



STARTUP  
CHALLENGE  
MOOV AFRICA  
GABON TELECOM

# BUSINESS PLAN



## Table des matières

<b>I. SYNTHÈSE</b>	3
A. Promoteurs et associés	3
B. Projet	3
C. Implantation	3
D. Caractéristiques de la société	3
E. Coût et financement	4
<b>II. DESCRIPTION DU PROJET</b>	4
A. Présentation du projet	4
B. Mission (Produits, Services)	5
C. Objectifs	6
D. Description de l'opportunité et de l'impact du projet	6
E. Facteurs clé du succès	6
<b>III. LE PROMOTEUR ET PERSONNEL</b>	7
A. Situation personnelle	7
B. Compétences	7
<b>IV. ANALYSE STRATÉGIQUE DU MARCHÉ</b>	8
A. Marche potentiel	8
B. Marche cible	8
C. Stratégie de marketing	8
Politique du Produit / Service	8
Politique du Prix	8
Promotion	8
Place	8
<b>V. PLAN FINANCIER</b>	9
A. Coût et financement du projet	9
1. DETAIL DES INVESTISSEMENTS ET COUTS	9
2. FINANCEMENT	9
B. Chiffre d'affaires	9
1. PREVISIONS DU CHIFFRE D'AFFAIRES	9
C. Dotations aux Amortissements	10
D. Estimation des charges d'exploitation	10
E. Compte de résultat prévisionnel	11

## I. SYNTHÈSE

### A. Promoteurs et associés

- Nom ou Raison Sociale: Digital Energie
- Promoteur : DIAMBOU MAMBANA RUUD YANN BORIS
- Qualifications: Technicien Supérieur en GEII
- Adresse : Avorbame
- Téléphone: 077883853/060400550
- Adresse Electronique: ruudboris14@gmail.com
- Associés: sans

### B. Projet

- Nature du Projet : Nouvelle Technologie
- Secteur d'activité: Service
- Branche : Commercialisation
- Filière : Industrie
- Situation : Projet en développement

### C. Implantation

Lieu d'Implantation : Akanda

### D. Caractéristiques de la société

Raison Sociale : Digital Energie  
Forme Juridique : Entreprise Individuelle

## E. Coût et financement

COÛT	XAF	FINANCEMENT	XAF	%
<b>Frais d'établissement</b>	300.000	<b>Capital Social</b>		
<b>Terrain</b>	0	Promoteur & Associés	1.100.000	20,56
<b>Génie civil</b>	0	Sociétés de Capitale Investissement	0	0
<b>Eléments incorporels</b>	0			
<b>Aménagements</b>	0			
<b>Equipements de production</b>	1.850.000			
<b>Matériel de transport</b>	0	<b>Emprunts MLT</b>	<b>4.250.000</b>	<b>79,44</b>
<b>Mobilier &amp; matériel de Bureau</b>	1.500.000			
<b>Divers &amp; Imprévus</b>	500.000	Autres emprunts		
<b>Fonds de roulement</b>	1.200.000			
<b>TOTAL</b>	<b>5.350.000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>6.628.771</b>	<b>100%</b>

## II. DESCRIPTION DU PROJET

### A. Présentation du projet

Le niveau de pénétration des nouvelles technologies de l'information, de la communication et l'usage des objets connectés est désormais en hausse. De plus, nous constatons malheureusement que le prix du kilowattheure est sans cesse en augmentation. Par conséquent, le manque d'outils de gestion d'énergie dans notre quotidien a pour conséquence une surconsommation d'énergie dans nos ménages. Notre proposition à travers ce projet figure comme une réponse à un besoin plus que pressent, une gestion efficace et responsable de l'énergie dans les ménages. Ceci aura pour conséquence immédiate, une réduction du cout de facture de la SEEG.

Le projet consiste à mettre en place des équipements, box, capteurs, module électrique, prise domotique dans des locaux sans travaux de démolition pour le rendre connecter. Ainsi, à partir de leur smartphone et grâce à une application mobile, nos clients pourront contrôler et gérer tous les appareils électriques de leur maison.

## B. Mission (Produits, Services)

La mission principale de notre projet est de satisfaire les besoins de sécurité et de bien-être dans les ménages et les boutiques dans la capitale et à l'intérieur du pays. Par ailleurs nous voulons apporter aux clients la possibilité de suivre la consommation d'énergie depuis leur mobile et mettre à leur disposition un confort de plus dans leur domicile.

### 1. Tableau caractéristique du produit

PRODUITS	CARACTERISTIQUES	ACQUISITION	MARCHE POTENTIEL	MARCHE CIBLE
PACK ENERGIE	-Gestion d'éclairage à domicile. -Commande à distance.	Installation+maintenance	Habitants de Libreville 130 000 foyers	Domiciles Jeunes cadres + Hommes d'affaires /30 000 foyers
PACK CONFORT	-Gestion d'éclairage à domicile - Automatisation de la maison	Installation+maintenance	Habitants de Libreville 130 000 foyers et PME	Habitants des zones à insécurité + boutiques/ 50 000 foyers

### 2. Tableau descriptif des packs

DESIGNATION	Descriptif	Prix
<b>Pack Energie</b>	5 prises intelligentes 5 interrupteurs connectés 1 box intelligent + application	514 000FCFA
<b>Pack Confort</b>	8 prises intelligentes 8 interrupteurs connectés 1 capteur de mouvement 1 box intelligent 1 capteur d'ouverture + application	955 000FCFA

## C. Objectifs

La mise en place d'un système écologique permettant d'optimiser la gestion de la consommation d'énergie dans les ménages serait bénéfique pour la limitation de la consommation en électricité et en eau. Notre objectif est d'aider les ménages à réduire leur consommation énergétique. Par ailleurs, ce projet favoriserait la création d'un très grand nombre d'emploi pour la mise en place de ce système dans les logements.

## D. Description de l'opportunité et de l'impact du projet

Les problèmes que notre projet viens résoudre sont la sécurité des appareils et la réduction d'énergie dans les ménages, les industries et dans le bâtiment en général. En effet, les usagers pourront grâce à une application mobile, gérer l'énergie de leur maison où qu'ils soient, en contrôlant les ampoules, volets motorisés et tous les appareils électriques de la maison.

Ainsi, ils pourront réduire leur consommation énergétique et dans le même temps alléger leurs factures.

Autrefois réserver à une classe plutôt aisé, mais grâce à l'évolution des nouvelles technologies nous ambitionnons offrir la domotique à tous et à des prix bas. Les clients pourront selon leur budget se faire place la domotique et cela de manière progressive.

## E. Facteurs clé du succès

Contrairement à nos concurrents, nos équipements sont modulaires et s'installent sans grand travaux. De plus, nos clients pourront selon leur budget, se faire installer nos équipements de manière progressive.

---

### III. LE PROMOTEUR ET PERSONNEL

#### A. Situation personnelle

Extrêmement motivé, curieux et très ambitieux, je suis une personne ouverte d'esprit et qui aime prendre des risques pour atteindre ses objectifs. Passionnée par les nouvelles technologies, j'ai toujours nourri le projet de mettre en exergue mes connaissances et mon savoir-faire professionnel et personnel.

Je suis de nationalité gabonaise et initiateur de ce projet. Né le 25 novembre 1992 à Mandji, je suis originaire de la Ngounié et du Ogooué Lolo, je suis célibataire et père d'un enfant.

#### B. Compétences

Diplômé en Génie Electrique et Informatique Industrielle, j'ai des compétences dans l'électrotechnique, l'électromécanique et l'électronique. J'entrevois avec ce projet mettre en pratique mes connaissances acquise durant ma formation. Aussi, j'ai obtenu un certificat en ligne en Marketing digital pour une meilleure communication sur les différents réseaux sociaux.

Grâce à ce projet j'ai été sélectionné et formé par l'Organisation Internationale de la Francophonie (OIF) au Big Data et l'Intelligence Artificielle.

Mais aussi, j'ai fait partie des 30 jeunes formés à la prospective et à littératie du futur par l'UNESCO afin de penser et d'imaginer la ville de Libreville en 2050.

De plus, j'ai une expérience dans le marketing relationnel qui m'a motivé sur l'entrepreneuriat. Par ailleurs, la gestion de groupe et l'organisation du travail je les ai développés dans les différentes activités et associations dont je suis membre.

---

## IV. ANALYSE STRATÉGIQUE DU MARCHÉ

### A. Marché potentiel

Avec un taux pénétration internet de plus de 104,77%, le Gabon est l'un des pays les plus connectés au sud du Sahara. De plus, la fibre optique couvre plus de 46 quartiers de la capitale, ce qui nous donne près de 3200 clients potentiel sur Libreville.

### B. Marché cible

Nos cibles sont essentiellement les ménages, les cités privés et publiques, et les boutiques dans les différents quartiers des villes de Libreville Akanda et Owendo couverts par la fibre optique.

### C. Stratégie de marketing

#### **Politique du Produit / Service**

Nous proposerons à nos clients les meilleures gammes de produits domotique qui existent sur le marché, un service de proximités et un service après-vente.

#### **Politique du Prix**

Nos clients pourront se faire installer la domotique selon leur budget et de manière progressive.

#### **Promotion**

Après installation, nous offrirons à nos clients une garantie de 30 jours, de ce fait, si l'un des équipements s'usent durant cette période, l'équipement sera changer sans frais supplémentaire sur la facture du client.

#### **Place**

Notre objectif est d'être proche de nos clients, c'est pour cela que nous souhaitons nous implanter dans la capitale qui est la ville à forte population et la plus connectée du pays, bien que nous comptons couvrir aussi l'intérieur du pays. Ainsi nous couvrirons ses communes voisines Owendo et Akanda.

---



## V. PLAN FINANCIER

### A. Cout et financement du projet

#### 1. DETAIL DES INVESTISSEMENTS ET COUTS

Tableau du Coût du projet (en XAF)			
Composante		Montant (XAF)	Taux en %
Frais d'établissement		300 000	5,6
Equipements de production		1 850 000	34,6
Mobilier & matériel de Bureau		1 500 000	28,1
Immobilisations incorporelles		0	0,0
Divers et imprévus		500 000	9,3
Fonds de roulement	D'exploitation	740 000	13,8
	Hors exploitation	460 000	8,6
<b>Total</b>		<b>5 350 000</b>	<b>100%</b>

#### 2. FINANCEMENT

Tableau de la Proposition de financement (en DT)			
Source		Montant (en XAF)	Taux
Capital Social	Apport Personnel	1 100 000	100
	Subvention	4 250 000	
Emprunts MLT	Crédits	0	0
	Crédits fournisseurs	0	
<b>Total</b>		<b>5 350 000</b>	<b>100%</b>

### B. Chiffre d'affaires

#### 1. PREVISIONS DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Calcul du Chiffre d'affaires (en XAF)			
CA/année	2023	2024	2025
Pack Energie	24 672 000	37 008 000	55 512 000
Pack Confort	22 920 000	34 380 000	57 300 000
<b>Total</b>	<b>47 592 000</b>	<b>71 388 000</b>	<b>112 812 000</b>

\*Volume d'activité (par mois) :

- Pack énergie : 4 installations (2023) ; 6 installations (2024) ; 9 installations (2025)
- Pack confort : 2 installations (2023) ; 3 installations (2024) ; 5 installations (2025)

### C. Dotations aux Amortissements

Articles	Prix(XAF)	Nombre d'année	N	N+1	N+2	N+3
logiciel	250 000	3	83 333	83 333	83 333	-
Application	430 000	3	143 333	143 333	143 333	-
matériel informatique	1 000 000	3	333 333	333 333	333 333	-
lot d'équipement	850 000	5	170 000	170 000	170 000	170 000
bureau	659 000	5	131 800	131 800	131 800	131 800
Etagère de rangement	150 000	5	30 000	30 000	30 000	30 000
<b>Total annuel (XAF)</b>			<b>891 800</b>	<b>891 800</b>	<b>891 800</b>	<b>331 800</b>

\*Amortissement linéaire pour les équipements.

### D. Estimation des charges d'exploitation

Charges d'exploitation (en XAF)					
	Composante	2020	2021	2022	2023
<b>Achats</b>	Marchandise	8 850 300	18 411 120	26 201 880	26 201 880
	fournitures et consommables	400 000	400 000	400 000	400 000
	<b>Total</b>	<b>9 250 300</b>	<b>18 811 120</b>	<b>26 601 880</b>	<b>26 601 880</b>
<b>Charges Externes</b>	Charges Locatives	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
	<b>Total</b>	<b>1 200 000</b>	<b>1 200 000</b>	<b>1 200 000</b>	<b>1 200 000</b>
<b>Autres charges externes</b>	Transport	3 240 000	4 860 000	7 560 000	7 560 000
	Communications	540 000	540 000	540 000	540 000
	<b>Total</b>	<b>3 780 000</b>	<b>5 400 000</b>	<b>8 100 000</b>	<b>8 100 000</b>
<b>Frais du personnel</b>	Salaires	5 580 000	6 138 000	6 751 800	6 751 800
	Charges sociales	1 344 780	1 479 258	1 627 184	1 627 184
	<b>Total</b>	<b>6 924 780</b>	<b>7 617 258</b>	<b>8 378 984</b>	<b>8 378 984</b>
<b>Total</b>		<b>21 155 080</b>	<b>33 028 378</b>	<b>44 280 864</b>	<b>44 280 864</b>

## E. Compte de résultat prévisionnel

	2023	2024	2025
<b>Chiffre d'affaires (en XAF)</b>	47 592 000	71 388 000	112 812 000
Charges	21 155 080	33 028 378	44 280 864
<b>Résultat brut d'exploitation</b>	26 436 920	38 359 622	68 531 136
Amortissements	891 800	891 800	891 800
<b>Résultat Brut</b>	25 545 120	37 467 822	67 639 336
Charges financières	0	0	0
<b>Résultat avant impôt</b>	25 545 120	37 467 822	67 639 336
Patente	140 000	140 000	140 000
<b>Résultat net</b>	25 405 120	37 327 822	67 499 336
<b>Cash-flow</b>	25 405 120	62 732 942	130 232 278
<b>Cash-flow cumulé</b>	25 405 120	88 138 062	218 370 340