les meilleures garanties pouvant démontrer notre engagement à réussir ce projet.

II. PRESENTATION DU PROJET

2.1. Contexte et genèse de l'idée



L'idée de développer la solution Hosto nous vient des situations réelles vécues par les membres de l'équipe ou certains de nos proches.

En effet, nombreux sont les désagréments ou difficultés que nous rencontrons au quotidien lorsque nous sollicitons une prestation médicale. Ces désagréments ou difficultés sont entre autres :

- Les longues files d'attente dans les hôpitaux, laboratoires ou pharmacies ;
- Les laborieuses procédures pour la prise de rendez-vous auprès des médecins ou laboratoires ;



- L'absence de moyens de vérification des disponibilités de médicaments en pharmacie ou de réalisation d'un examen spécifique en laboratoire conduisant à des déplacements fortuits ;
- L'absence d'outil de communication des informations pratiques des structures ou professionnels de santé nous obligeant à nous déplacer vers lesdites structures aux fins de renseignements ;
- L'absence de réel carnet de santé regroupant toute notre historique médicale et pouvant ainsi faciliter notre prise en charge par les praticiens ;

2.2. Objectif de l'entreprise et ligne directrice

Notre objectif est d'être un des leaders du développement de solutions numériques en Afrique d'ici cinq (5) ans. Pour ce faire nous développons des solutions que nous voulons efficaces, simples, innovantes et résolvant des problèmes réels des usagers.

C'est avec cette philosophie que la solution « Hosto » a été développée et nous ambitionnons hisser cette application comme première solution d'e-santé d'Afrique subsaharienne d'ici 2026.

2.3. Organisation de l'entreprise

Notre startup est présentement organisée autour de 3 grands pôles ou départements tel que présenté par l'organigramme ci-après



2.4. Situation actuelle de l'entreprise

YUBile Technologie est une start-up de prestation de services informatiques de droit Gabonais créée en Février 2019. Elle a pour forme juridique SARL avec à la base deux (2) co-fondateurs et Cinq (5) associées pour un total de sept (7) actionnaires. Yubile compte aujourd'hui 9 employés à temps plein, 4 agents à temps partiel, et 2 consultants.

Notre entreprise a su avec le temps nouer des partenariats de collaboration avec plusieurs autres entreprises de la place et internationales telles que :



A ce jour, notre portefeuille client contient plusieurs structures aussi bien privées que publiques



Ministère de l'économie et de la Relance



Ministère de l'Agriculture



Ministère du Tourisme



Yubile Technologie est par ailleurs cofondatrice du premier cluster numérique au Gabon « **Kinda Technologie** ».

2.5. Les fondateurs et leurs motivations

Notre startup a été fondée par deux jeunes Gabonais, Monsieur OPOLO MBANY Holden et Monsieur OSSIMA ALLOGHE Lionel, tous deux informaticiens expérimentés qui nourrissent le vœu de contribuer à l'épanouissement du Gabon en particulier et de l'Afrique en général par le biais du numérique. Ces derniers, partagent des valeurs communes qu'ils ont su transmettre à l'ensemble de l'équipe à savoir :

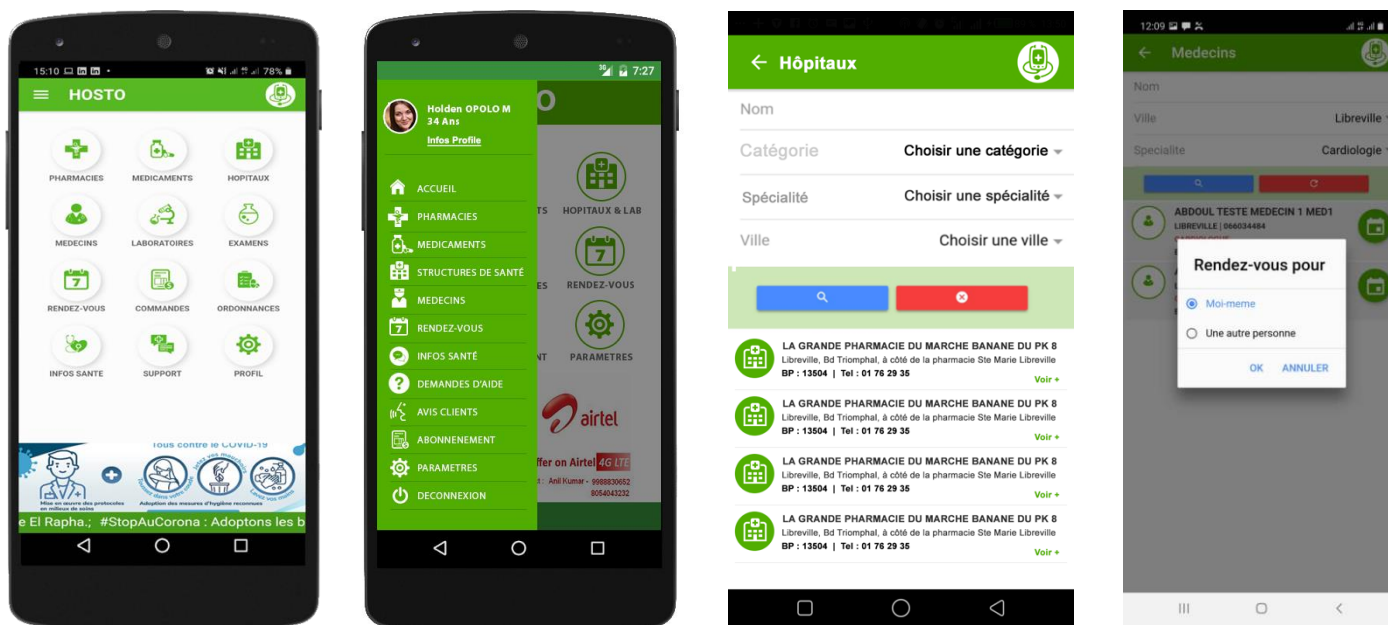
- **Patriotisme** : Encourager une « Gabonisation » de l'économie nationale en favorisant la création, l'innovation et le soutien à l'esprit entrepreneurial des gabonais.
- **Professionalisme** : Être une entreprise orientée vers l'action et le résultat. A cet effet, nous nous assurons à ce que nos clients et partenaires obtiennent les résultats qu'ils souhaitent. Nous professionnalisons au quotidien nos équipes par une meilleure prise de conscience des critères de qualité, tant dans le travail que dans le service.
- **Partage** : Le partage est une notion cardinale de notre entreprise. Nous partageons la richesse que nous créons par de l'investissement productif, la création d'emplois, la consommation de produits et services d'autres start-up, et du mentorat ou sponsoring (via notre programme de formation gratuite aux métiers du numérique « OPEN NUMERIK CLASS »).

2.6. Service proposés via « Hosto »

A/ Services aux usagers (*payant et gratuit*)

NOM DU SERVICE	PARTICULARITE DU SERVICE
Smart Annuaire	Obtenez en quelques clics les informations pratiques des structures de santé ou médecins.
Carnet de santé Virtuel	Ayez votre historique médicale avec vous de manière sécurisée 24H/7Jr de sorte à mieux orienter votre praticien en cas de nécessité.
Télémédecine (diagnostic et consultations à distance)	Un médecin (généraliste ou spécialiste) examine à distance un (pré-consultation) et détermine si un déplacement est nécessaire.
Prise de rendez-vous et gestion des files d'attente	Prenez rendez-vous pour rencontrer un médecin généraliste ou spécialiste. Consultez l'agenda du médecin et choisissez vos dates et heures
Ticket laboratoire	Payez votre ticket de laboratoire et venez passez vos examens à vos dates et heures sélectionnées.

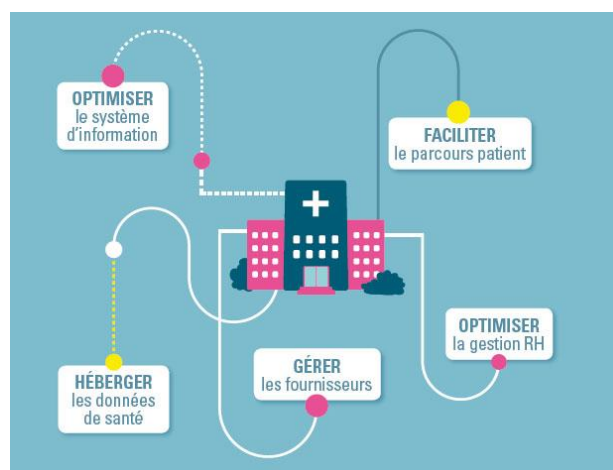
Examens médicaux	Payez des examens pour vous ou pour un proche depuis votre téléphone via l'application mobile
Achats médicaments	Dans toutes les pharmacies partenaires, achetez et payez vos médicaments depuis chez vous et faites-vous livrer au besoin.



B/ Services aux professionnels de santé

Outil de gestion de l'activité des structures de santé dont les fonctionnalités sont :

- Gestion des dossiers patients ;
- Gestion des Rendez-vous et consultations ;
- Gestions des Diagnostics et traitements ;
- Gestion des Bons d'examens ;
- Gestion des Hospitalisations ;
- Gestion de l'agenda du Bloc opératoire ;
- Gestion des Stocks du matériel médical ;
- Rapport, Statistiques et sauvegarde



« La principale particularité de la version professionnelle d'Hosto est qu'elle permet de manière cohérente, rapide et sécurisée la centralisation de toutes les données médicales d'un patient en temps réel dans les différents comptes des structures médicales ou des professionnels traitant ledit patient ».

2.7 Protection du produit/Service

Au regard de l'importance du projet, des efforts et des moyens consentis, il était plus que nécessaire de protéger notre œuvre par les organes africains et occidentaux appropriés.

C'est ainsi, que nous avons amorcé une démarche de protection de la solution « Hosto » et de tous ses dérivés au bureau de l'Office Gabonais de la Propriété Industrielle (OGAPI). Par ce canal « Hosto » sera protégée dans l'ensemble des pays membres de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI) constituée à ce jour de 17 pays membres.

Dans les semaines avenir la même démarche sera entreprise auprès de l'Office de l'union européenne pour la propriété intellectuelle (EUIPO).



III. ETUDE DE MARCHÉ

3.1 Le Marché : Afrique subsaharienne

L'Afrique subsaharienne abrite environ 11 % de la population de la planète mais supporte 24 % de la charge de morbidité mondiale en coûts humains et financiers (Lars H. Thunell, DG de la SFI).

Ceci est la résultante des systèmes de santé faibles et fonctionnant très mal. En effet, l'Afrique subsaharienne est pour la plupart de ses pays dépourvue de plusieurs éléments déterminants permettant d'avoir un système de santé efficace. Ci-dessous les principaux éléments clés:

- nombre adéquat de professionnels compétents;
- infrastructure matérielle de qualité (bâtiment, équipement, réseau routier, approvisionnement en eau et électricité, etc.);
- acquisition et distribution efficiente des médicaments et produits de santé;
- gestion saine de finances ;
- direction et intendance de bonne qualité.



145.000 Médecins

Pour 821 millions de personnes

≈ 50% de morts
d'enfants de
moins 5 ans de
la planète

24% des malades
du monde

1% des dépenses
de santé dans
le monde

50% des dépenses
de santé vont à
des prestataires
privés

3% de l'effectif
mondial des
professionnels de
santé

≈5% du PIB
Consacré à la
santé

Source: PWC 2020

634 millionsDe personnes utiliseront un
mobile en 2025**108 initiatives e-santé**recensées par l'observatoire
de l'e-santé dans les pays du
sud en Afrique Subsaharienne
en 2019

- 48% Suivi des patients et des données médicales ;
- 49% Information, éducation et changement des comportements ;
- 44% Télémédecine (diagnostic, consultation à distance) ;
- 51% Formation des professionnels de santé ;

Source: Observatoire de la e-santé dans le
pays du sud – Fondation Pierre Fabre

3.2 Le Marché local : Le Gabon

843 MédecinsPour 1,8 millions de
personnes**1 personne sur 2**vit à moins de 5km d'une
structure sanitaire**7 individus sur 10**Parcourent +10km en zone
rurale pour se rendre dans
une structure sanitaire**+2 individus sur 5**ont déclaré avoir eu un
problème de santé en 2017

1 personne sur 2

ayant déclaré avoir eu des problèmes de santé en 2017, a consulté un service de santé.

Source: DGS 2017

1. Chômage

35,2% au T3 2019

Avec 30% chez les jeunes
18-35ans

Source: DGS

2. Inflation

3% en 2020 (et 3% en 2021)

+5,9% pour le secteur
santé en 2019

Source: Banque mondiale

3. Croissance

-1,2% en 2020
et 3,6% prévu en 2021

Source: Banque mondiale

4. Revenu Hab.

8 361 USD en 2020

Et 8 696 USD prévus en
2021

Source: Banque mondiale

5. IDH

0,701/1 en 2018

110^{ème} mondiale et 7^{ème} en
Afrique

Source:

6. Téléphonie

163% au T1 2020
soit 2 943 963
abonnements mobiles
déclarés

Source: ARCEP

7. Internet

115% au T1 2020

Soit 2 081 837 abonnements
déclarés (99% en mobile)

Source: ARCEP

8. Smartphones

70% au T1 2020

soit 2 059 058 sur 2 943 963

Source: ARCEP

9. Réseaux soc.

149% en janvier 2020
soit plus de 750 000
utilisateurs de RS (91% sur
mobile)

Source: Digital 2020

3.3 Notre clientèle



Nous nous donnons 3 ans pour reprendre notre application sur une grande partie des pays d'Afrique subsaharienne. Pour cela, nous nous basons sur le marché « Gabon » comme marché d'ancrage de la solution. Cependant, nous entendons déjà prospecter les sous régions d'Afrique centrale et de l'Ouest.

Suivant le plan de développement que nous avons défini, notre premier défi est de mettre en interaction les professionnels de santé et les patients ou usagers. Dans cet élan, une vaste campagne de recrutement d'abonnés est en cours et permettra d'avoir une visibilité sur le potentiel de la plateforme (Cf. Plan de communication).

≈126 633 patients
pouvant recourir aux
services de e-santés via
leur smartphone au Gabon

+593 médecins
sur le Grand Libreville.
+250 sur le reste du
territoire national.

**+1266 structures
sanitaires**
Dont plus de 539
structures privées.

Estimation du volume de la clientèle cible

Population Gabon	1 802 728
Taux de morbidité moyen (1)	22,3%
Population potentiellement malade	402 008
Taux de consultation moyen des services de santé(1)	45,0%
Population prête à utiliser des services de santé	180 904
Population malade pouvant utiliser les services de e-santé	126 633

Source: DGS – Enquête gabonaise pour le suivi et l'évaluation de la pauvreté de 2017

3.4 La Concurrence

Sur le territoire Gabon, faute d'observatoire sur le plan nationale de l'e-santé, il est difficile de faire un état exhaustif et pertinent des projets s'inscrivant dans le domaine de la e-santé.

Cependant depuis que le Gabon s'est doté d'une stratégie de système d'information (2016) focalisée sur le domaine de la e-santé, en partenariat avec la Banque Mondiale et le projet eGabon, on note le lancement d'un programme dédié aux startups de e-santé dirigé par eGabon.

Certains projets tel que Duk'obieri, Mba'ening et Ushann Labs ont intégré le programme d'incubation de la Société d'Incubation Numérique du Gabon (SING). Ces projets travaillent notamment sur la numérisation de la feuille de soins de la CNAMGS, la création d'un dossier médical partagé et la création d'équipements d'identification médicale.

Ces différents projets restent pour l'heure non effectifs sur le marché. Ils seraient en phase finale de leur accompagnement au sein de la SING.

Duk'Obieri

solution de suivi du patient à distance

Ushann-Labs

Carnet de santé numérique

Mba'Ening

solution dédiée à la diffusion d'informations publiques sur la santé

Arrivée sur le marché de **TransMed** qui fournit des soins de santé à domicile.

D'autres solutions concurrentes indépendantes des programmes initiés par le gouvernement ont vu le jour et sont désormais disponibles aux usagers via la toile.

- **MaPharmacie** : Application mobile permettant de trouver rapidement et simplement la pharmacie la plus proche de votre position actuelle.
- **Pharmacie de Sainte Marie**: L'application mobile de la pharmacie sainte Marie qui permet de géolocaliser la pharmacie, envoyer des ordonnances en ligne et consulter le catalogue des produits ;
- **Pharmacie des Facultés** : Géolocalisation de la pharmacie et envoi des ordonnances en ligne
- **SOS Sante Gabon** : application dont l'objectif est de faire connaître aux populations du Gabon et ailleurs l'ensemble des établissements dans le domaine de la santé



3.5 Analyse PESTEL



1 Politique

- Nouveau gouvernement, nouvelles perspectives et/ou ambitions => nouvelle feuille de route.
- Climat politico-social tendu => investissements limités du fait des incertitudes sur l'avenir.
- Priorité sur la gestion de la crise sanitaire plan de relance économique.

2 Economie

- Loi de finances rectificative 2020 en baisse de plus de 300 milliards par rapport à l'initiale.
- Mise en place de mesures de soutien aux GEF.
- Prévisions de croissance 2020 revues. En attente plan de relance économique nouveau gouvernement.

3 Social

- Climat social sensible. Dialogue permanent ouvert entre gouvernement et partenaires sociaux.
- Crise covid 19 => Mesures de soutien gouvernementales.

4 Techno.

- Evolution rapide des activités et des technologies dans le secteur du numérique.
- Systèmes de sécurisation des données régulièrement soumis à des attaques (hacking).
- Capacité des serveurs à supporter un grand nombre de transactions (stabilité de l'application).
- Exigence de disposer de data center en local.

5 Environ.

- Evolution rapide des usages des NTIC. Prise en compte des aspects pratiques et surtout utiles des applications.
- Vulgarisation des réseaux de connexion 4G et très haut débit (fibre optique, arrivée de la 5G, etc.)

6 Légal

- Loi sur la protection des données personnelles.
- Absence de réglementation sur les activités des sociétés du numérique.
- Absence d'un cadre légal sur les activités d'e-santé.

3.6 Analyse SWOT



S

- Service global d'e-santé partant de la télémedecine au suivi des patients et des données médicales
- Application légère, rapide en téléchargement et facile d'utilisation
- Système intégré aux bases de données des structures sanitaires
- Présence sur le marché gabonais avant tous les autres acteurs

W

- Coûts d'accès aux solutions de e-santé fournis par des partenaires privés non subventionnés
- Investissements importants pour garantir une plateforme agile et robuste dans le temps
- Absence de labélisation d'un organisme public (ordre des médecins, ministère de la santé, etc.)

O

- Fort potentiel du marché de la e-santé en Afrique subsaharienne
- Fort taux de pénétration internet
- Arrivée de la 5G et pénétration de la fibre optique dans les ménages
- Volontés politiques de numérisation des systèmes de santé dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne

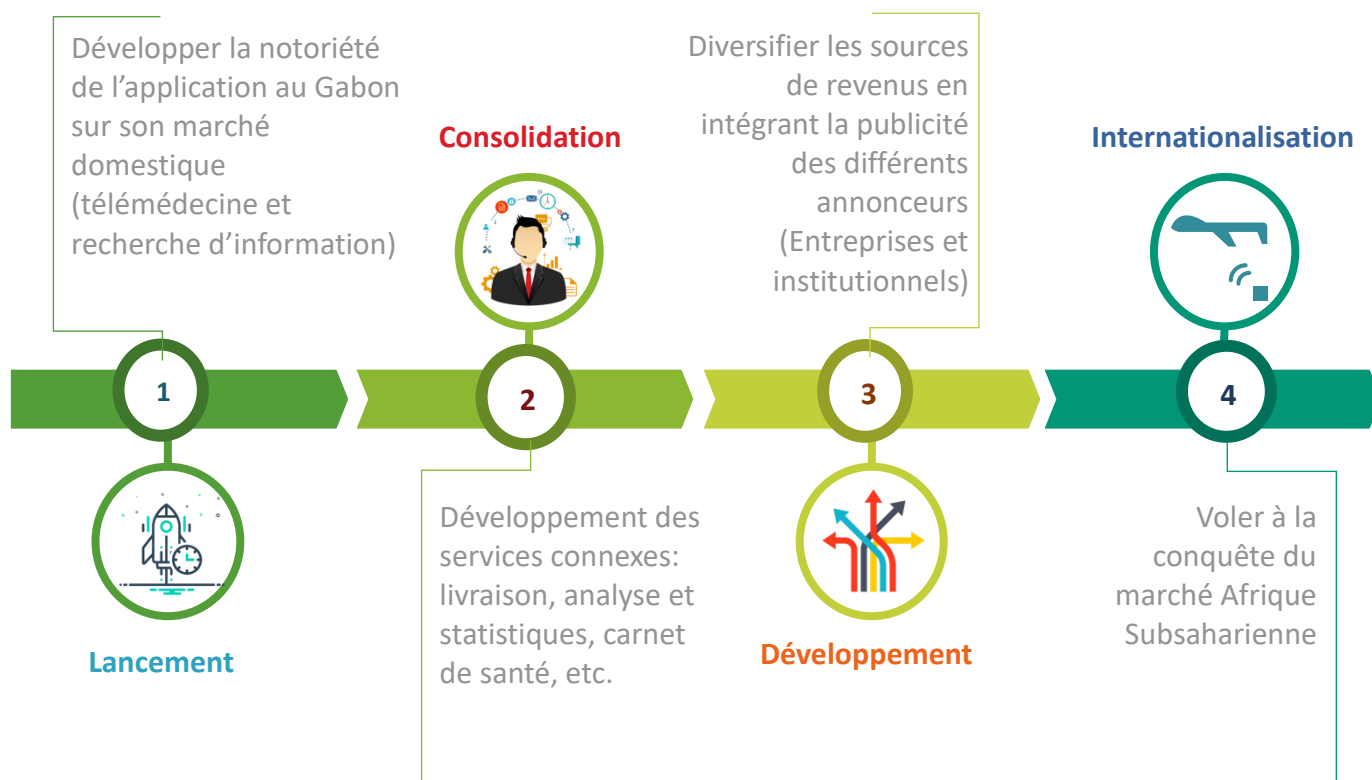
T

- Activités de e-santé peu/pas légiférées dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne
- Sécurisation des données à caractère personnel de l'ensemble des usagers
- Apparition rapide d'initiatives similaires dans un monde globalisé
- Partenaires techniques non disposés à partager leurs informations

IV. LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

4.1. La stratégie du produit

La stratégie de mise sur le marché de notre solution s'articule autour de quatre (4) phases d'actions comme le présente la schéma ci-dessous.



4.2. La stratégie des prix

Hosto se veut être une solution de masse accessible à toutes les couches sociales. De ce fait, notre politique de prix est fondée sur le principe de volume.

En effet, nos prix ont été étudiés pour être les plus bas possible afin de commercialiser nos services au plus grand nombre. Il est à noter que les prestations sur Hosto ne sont pas toutes payantes. Certaines dites « prestation d'appel » tels que l'annuaire des structures de santé et des médecins, la fonctionnalité « SOS Médical » et bien d'autres sont gratuites. Seuls les services contenus dans le tableau ci-après sont commercialisés **à la transaction**.

SERVICE	DESCRIPTION	PRIX VENTE TTC
Téléconsultation	Un médecin (généraliste ou spécialiste) examine à distance un (pré-consultation) et détermine si un déplacement est nécessaire.	1.000 XAF
Prise de RDV	Prenez rendez-vous pour rencontrer un médecin généraliste ou spécialiste. Consultez l'agenda du médecin et choisissez vos dates et heures.	500 XAF
Ticket de Passage laboratoire	Payez votre ticket de laboratoire et passer vos examens à vos dates et heures sélectionnées.	500 XAF
Examens médicaux	Payez des examens pour vous ou pour un proche depuis votre téléphone via l'application.	500 XAF
Achats médicaments	Dans toutes les pharmacies partenaires, achetez vos médicaments depuis chez vous via l'application mobile et faites-vous livrer.	300 XAF

Grille tarifaire de prestation

4.3. La stratégie de distribution

« La stratégie de distribution est la stratégie qui permet à l'entreprise de vendre ses produits et services aux consommateurs ».

La distribution doit être dans le prolongement de la stratégie d'entreprise et cohérente avec la stratégie de marque et la stratégie commerciale. **Il existe trois circuits de distribution : direct, court et long.** Ces trois circuits de distribution peuvent coexister dans une même stratégie de distribution ou être implémenter séparément.



Dans le cadre de notre projet, nous utiliseront une stratégie mixte alliant distribution direct et distribution courte.

En effet, pour la version familiale ou usager de notre produit, les utilisateurs se procureront Hosto directement sur le web soit sur le site web officiel de l'application soit dans les différents store en ligne dont principalement Google Playstore, Apple Store et Windows Store.



Les versions professionnelles et entreprises (manager) quand à elles seront distribuées non seulement en ligne sur le site web officiel et également par nos différents partenaires commerciaux à qui nous avons donné les autorisations de commercialisation de ces deux versions.

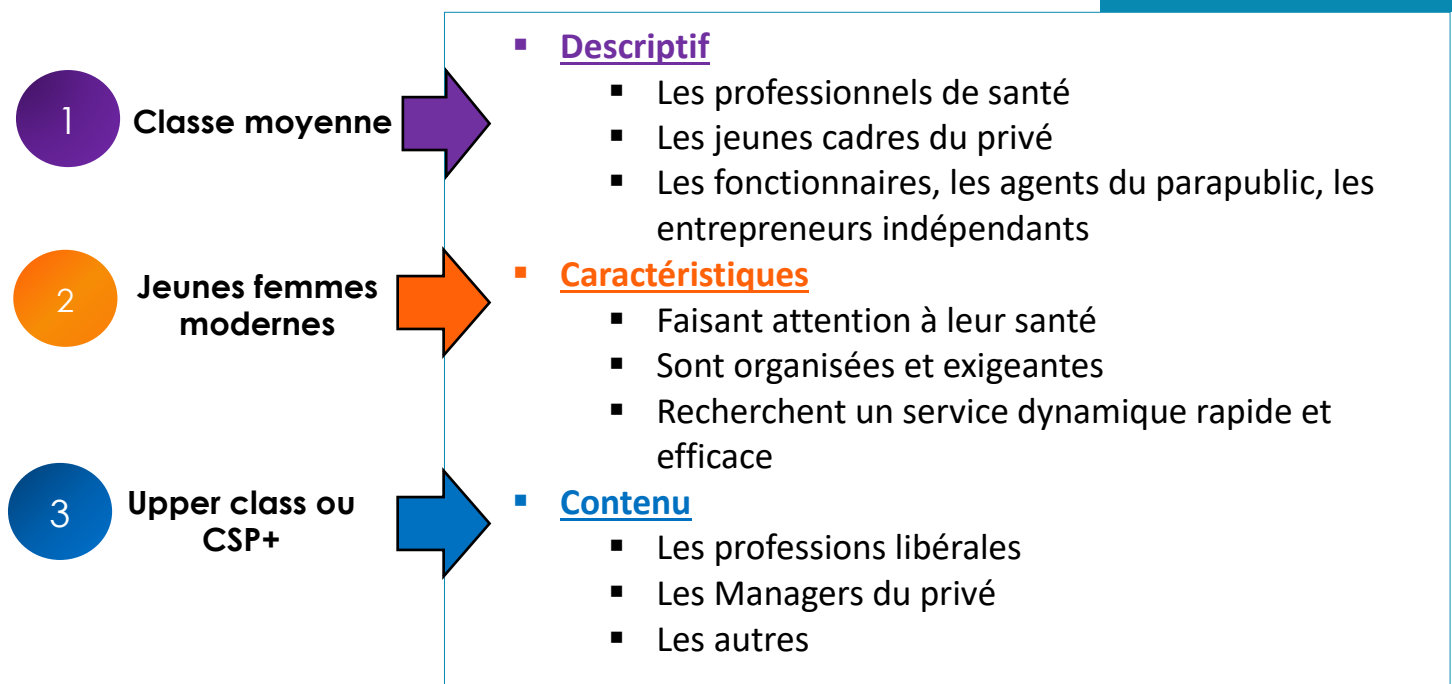
4.4. La stratégie Marketing et Commerciale

A/ Les cibles

Pour le déploiement d'Hosto sur le marché, nous utiliserons du mixte marketing afin d'atteindre et fidéliser nos potentiels clients repartis de la manière suivante :

- Tous les utilisateurs de smartphone
- Tous les usagers des services de santé

Cœur de cible



B/ Objectifs globaux de notre stratégie Marketing

Priorité 1: élargir le réseau des partenaires

 Professionnels de santé	+150	75 par semestre
 Pharmacies	+12	1 par mois
 Cliniques/Hôpitaux	+54	+13 par trimestre
 Laboratoires	+6	1 tous les 2 mois

Priorité 2: accélérer le parc abonnés

 Nouveaux utilisateurs	+10 000	2500/trimestre en moyenne
--	----------------	----------------------------------

C/ Objectifs de communication

 Notoriété produit	 Personnes touchées	 Perception voulue
+50%	400 000	Fiabilité Rapidité

Pour construire le business sur les douze (12) prochains mois à compter du mois de lancement officiel, nous nous fixons le cap suivant :



400 000

Personnes à
toucher



+10 000

Recrutement
nouveaux utilisateurs



**Entre
2% et 3%**

Taux de conversion
cible



28%

Moyenne parc
abonnés utilisant au
moins 1 service/mois



20%

Minimum parc
abonnés utilisant au
moins 1 service/mois



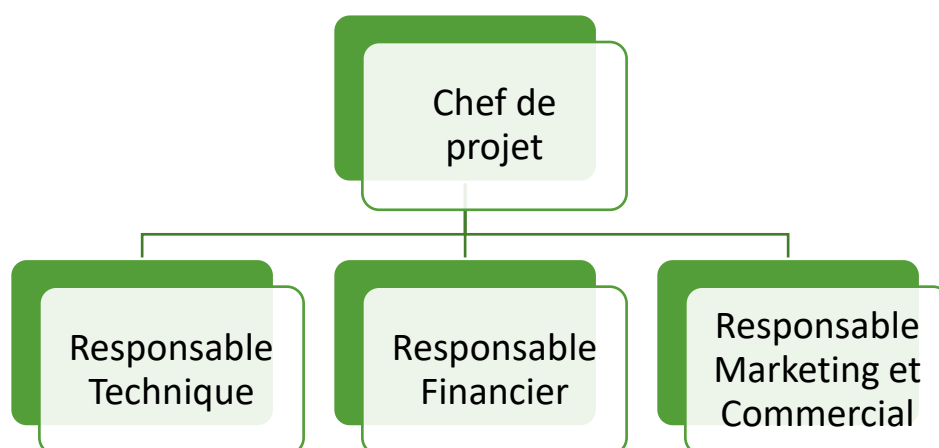
35%

Maximum parc
abonnés utilisant au
moins 1 service/mois

V. ORGANISATION

5.1. Les Acteurs du projet et leurs rôles

Pour l'exécution de notre projet, nous avons constitué une équipe projet de personnes motivées, expérimentées et qualifiées, organisée de la manière suivante :



OPOLO MBANY Holden

Manager Général et Chef de projet

Ingénieur Architect système et développeur applicatif. Master en Gestion des Entreprises. Plus de 10 ans d'expérience dans la conception des Systèmes d'Information



OSSIMA ALLOGHE Lionel

Responsable Technique

Ingénieur en Technologie de l'Information option Génie logiciel avec une expérience de plus de 5 ans. A été consultant banque Mondiale dans le cadre du PPIC

MBIMBA Andy

Responsable Financier

Master en Comptabilité Finance. A été assistant comptable dans plusieurs structures de la place dont le Secrétariat Général du Gouvernement. 3 ans d'expérience

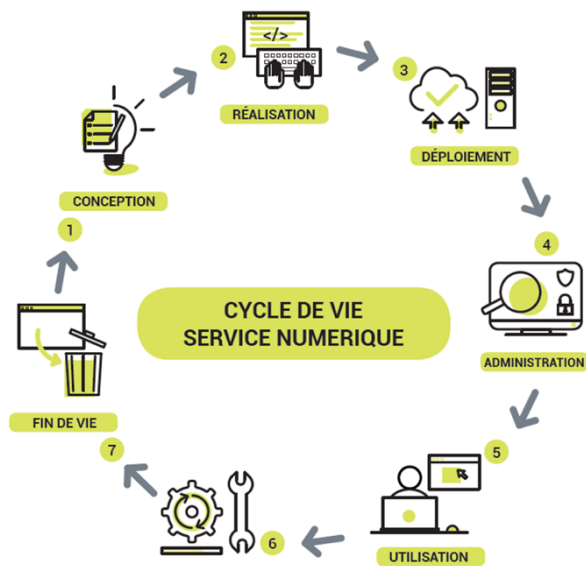
ONGANAGA APITI Charlène

Responsable Marketing et Commercial

Master en Communication Marketing et Publicité avec une expérience en entreprise de plus de 4 ans. A travaillé à IPI9 et SACAR Assurance



5.2. La mise en place



La mise en place de notre projet suit un plan d'action inter-liées devant nous permettre d'atteindre nos objectifs d'ici 2026 :

- Conception et Structuration de l'idée
- Étude de marché
- Développement du prototype de la solution
- Lancement de la version bêta
- Lancement officiel de la solution
- Commercialisation

A/ Conception et Structuration de l'idée

La conception et structuration de notre idée est une étape terminée et améliorée grâce à la phase d'incubation du concours estartup challenge 2020.

En effet, grâce à la méthode de Design Thinking apprise au cours de l'incubation, nous avons réajusté notre idée de départ basée sur une solution numérique à 2 version : Une version mobile pour les usagers et une version cloud fullweb pour les professionnels de santé.

Aujourd'hui, Hosto se décline désormais en 3 versions :

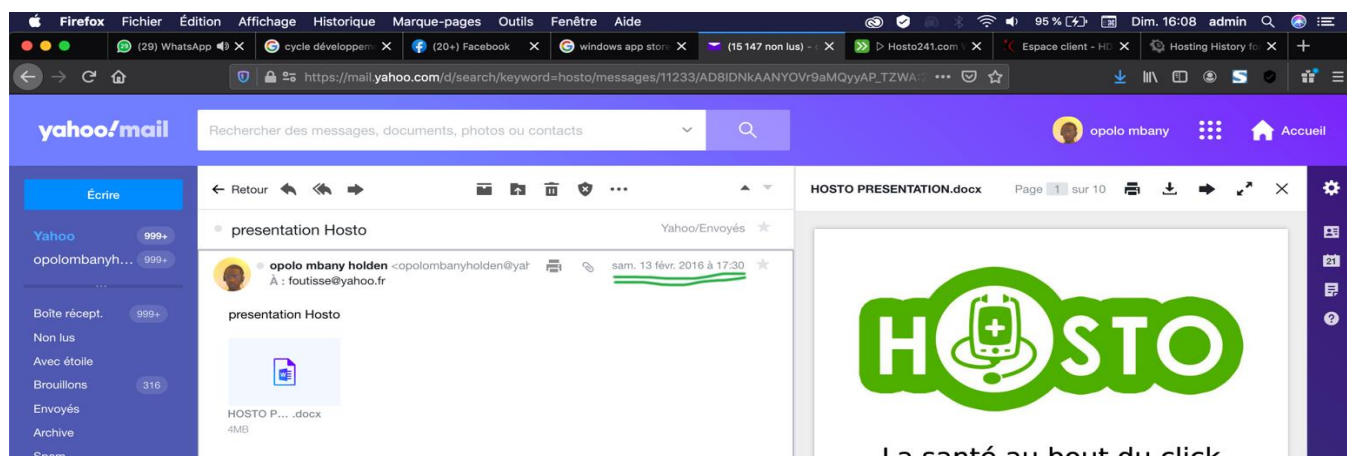
- Une version mobile dite « **familiale** » pour les usagers
- Une version professionnelle fullweb en cloud ou local dédiée aux professionnels de santé et regroupant toutes les fonctions métier au domaine de la santé
- Une version Entreprise, fullweb en cloud ou local, pour le corps administratif des structures de santé, les décideurs et autres organisations intervenant dans le secteur de la santé

B/ Etude de marché

Phase terminée, elle nous a permis de comprendre le domaine de la santé et les besoins réels des usagers potentiels utilisateurs de notre solution.

C/ Développement du prototype de la solution

Le premier prototype de notre solution Hosto a été réalisé en 2016.



D/ Lancement de la version bêta

Le 24 Avril 2017 est la date à laquelle la version bêta d'Hosto a été publiée au public. Cette dernière a subi de nombreux changements qui nous ont permis de lancer une version exploitable de la solution en 2019.

Un des changements majeurs de notre produit est son « **nom de domaine** » qui est passé de **hostoplus.com** en 2017, à **hosto241.com** en 2018 pour devenir **hostosante.com** en 2020.

1 de 2 / 2 (filtré de 116 résultats)					
	Domaine	Enregistrement	Échéance	Renouvellement automatique	État
<input type="checkbox"/>	hosto241.com	06/02/2018	05/30/2020	✓ Actif	Expiré
<input type="checkbox"/>	hostoplus.com	04/24/2017	04/22/2018	✓ Actif	Expiré

15	Enregistrements par page
----	--------------------------

<input type="checkbox"/>	Domaine	Formule	Expiration	Registrar
<input type="checkbox"/>	hostosante.ga	domaine	17-02-2022	oui
<input type="checkbox"/>	hostosante.com	domaine	20-02-2022	oui
<input type="checkbox"/>	hostosante.net	domaine	20-02-2022	oui
<input type="checkbox"/>	hostosante.org	domaine	20-02-2022	oui

Les phases de Lancement officiel de la solution et Commercialisation sont celles que nous souhaitons désormais mettre en œuvre. Toutefois cela requière d'important moyens matériels et financiers.

5.3. Investissements nécessaires

Le déploiement effectif de notre solution sur le marché nécessite un investissement estimé à **44.330.000 F.CFA** repartir entre :

- Les besoins **d'investissement amortissable** estimés à **19.020.000 F.CFA** ;
- Et les besoins **d'investissement non amortissable** dont la campagne officielle de lancement, le tout estimé à **25.310.000 F.CFA**



5.4. Frais généraux

Les frais généraux de notre projet s'élèvent à **26.796.800 F.CFA pour un fonctionnement normal sur 12 mois**. Ces frais comprennent les charges diverses, charges salariales, charges sociales et charges financières.

Par ailleurs, dans le cadre de notre recherche de financement, nous sollicitons un appui de **11.508.200 F.CFA en Fond de roulement** afin de nous permettre de garantir un régime d'activité constant sur 3 mois.

5.5. Financement du projet

En définitif, pour la réussite de notre projet, nous avons besoin d'un financement de **55.838.200 F.CFA** repartir entre :

- les **Besoins de Fond de Roulement** pour une période de 3 mois d'une valeur de **11.508.200 FCFA** ;
- Les besoins **d'investissement amortissable** estimés à **19.020.000 F.CFA** ;
- Et les besoins **d'investissement non amortissable** dont la campagne officielle de lancement, le tout estimé à **25.310.000 F.CFA**



VI. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

6.1. Projection de l'entreprise au bout du 1er Exercice

PRODUIT/SERVICE	PRIX VENT U.	TRANSACTION/MOIS	TOTAL	VENTE TOTALE
Prise de rendez-vous en ligne	498 F.CFA	11 700	105 300	52 413 075
Achat de médicament en ligne	317 F.CFA	13 000	117 000	37 059 750
Téléconsultation	996 F.CFA	1 980	17 820	17 739 810
Paie ment Examens	498 F.CFA	4 400	39 600	19 710 900
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		31 080	279 720	126 923 535 F.CFA

6.2. Projection de l'entreprise au bout du 2ième Exercice

PRODUIT/SERVICE	PRIX VENT U.	TRANSACTION/MOIS	TOTAL	VENTE TOTALE
Prise de rendez-vous en ligne	498 F.CFA	14 040	168 480	83 860 920 F.CFA
Achat de médicament en ligne	317 F.CFA	15 600	187 200	59 295 600 F.CFA
Téléconsultation	996 F.CFA	2 376	28 512	28 383 696 F.CFA
Paie ment Examens	498 F.CFA	5 280	63 360	31 537 440 F.CFA
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		37 296	447 552	203 077 656 F.CFA

6.3. Projection de l'entreprise au bout du 3ième Exercice

PRODUIT/SERVICE	PRIX VENT U.	TRANSACTION/MOIS	TOTAL	VENTE TOTALE
Prise de rendez-vous en ligne	498 F.CFA	16 380	196 560	97 837 740
Achat de médicament en ligne	317 F.CFA	18 200	218 400	69 178 200
Téléconsultation	996 F.CFA	2 772	33 264	33 114 312
Paie ment Examens	498 F.CFA	6 160	73 920	36 793 680
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		43 512	522 144	236 923 932

VII. ANNEXES TABLEAUX FINANCIERS

7.1. Tableau des investissements

LIBELLE	Qté	PRIX .U HT	MONTANT	DUREE VIE	Taux AMORT	AMORT
INVESTISSEMENT AMORTISSABLE						
Serveur local en tour HP Proliant 16Go Ram	1	1 800 000	1 800 000	4	25%	450 000
Onduleur central 10 KVA	1	1 000 000	1 000 000	4	25%	250 000
Baie rackable 12U	1	700 000	700 000	4	25%	175 000
Par-feu + Licence	1	600 000	600 000	2	50%	300 000
switch TP Link	1	200 000	200 000	4	25%	50 000
Routeur	1	250 000	250 000	4	25%	62 500
Ordinateur Portable de type pc icore 7	3	350 000	1 050 000	4	25%	262 500
Ordinateur Portable de type MacBook pro icore 5	2	1 200 000	2 400 000	4	25%	600 000
Ordinateur de bureau type PC	2	450 000	900 000	4	25%	225 000
Tablette Ipad	1	300 000	300 000	2	50%	150 000
Tablette numérique pour l'équipe terrain + medecins partenaires	18	90 000	1 620 000	2	50%	810 000
onduleur	3	50 000	150 000	4	25%	37 500
Imprimante semi professionnelle	1	1 800 000	1 800 000	4	25%	450 000
ordinateur portable icore 3 pour les structures partenaires	8	200 000	1 600 000	4	25%	400 000
Box Wifi pour les structures partenaires	8	50 000	400 000	2	50%	200 000
Groupe électrogène	1	3 500 000	3 500 000	3	33%	1 166 667
meublement de bureau	3	250 000	750 000	3	33%	250 000
TOTAL INVESTISSEMENT AMORTISSABLE			19 020 000			5 839 167
INVESTISSEMENT NON AMORTISSABLE						
Flyers	10 000	250	2 500 000			
Poster Auto-collant A3	300	3 000	900 000			
Kakemono	18	120 000	2 160 000			
Banderole	10	300 000	3 000 000			
Polo	100	6 500	650 000			
Tee-shirt	800	2 500	2 000 000			
Parasol	10	80 000	800 000			
Frais établissement	1	800 000	800 000			
Redevance annuelle/CNPDCP	1	2 000 000	2 000 000			
Recherche et développement	1	1 500 000	1 500 000			

Logiciel + Développement de la solution	1	3 000 000	3 000 000			
campagne de lancement	1	6 000 000	6 000 000			
TOTAL INVESTISSEMENT NON AMORTISSABLE			25 310 000			0
TOTAL GENERAL INVESTISSEMENT			44 330 000			5 839 167

7.2. Tableau des charges fixes

CHARGES DIVERSES			
LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
Loyer et charges locatives	300 000	12	3 600 000
Fournitures entretien et bureau	150 000	12	1 800 000
Consommation eau	20 000	12	240 000
Consommation Electricité	70 000	12	840 000
Entretien et réparation	60 000	12	720 000
Transport	50 000	12	600 000
Communication	70 000	12	840 000
Redevance annuelle/CNPDCP	166 667	12	2 000 000
Connexion internet	25 000	12	300 000
Assurance	25 000	12	300 000
Herbergement site internet et application	80 000	12	960 000
Taxes (Impôts)	25 000	12	300 000
TOTAL GENERAL	1 041 667	12	12 500 000

CHARGES SALARIALES			
LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
Manager	150 000	12	1 800 000
Collaborateur 1(Resp Techn / Developpeur Senior)	150 000	12	1 800 000
Collaborateur 2 (Resp Financier)	150 000	12	1 800 000
Collaborateur 3 (Resp Marking-Com / Community Manger)	150 000	12	1 800 000
Collaborateur 4 (Developpeur Junior)	150 000	12	1 800 000
Collaborateur 5 (Agent Terrain)	150 000	12	1 800 000
TOTAL GENERAL	900 000	12	10 800 000

CHARGES SOCIALES			
LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
CNSS SALARIALE (2,5)	22 500	12	270 000
CNSS PATRONALE (16%)	144 000	12	1 728 000

CNAMGS SALARIALE (2%)	18 000	12	216 000
CNAMGS PATRONALE (4,1%)	36 900	12	442 800
TOTAL GENERAL (22,6%)	221 400	12	2 656 800

CHARGES FINANCIERES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
AGIOS	20 000	12	240 000
INTERET EMPRUNT		12	
Autres charges financières	50 000	12	600 000
TOTAL GENERAL	70 000	12	840 000

TOTAL CHARGES FIXES	2 233 067		26 796 800
----------------------------	------------------	--	-------------------

7.3. Plan de trésorerie sur 12 mois

PLAN DE TRESORERIE SUR 12 MOIS EN FCFA																	
RECETTES	Total	Montant	Total		Début	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
	HT	TVA	TTC		exercice												
				REPORT SOLDE			7 712 633	4 112 067	511 500	11 013 548	10 187 712	9 361 875	8 536 038	7 710 202	6 884 365	6 058 528	5 232 692
				Capital	7 500 000												
				Autres Apport	0												
				Subvention eStartup	48 338 200												
	11 508 200		11 508 200	BFR		11 508 200											
	16 412 175	0	16 412 175	Prise de rendez-vous en ligne					5 823 675	1 323 563	1 323 563	1 323 563	1 323 563	1 323 563	1	1	1
				Achat de médicament en ligne					4 117 750	970 613	970 613	970 613	970 613	970 613	970 613	970 613	970 613
				Téléconsultation					1 971 090	211 770	211 770	211 770	211 770	211 770	211 770	211 770	211 770
				Paiement Examens					2 190 100	268 785	268 785	268 785	268 785	268 785	268 785	268 785	268 785
	27 920 375	0	27 920 375	TOTAL RECETTES	55 838 200	11 508 200	7 712 633	4 112 067	14 614 115	13 788 278	12 962 442	12 136 605	11 310 768	10 484 932	9 659 095	8 833 258	8 007 422

44 330 000	0	44 330 000	INVESTISSEMENT	44 330 000													
7 735 000		7 735 000	Prise de rendez-vous en ligne		585 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
			Achat de médicament en ligne		650 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000	585 000
			Téléconsultation		198 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000	91 000
			Paiement Examens		220 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000
3 600 000	0	3 600 000	Loyer et charges locatives		300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000

1 800 000	0	1 800 000	Fournitures entretien et bureau		150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
240 000	0	240 000	Consommation eau		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
840 000	0	840 000	Consommation Electricité		70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
720 000	0	720 000	Entretien et réparation		60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
600 000	0	600 000	Transport		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
840 000	0	840 000	Communication		70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
2 000 000	0	2 000 000	Redevance annuelle/CNPDCP		166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667
300 000	0	300 000	Connexion internet		25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
300 000	0	300 000	Assurance		25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
960 000	0	960 000	Herbergement site internet et application		80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
300 000	0	300 000	Taxes (Impôts)		25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
1 719 000	0	1 719 000	Manager		143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250
1 719 000	0	1 719 000	Collaborateur 1(Resp Techn / Developpeur Senior)		143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250
1 719 000	0	1 719 000	Collaborateur 2 (Resp Financier)		143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250
1 719 000	0	1 719 000	Collaborateur 3 (Resp Marking-Com / Community Manger)		143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250
1 719 000	0	1 719 000	Collaborateur 4 (Developpeur Junior)		143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250
			Collaborateur 5 (Agent Terrain)		143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250	143 250
0	0	0	Collaborateur 6		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
			Collaborateur 7 (Agent Terrain)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
270 000	0	270 000	CNSS SALARIALE (2,5)		22 500	22 500	22 500	22 500	22 500	22 500	22 500	22 500	22 500	22 500	22 500	22 500

1 728 000	0	1 728 000	CNSS PATRONALE (16%)		144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000
216 000	0	216 000	CNAMGS SALARIALE (2%)		18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
442 800	0	442 800	CNAMGS PATRONALE (4,1%)		36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900	36 900
240 000	0	240 000	AGIOS		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
0	0	0	Autres charges financières		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
76 056 800	0	76 056 800	TOTAL DEPENSES	44 330 000	3 795 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567	3 600 567

TRESORERIE MENSUELLE	11 508 200	7 712 633	4 112 067	511 500	11 013 548	10 187 712	9 361 875	8 536 038	7 710 202	6 884 365	6 058 528	5 232 692	4 406 855
-----------------------------	-------------------	------------------	------------------	----------------	-------------------	-------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

7.4. Bilan d'ouverture

ACTIF		PASSIF	
Immobilisations incorporelles	25 310 000	Capital	7 500 000
Flyers	2 500 000	Apport en numéraire	7 500 000
Poster Auto-collant A3	900 000	Apport en nature	0
Kakemono	2 160 000	Apport en industrie	0
Banderole	3 000 000	Réserves	0
Polo	650 000		
Tee-shirt	2 000 000		
Parasol	800 000		
Frais établissement	800 000		
Redevance annuelle/CNPDCP	2 000 000		
Recherche et développement	1 500 000		
Logiciel + Développement de la solution	3 000 000		
campagne de lancement	6 000 000		
Immobilisations corporelles	19 020 000		
Serveur local en tour HP Proliant 16Go Ram	1 800 000	Report à nouveau	0
Onduleur central 10 KVA	1 000 000		
Baie rackable 12U	700 000	Résultat de l'exercice	0
Par-feu + Licence	600 000		
switch TP Link	200 000	Subventions d'investissement	48 338 200
Routeur	250 000	eStartup Challenge	48 338 200
Ordinateur Portable de type pc icore 7	1 050 000		
Ordinateur Portable de type MacBook pro icore 5	2 400 000		
Ordinateur de bureau type PC	900 000		
Tablette Ipad	300 000		
Tablette numérique pour l'équipe terrain + medecins partenaires	1 620 000		
onduleur	150 000		
Imprimante semi professionnelle	1 800 000		
ordinateur portable icore 3 pour les structures partenaires	1 600 000		
Box Wifi pour les structures partenaires	400 000		
Groupe électrogène	3 500 000		
meublier de bureau	750 000		
Immobilisations financières	0		
Immobilisation financière	0		
Total de l'actif immobilisé (I)	44 330 000	Total des capitaux propres (III)	55 838 200
Stocks	0	Emprunts	0
	0	Prêts sans intérêt	0

	0	Comptes courants d'associés	0
Autres créances (crédit TVA)	0	Dettes fournisseurs	0
Trésorerie	11 508 200	Dettes fiscales et sociales	0
Banque	11 508 200		
Total de l'actif circulant (II)	11 508 200	Total des dettes (IV)	0
TOTAL GENERAL (I) + (II)	55 838 200	TOTAL GENERAL (III) + (IV)	55 838 200

7.5. Compte de résultats sur 3 ans

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Chiffre d'affaire(Vtes produits/Services)	126 923 535	203 077 656	236 923 932
Subvention	11 508 200		
Augmentation en %			
Coûts d'achats de produits/Services			
Augmentation en %			
Marge brute commerciale	138 431 735	203 077 656	236 923 932
Charges externes	12 200 000	12 200 000	12 200 000
Loyer et charges locatives	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Fournitures entretien et bureau	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Consommation eau	240 000	240 000	240 000
Consommation Electricité	840 000	840 000	840 000
Entretien et réparation	720 000	720 000	720 000
Transport	600 000	600 000	600 000
Communication	840 000	840 000	840 000
Redevance annuelle/CNPDCP	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Connexion internet	300 000	300 000	300 000
Assurance	300 000	300 000	300 000
Herbergement site internet et application	960 000	960 000	960 000
Valeur ajoutée	126 231 735	190 877 656	224 723 932
Impôts et taxes	300 000	300 000	300 000
Charges salariales	10 314 000	10 314 000	10 314 000
Charges sociales	2 656 800	2 656 800	2 656 800
Excédent brut d'exploitation	112 960 935	177 606 856	211 453 132

Frais bancaires, Rembourse. Emprunts	240 000	240 000	240 000
Dotations aux amortissements	5 839 167	5 839 167	5 839 167
Résultat avant impôts	106 881 768	171 527 689	205 373 965
Impôts sur les sociétés	37 408 619	60 034 691	71 880 888
Résultat Net	69 473 149	111 492 998	133 493 077

7.6. Prévisions de vente

		PREVISION VENTE EN QUANTITE			
PRODUIT/SERVICE	PRIX VENTE	MOIS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
% CROISSANCE				20%	40%
Prise de rendez-vous en ligne	498	11 700	105 300	168 480	196 560
Achat de médicament en ligne	317	13 000	117 000	187 200	218 400
Téléconsultation	996	1 980	17 820	28 512	33 264
Paie ment Examens	498	4 400	39 600	63 360	73 920
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		31 080	279 720	447 552	522 144

		PREVISION VENTE EN VALEUR			
PRODUIT/SERVICE	PRIX VENTE	MOIS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Prise de rendez-vous en ligne	498	5 823 675	52 413 075	83 860 920	97 837 740
Achat de médicament en ligne	317	4 117 750	37 059 750	59 295 600	69 178 200
Téléconsultation	996	1 971 090	17 739 810	28 383 696	33 114 312
Paie ment Examens	498	2 190 100	19 710 900	31 537 440	36 793 680
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		14 102 615	126 923 535	203 077 656	236 923 932

7.7. Capital de démarrage

INVESTISSEMENT		FONDS ROULEMENT (pour les 3 premiers mois)	
Libellé	Montant	Libellé	Montant
INVESTISSEMENT AMORTISSABLE	19 020 000	Matière première	4 959 000
INVEST. NON AMORTISSABLE	25 310 000	Charges salariales	3 125 000
		Charges diverses	2 700 000
		Charges sociales	664 200
		Charges financières	60 000
TOTAL INVESTISSEMENT	44 330 000	TOTAL FONDS ROULEMENT	11 508 200

CAPITAL DEMARRAGE NECESSAIRE	55 838 200
-------------------------------------	-------------------

SOURCES DU CAPITAL DEMARRAGE	
Libellé	Montant
Apport en numéraire	7 500 000
Apport en nature	
Apport en industrie	
Prêt auprès des amis/parents	
Emprunt bancaires	-
Subvention eStartup	48 338 200
TOTAL SOURCE DU CAPITAL	55 838 200

VIII. Calendrier de réalisation

Prenant en compte que les phase restantes à mettre en œuvre sont le campagne de communication et la commercialisation de notre solution, notre planning d'exécution a de ce fait été élaboré comme suite :

		Q1			Q2			Q3			Q4		
PLANNING D'EXECUTION ACTIONS MARKETING		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Projet	Action												
LOBBYING	Rencontre avec l'ordre des médecins												
	Rencontre avec l'ordre des pharmaciens												
	Recrutement de leaders/influenceurs santé												
	Partenariat avec des organismes internationaux												
	Audiences ministres de la santé et du numérique												
	Autres actions RP												
PROPOSITION DE VALEUR	Prises de rendez-vous et réunions de présentation												
	Négociations de contrats de partenariat												
	Réalisation spot web animatic												
	Organisations de Lives Facebook - Médecins												
	Campagnes de recrutement Facebook/Ggle Ads												
	Organisations de jeux sur la page Facebook												
	Réalisation de capsules vidéos												
VISIBILITE SUR LIEU DE VENTE	Conception et production de PLV												
	Mise en place de PLV dans les structures de santé												
OPERATIONS TERRAIN - BTL	Opération recrutement porte-à-porte												
	Campagne recrutement grands carrefours												
	Activations de comptes dans les structures santé												
MAILLING	Envois de mailling entreprises et administrations												

Détails des actions

No	Étape	Statut
1	Lancement de la version Béta	
1.1	Lancement en ligne de la version Béta	Réalisé
1.2	Campagne de communication sur les réseau sociaux	Réalisé
1.3	Distribution des supports de communication (flyer, dépliants...) dans les structures de santé de Libreville	Non réalisé
1.4	Affichage Poster et Kakemono au sein des structures de santé partenaires (Pharmacie, Clinique, Centre Hospitalier, Laboratoires...)	Réalisé partiellement
2	Campagne de communication du lancement officiel	
2.1	Campagne de communication du lancement officiel sur les réseau sociaux	Non réalisé

2.2	Passage dans les médias TV pour l'annonce du lancement officiel	Non réalisé
2.3	Passage dans les médias en ligne et papier	Réalisé partiellement
2.4	Passage dans les chaînes de radios	Non réalisé
2.5	Point de presse	Non réalisé
2.6	Cérémonie de présentation de la solution « Hosto » aux professionnels de santé	Non réalisé
2.7	Cérémonie de présentation de la « Hosto » au public	Non réalisé
3	Campagne de communication pour l'introduction du produit sur le marché	
3.1	Publicité de la solution « Hosto » sur les réseaux sociaux	Non réalisé
3.2	Passage du spot publicitaire sur les chaînes de TV	Non réalisé
3.3	Passage du spot publicitaire dans les chaînes Radio	Non réalisé
3.4	Intégration de la publicité aux panneaux de publicitaire urbain	Non réalisé
3.5	Distribution et affichage des supports de communication (flyers, dépliants, poster, tee-shirt, gadgets...) dans les zones populaires	Non réalisé
3.6	Caravane de communication aux abords des centres hospitaliers, école supérieure, lycée et collège, zones populaires ...	Non réalisé

CONCLUSION

En somme, Hosto est un projet numérique novateur à forte valeur ajoutée tant pour les usagers, les professionnels de la santé que les gouvernants.

Avec pour principale vocation de contribuer à l'amélioration de la santé des populations par la mise à disposition d'une plateforme numérique aux fonctionnalités utiles et innovantes, nous sommes persuadés, qu'Hosto permettra de résoudre des problématiques réelles du secteur de la santé qui restent sans solutions concrètes à ce jour.

De plus, au regard des politiques gouvernementales actuelles du secteur du numérique au Gabon, dont l'appui et l'assistance aux start-up de ce domaine en vue de créer des champions nationaux et sous régionaux, nous pensons que notre projet cadre avec cette ambition et sommes convaincus d'être à la hauteur de ces jeux.

Dans la même optique, la réduction du chômage par la dynamisation de l'entrepreneuriat étant une des priorités de nos autorités, la mise en place et le bon fonctionnement de notre solution permettra de générer des dizaines d'emplois directs et indirects.

En fin, à travers les fonctionnalités de sensibilisation des usagers et d'aide aux personnes en détresse médicale intégrées à la plateforme, Hosto permettra également de renforcer la cohésion sociale en amenant les concitoyens à l'entraide mutuelle.

En ces temps marqués par la pandémie causée par la Covid-19, notre solution peut-être un moyen efficace de réduction des déplacements vers les structures de santé et une option non négligeable du suivi des patients afin de réduire au maximum les effets dévastateurs de ce virus.



La santé au bout du click