



BUSINESS PLAN

Cout du projet : 40 974 700

Responsable du projet :
Birane NDIAYE

Fonction dans le projet :
Manager Genenral

Tel : 077 17 68 28 / 066 98 22 48

E-mail : jessybne@gmaill.com

BP : 2280 Rue
**Pecqueur Centre-Ville (Derrière
Nespresso)**

SOMMAIRE

EXECUTIVE SUMMARY

I. TABLEAU SYNOPTIQUE

II. PRÉSENTATION DU PROJET

- II.1 Introduction
- II.2 La genèse de l'idée
- II.3 Le(s) Fondateur (2), atouts et motivations 3

III. ETUDE DE MARCHÉ

- III.1 Le marché
- III.2 Ma clientèle
- III.3 Concurrence
- III.4 Analyse PESTEL
- III.5 Analyse SWOT

IV. LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

- IV.1 La stratégie du produit
- IV.2 La stratégie des prix
- IV.3 La stratégie de distribution
- IV.4 La stratégie Marketing & Commercial

V. L'ORGANISATION

- V.1 Les Acteurs du projet et leurs rôles
- V.2 La Mise en place
- V.3 Les Frais généraux
- V.4 Plan de financement
- V.5 Les Fournisseurs et Prestataires

VI. CHIFFRE D'AFFAIRE PRÉVISIONNEL

- VI.1 Structure des coûts
- VI.1 Chiffre d'affaire en quantité
- VI.2 Chiffre d'affaire en valeur
- VI.3 Analyse du chiffre d'affaire
- V.4 Plan de financement
- V.5 Les Fournisseurs et Prestataires

VII. LA STRATÉGIE DÉVELOPPEMENT

- VII.1 Vision de l'entreprise
- VII.2 Valeurs de l'entreprise
- VII.3 Projection de l'entreprise au bout du 1^{er} Exercice
- VII.4 Projection de l'entreprise au bout du 2^{ème} Exercice
- VII.5 Projection de l'entreprise au bout du 3^{ème} Exercice
- VII.6 Calendrier de réalisation

CONCLUSION

EXECUTIVE SUMMARY

Fondée en Mars 2020 à Libreville (Gabon), Orema Technology est une startup spécialisée dans le développement et l'implémentation de solutions numériques.

Elle est née de la volonté d'apporter des solutions innovantes adaptées aux transformations socio-économiques et digitales du continent Africain.

Pour le secteur de l'Énergie, nous avons développé une application mobile connectée à un boîtier (made in Gabon) qui permettrait aux sociétés de distribution d'énergie de rendre les compteurs d'électricité intelligents. Facilitant ainsi la gestion et l'intervention à distance.

Cette idée est tirée de l'expérience commune selon laquelle, la recharge de nos crédits d'électricité nous impose le protocole de la distance, la réalité de l'insécurité et les aléas des intempéries.

L'Énergie étant "au cœur de notre quotidien", nous nous sommes dit qu'il fallait trouver une solution. Le numérique a donc été au rendez-vous de l'innovation OREMA

Entreprise individuelle, nous avons pour ambition de migrer vers une Société par actions simplifiées (SAS)

Dans le cadre de nos activités, nous comptons démarrer avec un capital de **40 974 7000 FCFA**.

Pour le compte de la 1ère année avec nos différents produits notamment la vente des boîtiers, les frais de transactions, et les commissions en tant que revendeur agréé, nous envisageons faire un chiffre d'affaires de **1 771 317 740 FCFA**, pour la 2ème année avec un taux de croissance de **10%** un chiffre d'affaire de **1 942 549 184 FCFA** et pour la 3ème année avec un taux de croissance de **15%** nous comptons faire un chiffre d'affaire de **2 028 165 056 FCFA**.

Voyant le potentiel de notre entreprise, nous avons investi dans la recherche et le développement **15 000 000 FCFA**, mais malheureusement cet apport reste insuffisant pour développer notre entreprise, raison pour laquelle nous sollicitons une subvention de **10 000 000 FCFA** au travers de concours.

I.TABLEAU SYNOPTIQUE					
Dénomination du projet		OREMA			
Secteur d'activité		Energie			
Forme juridique du projet		Entreprise individuelle			
Promoteur du projet		Birane Ndiaye			
Localisation		Libreville			
Coordonnées		077176828 / 066982248			
L'organisation					
Coût Global projet		40 974 700			
APP.PERSONNEL	15 000 000	APP.EXTÉRIEUR		Montant sollicité	10 000 000
INVESTISSEMENT	30 190 000	AUTRES CHARGES		BF R	10 784 700
PREVISIONS FINANCIERES ET RATIOS					
C.A ANNÉE 1	1 771 317 440	C.A ANNÉE 2	1 942 549 184	C.A ANNÉE 3	2 028 165 056
Résultat A1	1 728 178 640	Résultat A2	1 899 410 384	Résultat A3	1 985 026 256
CAF A1	1 730 063 640	CAF A2	1 901 295 384	CAF A3	1 986 911 256
VAN A1	29 622 619	VAN A2	557 407	VAN A3	9 974
TR A1	5740%	TR A1		TR A3	
EMPLOIS A1	5	EMPLOIS A2	10	EMPLOIS A3	15
SEUIL RENTABILITE	43 138 800		INDICE PROFITABILITE		0,71
Problématique soulevé par le projet/Entreprise					
Les problématiques soulevées sont les suivantes :					
<ul style="list-style-type: none">● Pour la SEEG<ul style="list-style-type: none">- Taux de fraude élevé.- L'impossibilité de Géolocaliser les compteurs- Gap entre la distribution et les recettes de l'ordre de 40%- Absence de la télégestion● Pour l'usager SEEG<ul style="list-style-type: none">- 100% des compteurs sont installés à l'extérieur des concessions- Se rendre au compteur pour recharger et consulter son solde souvent (la nuit et sous la pluie).- Impossibilité de faire un suivi de consommation en temps réel					

Solution proposée

Nous proposons de mettre à la disposition de la SEEG un boîtier (made in Gabon) qui permettra de rendre les compteurs prépayés intelligents, afin de pouvoir maîtriser l'opérationnalisation et rationaliser les flux des recettes d'une part, et d'autre part permettre aussi à l'utilisateur de gérer son compteur à distance depuis une application mobile ou une plateforme web.

Aujourd'hui, grâce à notre boîtier, l'utilisateur SEEG pourra enfin :

- Recharger son compteur à distance ;
- Consulter son solde d'électricité à distance ;
- Suivre ses consommations en temps réel à distance ;
- Arrêter et démarrer son compteur à distance.

Cette solution qui vient améliorer l'offre de la Société d'énergie nationale réduira systématiquement près de 80% du taux de fraude faite sur les compteurs.

Aussi, permettra-t-elle désormais de :

- assurer la maintenance via la télégestion ;
- faire la géolocalisation des compteurs ;
- faire la mise à disposition d'une option dénommée "sur-mesure" qui permettra à la SEEG de personnaliser les différents besoins recueillis sur le terrain.

Impact social, financier et économique

Impact socio-économique : Pour des raisons de sécurité la SEEG a pour règle d'installer les compteurs d'électricité à l'extérieur des concessions ce qui entraîne la nécessité d'être à proximité du compteur pour s'en servir.

De ce fait Orema Technology permettra aux usagers de faire un suivi de consommation en temps réel, et de faciliter la gestion à distance des compteurs d'électricité et cela contribuera aussi à l'amélioration du quotidien des populations.

Dans sa politique de développement Orema Technologie compte créer plusieurs emplois directs et indirects et contribuer également à la recette fiscale.

Impact Financier : Orema Technology permettra à la SEEG de rationaliser ses flux de recettes en maîtrisant son opérationnalisation, ainsi faire augmenter son chiffre d'affaires et diminuer les coûts liés aux interventions sur terrain.

Pour l'utilisateur SEEG, Orema Technology donnera la possibilité de faire un meilleur suivi dans la gestion des coûts liés à la consommation d'électricité.

Montant sollicité et garanties proposées

Nous sollicitons un montant de **25 974 700 FCFA**.

Nous basons notre garantie sur :

- Notre apport personnel s'élève à 15 000 000 FCFA pour la recherche et le développement de 2 prototypes Fonctionnels.
- La force et le dynamisme de notre équipe ainsi que l'expérience de nos partenaires techniques.
- Une lettre d'intention de collaboration avec la SEEG pour la mise en place d'un projet pilote.
- Encadrement par une structure d'accompagnement.

II. PRÉSENTATION DU PROJET

CONTEXTE ET GENÈSE DE L'IDÉE (CONSTAT EFFECTUÉ)

Cette idée est tirée de l'expérience commune selon laquelle, la recharge de nos unités Edan nous impose le protocole de la distance, la réalité de l'insécurité et les aléas des intempéries.

Sachant que les compteurs sont installés à l'extérieur des concessions, la réalité actuelle montre qu'il faut nécessairement être à proximité des compteurs pour s'en servir.

Le constat a également été fait du côté de la SEEG avec les compteurs EDAN, ces derniers étant non communicants présentent aujourd'hui des limites dans leurs usages par le client et dans les fonctionnalités offertes pour le service public d'électricité.

C'est dans cette optique qu'Orema Technology se propose d'apporter des solutions novatrices dans le but de faciliter la gestion et l'intervention à distance depuis une application mobile ou une plateforme web.

OBJECTIF DE L'ENTREPRISE ET LIGNE DIRECTRICE (SOLUTION PROPOSÉE)

Objectif principal :

Notre objectif principal est celui d'améliorer le quotidien des populations et le service clients de la SEEG par la fourniture de boîtiers qui permettra de rendre les compteurs d'électricité prépayés (Edan) intelligents.

Objectifs à atteindre à court-terme :

Couvrir 10% du marché potentiel de la SEEG dans la fourniture de boîtiers intelligents pour les compteurs d'électricité prépayés (Edan). Soit 37 000 compteurs.

Objectifs à atteindre à moyen terme :

Couvrir 60% du marché global de la SEEG dans la fourniture de boîtiers intelligents pour les compteurs d'électricité prépayés (Edan). Soit 222 000 compteurs.

Objectifs à atteindre à long terme :

Couvrir 100% du marché global de la SEEG dans la fourniture de boîtiers intelligents pour les compteurs d'électricité prépayés (Edan). Soit 370 000 compteurs.

ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

Notre Entreprise est organisée comme suite :

• **Manager :**

Il est responsable des activités et de la bonne gouvernance d'OREMA Technology.

• **Responsable technique :**

Il travaille sur la coordination de toute l'unité technique hardware, software, et télécommunication

• **Responsable du marketing et la communication :**

Gère la stratégie marketing de l'entreprise, évalue et repère de manière proactive les nouvelles opportunités marketing et gère les objectifs stratégiques à long terme.

• **Développeur Full Stack :**

Il travaille sur le développement back-end et front-end de l'application mobile, web, sur la firmware du boîtier intelligent et sur l'architecture de la solution OREMA.

• **Assistante de Gestion :**

Elle assiste et fait le suivi administratif de l'ensemble de l'équipe dans l'organisation des tâches et missions quotidiennes.

• **Conseiller juridique :**

S'assurer que les transactions de la société sont conformes aux lois et règlements de la société, y compris la préparation de documents, l'évaluation des partenariats et la négociation des contrats.

• **Comptable :**

Il est chargé du traitement et du contrôle de la comptabilité pour les opérations de ventes et d'encaissement. Il met en place les outils de contrôle nécessaires pour réduire le délai de paiement, et travaille en liaison avec les services commerciaux afin d'améliorer la relation client dans le but d'anticiper les litiges.

SITUATION ACTUELLE DE L'ENTREPRISE

Notre entreprise s'inscrit comme étant en démarrage, nous avons fabriqué 2 prototypes fonctionnels de notre boîtier, la V0 et le V1.

Le 15 Janvier 2020 lors d'une rencontre avec la direction générale de la SEEG, nous avons fait une démonstration en situation réelle. Cette rencontre s'est soldée par une lettre d'intention de collaboration pour la mise en place d'un projet pilote.

LE (S) FONDATEUR (S) ET LEUR(S) MOTIVATION (S)

La solution Orema est un projet initié par M. Birane NDIAYE, passionné de l'entrepreneuriat et des nouvelles technologies, il a pour motivation d'améliorer le quotidien des populations en apportant des solutions qui pourront avoir un réel impact dans la transformation socio-économiques et digitales du continent Africain.

II.PRODUIT/SERVICES PROPOSÉS

II.1. PRODUIT/SERVICE

NOM DU PRODUIT/SERVICE	PARTICULARITÉ DU PRODUIT/SERVICE
Boîtier OREMA	Il a pour particularité de rendre les compteurs d'électricité prépayés intelligents
Application Orema	Il permet à l'utilisateur de gérer son compteur à distance (recharger, consulter son solde, faire un suivi de consommation en temps réel)
Logiciel Orema	Il permet au technicien SEEG de faire des interventions à distance et de faire un suivi sur l'ensemble du parc des compteurs

II.2 PROTECTION DU PRODUIT/SERVICE

Nous avons entrepris une démarche pour l'obtention d'un brevet au niveau de l'OGAPI.
La procédure administrative suit son cours.

II.3 ACQUÉREURS

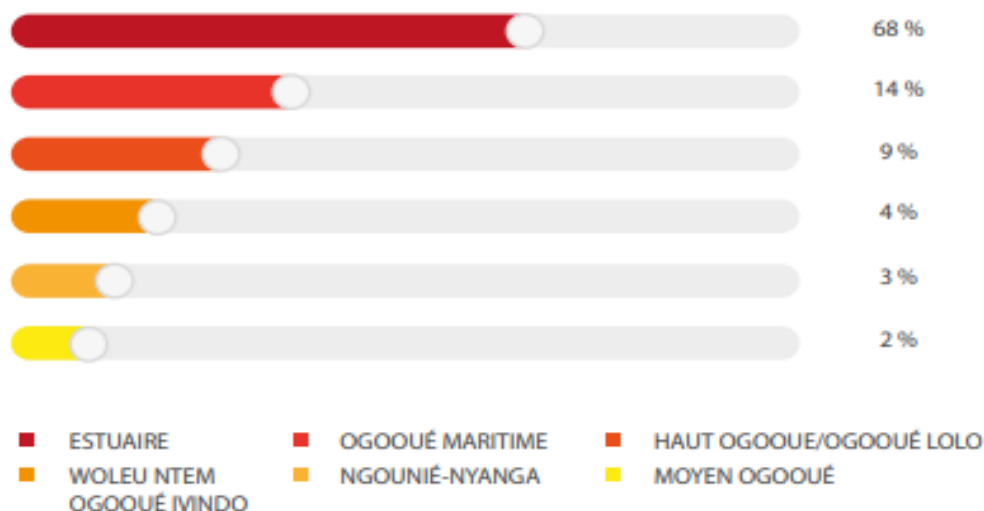
III.L'ETUDE DE MARCHÉ

III.1 LE MARCHÉ

III.1.A/EVALUATION DU MARCHÉ

La société d'électricité et d'eau du Gabon (SEEG) détient le monopole de la production et la distribution d'électricité sur l'étendue du territoire Gabonais.

Le parc de compteurs d'électricité prépayés s'élève à 370 000 unités sur l'ensemble du territoire, soit 68% des compteurs installés dans la province de l'Estuaire et les 32% restants sont répartis sur les 8 autres provinces.



La part relative du chiffre d'affaires de l'Estuaire demeure plus importante avec **68% (70% en 2017)**.

Viennent ensuite, dans l'ordre, les chiffres d'affaires de l'Ogooué-maritime **14%**, du Haut Ogooué-Ogooué Lolo **9%**, le Woleu Ntem-Ogooué Ivindo **4%**, enfin la Ngounié-Nyanga et le Moyen Ogooué demeurent stable avec respectivement **3% et 2%**.

III.1.B/EVALUATION DU MARCHÉ

Provinces	Part de marché	Tendance
Estuaire	68 %	251 600 compteurs
Ogooué Maritime	14%	51 800 compteurs
Haut Ogooué/Ogooué Lolo	9%	33 300 compteurs
Woleu Ntem/Ogooué Ivindo	4%	14 800 compteurs
Ngounié/Nyanga	3%	11 100 compteurs
Moyen Ogooué	2%	7 400 compteurs

III.2 LA CLIENTÈLE				
III.2.A/ PRÉVISION CLIENTÈLE ET CATÉGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE				
CIBLES	Prévision clients/mois		Prévision client/An	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
SEEG (boîtiers)	1	1	1	1
usagers ayant un compteur d'électricité EDAN (Application)	800	1000	9200	12000
TOTAL CLIENT	801	1001	9201	12001
III.2.B/ ANALYSE DE LA CLIENTÈLE				
<p>Les potentiels client de la solution Orema sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La société d'électricité et d'eau du Gabon (SEEG). - Les 370 000 usagers ayant des compteurs d'électricité prépayés. <p>La SEEG commande 10 000 à 12 000 boîtiers/an soit 800 à 1000 boîtiers par mois, sachant qu'un boîtier correspond à un usager ayant un compteur d'électricité prépayés. Cela nous ramène donc à 801 clients par mois et 9201 clients par an.</p>				
III.3 CONCURRENCE				
III.3.1/ CONCURRENTS				
<p>Nos concurrents directs sont essentiellement les fabricants des compteurs communiquant dit "intelligents".</p> <p>A l'exemple des fabricants comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Enedis est une entreprise de service public, gestionnaire du réseau de distribution d'électricité qui développe, exploite, modernise le réseau électrique et gère les données associées. Indépendante des fournisseurs d'énergie chargés de la vente et de la gestion du contrat d'électricité, Enedis réalise les raccordements, le dépannage, le relevé des compteurs et toutes interventions techniques. ● Hexing, est une société multinationale offrant une variété d'équipements électriques et des solutions pertinentes aux services publics mondiaux d'électricité. Avec plus de deux décennies d'expérience industrielle, Hexing se consacre au développement d'un écosystème durable personnalisé pour les entreprises de distribution d'énergie y compris l'automatisation de la distribution et le comptage intelligent pour la collecte de fonds, ce qui permet une protection efficace des revenus. ● Ndoto, une startup technologique basée au Cameroun a mis sur pied un moyen de lutter contre la fraude dans le cadre de la consommation de l'électricité 				

- **Akeele**, est une société technologique de services énergétiques créée à partir des solutions et innovations développées pendant trois ans (2014 à 2016) par la société i-NES, acteur de référence dans le domaine de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables.

III.3.2/ PRODUITS CONCURRENTS

- **Le compteur d'électricité Linky** (France) Linky est le nom du compteur électrique communicant développé par Enedis, principal gestionnaire du réseau électrique de distribution en France.
- **Le compteur Hexing Electric HXE110-KP** est une nouvelle génération de compteur de prépaiement intelligent monophasé qui migre AMI avec des fonctions de prépaiement STS. Avec un module de communication plug-and-play et un clavier à l'avant du couvercle du compteur, il offre des possibilités de distribution multiple pour la facturation de crédit à distance et locale.
- **Le compteur intelligent Ndoto** (Cameroun) Notre solution permet à la fois d'optimiser les coûts d'exploitation liés à la gestion de la distribution de l'énergie et de monitorer sa propre consommation d'électricité, à travers notre application mobile »
- **Le compteur intelligent Smart UTILITY** de Akeele propose de déployer des infrastructures de comptage avancé (AMI) pour accompagner les opérateurs dans leur dynamique de digitalisation de leurs systèmes électriques, afin de rendre plus fluide les échanges d'informations et de répondre aux exigences d'efficacité opérationnelle.

Analyse PESTEL

POLITIQUE	ECONOMIQUE
<ul style="list-style-type: none"> ● Plan d'urgence d'électricité 2020 (investissement de 1,5 milliards pour l'amélioration des prestations de service en électricité) et augmentation de branchements. ● Exonération de l'impôt sur les sociétés pour les entreprises en démarrage pendant 3 ans (articles 26 et 194 du code général des impôts) ● Restrictions gouvernementales dû à la Covid 19 (couvre-feu, confinement, fermeture des frontières) ● Climat des affaires délétère : 169e place dans le classement Doing Business 2020 	<ul style="list-style-type: none"> ● Stabilité monétaire, Taux de change fixe et libre circulation des biens et des capitaux dans la zone CEMAC ● Taux de croissance de la population qui est de 2,2% par an. Alors que la population continue de s'accroître, la demande en énergie augmente. Ce qui va entraîner nécessairement une augmentation de la part de marché de Orema.

SOCIAL	TECHNOLOGIQUE
<ul style="list-style-type: none"> Amélioration de la desserte en électricité des communes d'Akanda, Libreville et Owando touchera directement en moyenne 4000 foyers, c'est-à-dire plus 16 000 habitants. 	<ul style="list-style-type: none"> La pénétration des compteurs intelligents en Afrique : de 2016 à 2020 le taux de pénétration est passé de 3% à 30%, nous constatons un fort taux au niveau des tendances technologiques en termes de compteur d'électricité. source: Africa renewable energy and access program
ÉCOLOGIQUE/ENVIRONNEMENTAL	LEGAL
<ul style="list-style-type: none"> L'énergie est le principal contributeur au changement climatique , représentant environ 60% des émissions mondiales de gaz à effet de serre. 	<ul style="list-style-type: none"> Selon la loi Gabonaise N.006/2014 instituant le système national de normalisation qui consiste à établir des exigences, des spécifications ou des règles techniques applicables à la fabrication ou à la commercialisation des produits biens ou services. Absence de réglementation dans le domaine du E-Business.

Analyse SWOT	
FORCE	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> Technology propriétaire, (brevet d'invention en cours) Synergie avec des partenaires expérimentés de renommé internationale Agilité en terme de processus validation (Mode startup) Extensibilité de l'offre (projet à potentiel régional et continental, développement des marchés.) 	<ul style="list-style-type: none"> Manque de notoriété dans le secteur de l'énergie Manque de capitaux pour le développement de l'entreprise Statut d'entreprise en démarrage (immobilisations presque inexistantes)
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> Plan d'urgence d'électricité 2020 (amélioration de la desserte en électricité, augmentation de branchements de plus 4000 clients) Mise en place du projet 4 PAP (4 piliers de l'amélioration du prépaiement) au sein de La SEEG. (La SEEG recherche un fournisseur de compteurs communicants) Réforme du secteur énergétique (libéralisation de la production et de la distribution 	<ul style="list-style-type: none"> Loi n.24/2016 du 29 décembre 2016 fixant le régime de la production du transport et de la distribution de l'énergie en République Gabonaise. L'article 3 de ladite loi stipule que : relèvent du monopole de l'Etat, les activités de production, de transport, de commercialisation, d'importation et d'exportation de l'énergie électrique et d'eau potable.

<p>d'électricité) appel d'offres lancé par le gouvernement pour de nouveaux partenaires dans le secteur de l'énergie. (Cf. : conférence de presse du 31/12/20 tenue par le ministre de l'énergie Alain-Claude Bilie By Nze.</p> <ul style="list-style-type: none"> La crise sanitaire Covid19 (révolution en terme d'utilisation du numérique et du digital) 	<ul style="list-style-type: none"> Barrière à l'entrée (Le monopole de la production, de la distribution et la commercialisation d'énergie est détenu par la SEEG). Implantation d'un concurrent plus expérimenté et avec une forte capacité de financement Crise sanitaire Covid 19 (confinement ; couvre-feu ; fermeture des frontières)
---	---

IV.LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

IV.1 LA STRATÉGIE DU PRODUIT (SEGMENTATION DU MARCHÉ)

Dans le cadre de notre stratégie d'entreprise, nous comptons nous déployer prioritairement dans les provinces de l'Estuaire, Ogooué Maritime, Haut Ogooué et l'Ogooué lolo parce qu'elles constituent les plus grosses parts de marché et bénéficient également d'une bonne couverture internet 3G et 4G.

RÉGIONS DE MARCHÉ PRIORITAIRE

PRIORITÉ	PROVINCE PRIORITAIRE	CARACTÉRISTIQUES
PRIORITÉ N°1	ESTUAIRE	68% de part de marché soit 251 600
PRIORITÉ N°2	OGOOUÉ MARITIME	14% de part de marché, soit 51 800
PRIORITÉ N°3	HAUT OGOOUÉ/	9% de part de marché, soit 33 300

IV.2 LA STRATÉGIE DES PRIX

Dans le cadre de notre stratégie de prix, notre Boîtier vise à satisfaire l'ensemble de la population Gabonaise. Avec un prix concurrentiellement bas, notre solution est à la portée de la SEEG et de ses usagers, dont les ménages sont aujourd'hui les plus touchés par ce protocole de la recharge. Notre stratégie de pénétration consiste ainsi à offrir notre Solution à un bas prix, pour gagner de plus grandes parts de marché

IV.4 LA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

La SEEG étant le seul distributeur d'énergie sur l'étendue du territoire Gabonais, nous avons opté pour son réseau de distribution agréé. Pour ce fait, les boîtiers seront achetés et installés par la SEEG. L'application quant à elle sera disponible sur toutes les plateformes de téléchargement (Apple store et Play store).

IV.4 STRATEGIE MARKETING & COMMUNICATION

Dans l'optique d'implanter et de renforcer Orema technology sur le marché, notre Stratégie de marketing et communication sera définie essentiellement comme suite :

- Une campagne de lancement de la solution Orema.
- Point de presse
- Passage sur les plateaux télévisés (L'invité Gabon 24, le grand Bandja Gabon 1ère
- Passage sur les stations de radio (Urban FM, Radio Gabon, Eben radio)
- Média en ligne (Gabon média time, Média 241, Focus news, le nouveau Gabon, La librevilloise.)
- Journal officiel (le quotidien l'union)
- Apparition dans les magazines (Eronomi, AY people).
- Réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn.
- Site Internet Orema Technology
- Les canaux officiels de communication de la SEEG

V.L'ORGANISATION

V.1 LES ACTEURS DU PROJET ET LEURS RÔLES

IDENTITÉ	RÔLE DANS LE PROJET	PROFIL (Compétence)	SALAIRE
Birane NDIAYE	Manager général	Gestion des entreprises	500 000
Christelle POUNAH	Assistante de gestion	Management	250 000
Darcy AGNEGUE	Développeur	Ingénieur informatique	300 000
Paul Perfect PINDJI	Responsable technique	Ingénieur électrotechnique	350 000
Cabinet	Consultant	Juridique, comptable et fiscale	300 000

V.2 LE SITE D'IMPLANTATION DE VOTRE ACTIVITÉ

SING SA
BP :2280,
Rue Pecqueur Centre-Ville (Derrière Nespresso), Libreville, Gabon.

V.3 LES INVESTISSEMENTS NÉCESSAIRES

TABLEAUX DES INVESTISSEMENTS

LIBELLE	Qté	PRIX .U HT	MONTANT	DUREE VIE	Taux AMORT	AMORT
INVESTISSEMENT AMORTISSABLE						
ordinateurs	3	500 000	1 500 000	3	33%	500 000
mac book pro	1	800 000	800 000	5	20%	160 000
Tablettes core i5	1	250 000	250 000	3	33%	83 333
iPad (test ios)	1	300 000	300 000	3	33%	100 000
Imprimante multifonctionnelle	1	1 000 000	1 000 000	10	10%	100 000
Borne wifi (distribution du wifi)	2	150 000	300 000	3	33%	100 000
nduleur 3KVA (protection des équipements)	1	2 000 000	2 000 000	15	7%	133 333
port de 10gb (interconnection l'ensemble)	1	1 200 000	1 200 000	10	10%	120 000
discs dur externes 3To	2	100 000	200 000	5	20%	40 000
baie de 9u (ranger les équipements)	1	450 000	450 000	10	10%	45 000
split 1 chevalet demi	2	150 000	300 000	3	33%	100 000
split 2 chevaux	1	250 000	250 000	3	33%	83 333
Bureau complet	2	450 000	900 000	5	20%	180 000
salle d'attente	1	700 000	700 000	5	20%	140 000
TOTAL INVESTISSEMENT AMORTISSABLE			10 150 000			1 885 000
INVESTISSEMENT NON AMORTISSABLE						
recherche et developpement	1	8 000 000	8 000 000			
campagne de lancement	1	1 000 000	1 000 000			
assurance	1	1 000 000	1 000 000			
frais de creation	1	500 000	500 000			
caution loyer	1	500 000	500 000			
Travaux et aménagement	1	2 000 000	2 000 000			
Nom de domaine	1	20 000	20 000			
adresse pro	1	20 000	20 000			
conception de la solution	1	7 000 000	7 000 000			
			-			
			-			
			-			
			-			
			-			
			-			
TOTAL INVESTISSEMENT NON AMORTISSABLE			20 040 000			0
TOTAL GENERAL INVESTISSEMENT			30 190 000			1 885 000

TABLEAU DE CHARGES FIXES

CHARGES DIVERSES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
Loyer et charges locatives	500 000	12	6 000 000
Fournitures entretien et bureau	150 000	12	1 800 000
Consommation eau	20 000	12	240 000
Consommation Electricité	150 000	12	1 800 000
Entretien et réparation des splits	50 000	12	600 000
Abonnement CANAL+	10 500	12	126 000
carurant	100 000	12	1 200 000
COMMUNICATION	300 000	12	3 600 000
CONNEXION INTERNET	45 000	12	540 000
Assurance	60 000	12	720 000
Herbergement site internet	70 000	12	840 000
Taxes (patente)	15 000	12	180 000
Honoraires Compta,juridique et fiscale	300 000	12	3 600 000
TOTAL GENERAL	1 770 500	12	21 246 000

CHARGES SALARIALES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
Manager	500 000	12	6 000 000
Assistante de gestion	250 000	12	3 000 000
Assistant technique	350 000	12	4 200 000
developpeur	300 000	12	3 600 000
TOTAL GENERAL	1 400 000	12	16 800 000

CHARGES SOCIALES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
CNSS SALARIALE (2,5)	35 000	12	420 000
CNSS PATRONALE (16%)	224 000	12	2 688 000
CNAMGS SALARIALE (2%)	28 000	12	336 000
CNAMGS PATRONALE (4,1%)	57 400	12	688 800
TOTAL GENERAL (22,6%)	344 400	12	4 132 800

CHARGES FINANCIERES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
AGIOS	30 000	12	360 000
INTERET EMPRUNT	-	12	-
AUTRES CHARGES	50 000	12	600 000
TOTAL GENERAL	80 000	12	960 000
TOTAL CHARGES FIXES	3 594 900		43 138 800

V.5 FINANCEMENT DE VOTRE PROJET

Le capital démarrage de OREMA TECHNOLOGY s'élève à **40 974 700 FCFA**.

Nous avons fait un apport personnel de **15 000 000 FCFA** qui ont servi à la recherche et au développement de nos prototypes.

Au travers de ce concours nous souhaitons être parmi les lauréats afin de pouvoir lever les **10 000 000 F CFA** qui nous permettrons de financer notre projet.

VI. STRATÉGIE DÉVELOPPEMENT

VI.1 VISION DE L'ENTREPRISE

Nous ambitionnons de devenir le « partenaire privilégié des opérateurs électriciens à l'échelle du continent pour les accompagner à devenir plus performants, mieux connaître et servir leurs clients dans une dynamique de digitalisation de leurs processus »

VI.2.VALEURS PARTAGÉES PAR L'ENTREPRISE

Respect : à l'égard de nos clients ainsi qu'à nos collaborateurs

Résilience : ne jamais abandonner car il y a toujours une solution à tout

Créativité : afin de donner de l'avenir à tous ce que nous faisons au quotidien

Perfection : toujours donner le meilleur de soi

VI.3 DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNÉE 1

Au bout de l'année 1 nous comptons maîtriser et stabiliser notre activité et créer de nouveaux départements par le recrutement de nouvelles compétences techniques lié à notre domaine d'activité afin de mettre en place une cellule de recherche et développement. (Ingénieurs en électricité et en électrotechnique).

VI.4 DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNÉE 2

Dans notre politique de développement le 2^{ème} est consacrée à la prospection et la conquête de nouveaux marché. De ce fait, nous comptons nous déployer en Afrique centrale, en Afrique australe et en Afrique de l'ouest.

VI.5 DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNÉE 3

Au bout de la 3^{ème}, le focus sera mis essentiellement sur la création d'une unité de fabrication de Boitier Orema dans la zone économique de Nkok au Gabon.

PREVISIONS FINANCIERES

VI. CHIFFRE D'AFFAIRE PRÉVISIONNEL

VI.1 STRUCTURE DES COUTS

PRODUIT/SERVICE	COUT PRODUCTION	Marge	TPS	PRIX DE VENTE
Boitier Orema	100 000	50 000	27 000	177 000
Application	-	120	22	142
Commission 2%			-	-
Logiciel Orema	50 000 000		9 000 000	59 000 000

		PREVISION VENTE EN QUANTITE			
PRODUIT/SERVICE	PRIX VENTE	MOIS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
% CROISSANCE					
Boitier Orema	177 000	800	9 600	10 560	11 040
Application	142	3 200	38 400	42 240	44 160
Commission 2%	800	800	9 600	10 560	11 040
Logiciel Orema	59 000 000	1	1	1	1
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		4 801	57 601	63 361	66 241

		PREVISION VENTE EN VALEUR			
PRODUIT/SERVICE	PRIX VENTE	MOIS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Boitier Orema	177 000	141 600 000	1 699 200 000	1 869 120 000	1 954 080 000
Application	142	453 120	5 437 440	5 981 184	6 253 056
Commission 2%	800	640 000	7 680 000	8 448 000	8 832 000
Logiciel Orema	59 000 000	59 000 000	59 000 000	59 000 000	59 000 000
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE		201 693 120	1 771 317 440	1 942 549 184	2 028 165 056

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

Notre chiffre d'affaire au bout de la 1^{ère} année s'élève à 1 771 317 440 FCFA, qui correspond à la vente des boîtiers Orema, des frais de transactions, des commissions en tant que revendeur agréé.

Ce chiffre d'affaire connaîtra une croissance de 10% à la 2^{ème} année et 15% au bout de la 3^{ème} année.

La SEEG possède un parc de 370 000 compteurs d'électricité prépayés non communicants, qui sont déployés sur l'ensemble du territoire.

Conformement à ces prévisions, elle commande 10 à 12 000 compteurs par an.

L'objectif de la SEEG étant de rendre tous ses compteurs à prépaiement Intelligents, nous comptons nous attaquer d'une part à une partie des compteurs existants (370 000) et d'autre à la commande annuelle 10 à 12 000 compteurs).

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	
Libellé	En mois
Délai créances clients	
Dettes fournisseurs	
Dettes sociales	
Nombre de mois/An	12/An

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT			
LIBELLE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Délai créances clients			
Dettes fournisseurs			
Dettes sociales			
BFR			
En % Chiffre d'Affaires			
Var BFR			

BILAN D'OUVERTURE

ACTIF		PASSIF	
Immobilisations incorporelles	20 040 000	Capital	15 000 000
recherche et developpement	8 000 000	Apport en numéraire	15 000 000
campagne de lancement	1 000 000	Apport en nature	0
assurance	1 000 000	Apport en industrie	0
frais de creation	500 000	Réserves	0
caution loyer	500 000		
Travaux et aménagement	2 000 000		
Nom de domaine	20 000		
adresse pro	20 000		
conception de la solution	7 000 000		
Immobilisations corporelles	10 150 000		
ordinateurs	1 500 000	Report à nouveau	0
mac book pro	800 000		
Tablettes core i5	250 000	Résultat de l'exercice	0
iPad (test ios)	300 000		
Imprimante multifonctionnelle	1 000 000	Subventions d'investissement	25 974 700
Borne wifi (distribution du wifi)	300 000	eStartup Challenge	25 974 700
onduleur 3KVA (protection des equ	2 000 000		
Switch 24 port de 10gb (interconne	1 200 000		
discs dur externes 3To	200 000		
baie de 9u (ranger les équipement	450 000		
split 1 chevalet demi	300 000		
split 2 chevaux	250 000		
Bureau complet	900 000		
salle dattente	700 000		
Immobilisations financières	0		
Immobilisation financiere	0		
Total de l'actif immobilisé (I)	30 190 000	Total des capitaux propres (III)	40 974 700
Stocks	0	Emprunts	0
	0	Prêts sans intérêt	0
	0	Comptes courants d'associés	0
Autres créances (crédit TVA)	0	Dettes fournisseurs	0
Trésorerie	10 784 700	Dettes fiscales et sociales	0
Banque	10 784 700		
Total de l'actif circulant (II)	10 784 700	Total des dettes (IV)	0
TOTAL GENERAL (I) + (II)	40 974 700	TOTAL GENERAL (III) + (IV)	40 974 700

COMPTE DE RESULTAT SUR 3 ANS

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Chiffre d'affaire(Vtes produits/Services)	1 771 317 440	1 942 549 184	2 028 165 056
Subvention	10 784 700		
Augmentation en %			
Coûts d'achats de produits/Services			
Augmentation en %			
Marge brute commerciale	1 782 102 140	1 942 549 184	2 028 165 056
Charges externes	21 246 000	21 246 000	21 246 000
Loyer et charges locatives	6 000 000	6 000 000	6 000 000
Fournitures entretien et bureau	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Consommation eau	240 000	240 000	240 000
Consommation Electricité	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Entretien et réparation des splits	600 000	600 000	600 000
Abonnement CANAL+	126 000	126 000	126 000
carurant	1 200 000	1 200 000	1 200 000
COMMUNICATION	3 600 000	3 600 000	3 600 000
CONNEXION INTERNET	540 000	540 000	540 000
Assurance	720 000	720 000	720 000
Herbergement site internet	840 000	840 000	840 000
Taxes (patente)	180 000	180 000	180 000
Honoraires Compta,juridique et fiscale	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Valeur ajoutée	1 760 856 140	1 921 303 184	2 006 919 056
Impôts et taxes	180 000	180 000	180 000
Charges salariales	16 044 000	16 044 000	16 044 000
Charges sociales	4 132 800	4 132 800	4 132 800
Excédent brut d'exploitation	1 740 499 340	1 900 946 384	1 986 562 256
Frais bancaires, Rembourse. Emprunts	960 000	960 000	960 000
Dotations aux amortissements	1 885 000	1 885 000	1 885 000
Résultat avant impôts	1 737 654 340	1 898 101 384	1 983 717 256
Impôts sur les sociétés	-	-	-
Résultat Net	1 737 654 340	1 898 101 384	1 983 717 256

PLAN DE FINANCEMENT			
LIBELLE	Année 1	Année 2	Année 3
Autofinancement	1 730 063 640	1 901 295 384	1 985 026 256
Apport en capital	15 000 000		
Apport en compte courant			
Emprunt			
Subventions	25 974 700		
Total Ressources			
Investissement	30 190 000		
Variation du BFR			
Remboursement compte courant			
Remboursement Emprunt			
Total Emplois			
Variation de Trésorerie			
Trésorerie Initiale			
Trésorerie Finale			

PLAN DE TRESORERIE SUR 12 MOIS EN FCFA																		
RECETTES	Tot al	Mont ant	Tot al		Début	Mo is 1	Mo is 2	Mo is 3	Mo is 4	Mo is 5	Mo is 6	Mo is 7	Mo is 8	Mo is 9	Mo is 10	Mo is 11	Mo is 12	
	HT	TVA	TT C		exerci ce													
				REPORT SOLDE			7 679 800	4 574 900	1 470 000	98 389 100	136 308 200	174 227 300	212 146 400	250 065 500	287 984 600	325 903 700	363 822 800	
				Capital	15 000 000													
				Autres Apport	0													
				Subvention eStartup	25 974 700													
	10 784 700		10 784 700	BFR		10 784 700												
	1 274 400 000	0	1 274 400 000	Boitier Orema					141 600 000	141 600 000	141 600 000	141 600 000	141 600 000	141 600 000	141 600 000	141 600 000	141 600 000	
				Application					453 120	453 120	453 120	453 120	453 120	453 120	453 120	453 120	453 120	453 120
	5 760 000	0	5 760 000	Commissio n 2%					640 000	640 000	640 000	640 000	640 000	640 000	640 000	640 000	640 000	640 000
	59 000 000	0	59 000 000	Logiciel Orema					59 000 000									
	1 349 944 700	0	1 349 944 700	TOTAL RECETTE S	40 974 700	10 784 700	7 679 800	4 574 900	203 163 120	241 082 220	279 001 320	316 920 420	354 839 520	392 758 620	430 677 720	468 596 820	506 515 920	

DEPENSES	30 190 000	0	30 190 000	INVESTISSE MENT	30 190 000												
	720 000 000		720 000 000	Boitier Orema				80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000	80 000 000
	0		0	Commission 2%													
	0		0	Logiciel Orema													
	6 000 000	0	6 000 000	Loyer et charges locatives		500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
	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	Consomation 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
	1 800 000	0	1 800 000	Consommatio n Electricité		150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
	600 000	0	600 000	Entretien et réparation des splits		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
	1 200 000	0	1 200 000	carurant		100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
	3 600 000		3 600 000	COMMUNICA TION		300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
	540 000	0	540 000	CONNEXION INTERNET		45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000
	180 000	0	180 000	Taxes (patente)		15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
	3 600 000	0	3 600 000	Honoraires Compta.juridiq ue et fiscale		300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
	5 730 000	0	5 730 000	Manager		477 500	477 500	477 500	477 500	477 500	477 500	477 500	477 500	477 500	477 500	477 500	477 500
	2 865 000	0	2 865 000	Assistante de gestion		238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750
	4 011 000	0	4 011 000	Assistant technique		334 250	334 250	334 250	334 250	334 250	334 250	334 250	334 250	334 250	334 250	334 250	334 250
	420 000	0	420 000	CNSS SALARIALE (2,5)		35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000
	2 688 000	0	2 688 000	CNSS PATRONALE (16%)		224 000	224 000	224 000	224 000	224 000	224 000	224 000	224 000	224 000	224 000	224 000	224 000
	336 000	0	336 000	CNAMGS SALARIALE (2%)		28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000
	688 800	0	688 800	CNAMGS PATRONALE (4,1%)		57 400	57 400	57 400	57 400	57 400	57 400	57 400	57 400	57 400	57 400	57 400	57 400
	360 000	0	360 000	AGIOS		30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
	194 400 000	0	194 400 000	TVA/Vente boitier OREMA		0	0	0	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000
				TVA/Service application					69 120	69 120	69 120	69 120	69 120	69 120	69 120	69 120	69 120
	600 000	0	600 000	AUTRES CHARGES		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
	981 848 800	0	981 848 800	TOTAL DEPENSE S	30 190 000	3 104 900	3 104 900	3 104 900	104 774 020	104 774 020	104 774 020	104 774 020	104 774 020	104 774 020	104 774 020	104 774 020	104 774 020

TRESORERIE MENSUELLE	10 784 700	7 679 800	4 574 900	1 470 000	98 389 100	136 308 200	174 227 300
----------------------	------------	-----------	-----------	-----------	------------	-------------	-------------

212 146 400	250 065 500	287 984 600	325 903 700	363 822 800	401 741 900
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

RATIOS FINANCIERS						
			Année 1	Année 2	Année 3	
Chiffre d'Affaire			1 771 317 440	1 942 549 184	2 028 165 056	
Charges variables						
Marge sur coûts variables			1 771 317 440	1 942 549 184	2 028 165 056	
Taux de marge sur coûts variables			100%	100%	100%	
Charges fixes			43 138 800	43 138 800	43 138 800	
Total des charges(fixes+variables)			43 138 800	43 138 800	43 138 800	
Résultat courant avant impôts			1 728 178 640	1 899 410 384	1 985 026 256	
Seuil de Rentabilité (chiffre d'affaires)			43 138 800	43 138 800	43 138 800	
Excédent / insuffisance			1 728 178 640	1 899 410 384	1 985 026 256	
Point mort en chiffre d'affaires par jour ouvré			172 555	172 555	172 555	
			Année 1	Année 2	Année 3	
RESULTAT NET			1 728 178 640	1 899 410 384	1 985 026 256	
AMORTISSEMENT			1 885 000	1 885 000	1 885 000	
TOTAL INVESTISSEMENT			30 190 000	30 190 000	30 190 000	
			Année 1	Année 2	Année 3	
CAF			1 730 063 640	1 901 295 384	1 986 911 256	
Investissement			30 190 000	30 190 000	30 190 000	
Cash flow			1 730 063 640	1 901 295 384	1 986 911 256	
Cash Flow Actualisés			1 544 699 679	1 515 701 040	1 414 244 186	
Taux d'actualisation			12%			
TRI au bout de 3 ans			5740%			
VAN actualisée			29 622 619	557 407	9 974	
Somme VAN actualisées			30 190 000			
Cash-flow cumulés			1 699 873 640	3 601 169 024	5 588 080 280	
Delai de récupération en mois			0,02	mois		
Marge de Sécurité			1 728 178 640	1 899 410 384	1 985 026 256	
Indice de sécurité			98%	98%	98%	
Indice de Profitabilité Année 3					0,71	

CALENDRIER DE RÉALISATION DU PROJET	
ETAPE DE RÉALISATION	PÉRIODE
Rencontre avec le direction générale de la seeg (présentation du projet)	15 janvier
Atelier mixte Orema /SEEG pour la rédaction du cahier de charges	Février –mars 2021
Développement du site internet	Février –mars 2021
Développement de l’application Orema	Février –mars 2021
Développement de la plateforme web et l’architecture multi boitiers	Février –mars 2021
Aménagement du siège social	Avril-mai 2021
Recherche et développement pour d’autres types de compteurs	Avril- juin 2021
Finalisation démarche pour l’exonération de l’impôt sur les sociétés	Mai 2021
Finalisation OGAPI	Mai 2021
Mise en œuvre du projet pilote avec la seeg (phase1)	Avril –Juin 2021
Mise en œuvre du projet pilote avec la seeg (phase 2)	Juin –Aout 2021
Validation et lancement de la phase de généralisation	Septembre 2021
CONCLUSION	
<p>L'objectif de notre business plan a consisté à faire une étude de faisabilité pour un projet qui vise à la fabrication des boîtiers pour rendre les compteurs prépayés intelligents. Cette étude a porté sur les aspects divers du projet à savoir commercial, technique, financier et juridique. Les résultats obtenus nous ont permis de valider la fiabilité, la viabilité ainsi que la rentabilité du projet dans la mesures où les critères de rentabilité financière sont favorables.</p>	

COORDONNÉES
<p>Siège social : SING SA</p> <p>BP 2280</p> <p>Rue Pecqueur Centre-Ville (Derrière Nespresso), Libreville, Gabon.</p> <p>Tél : +241 77 17 68 28 +241 66 98 22 48</p> <p>Mail : jessybne@gmail.com</p>