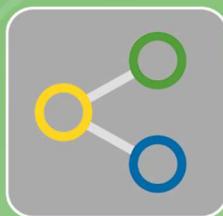




SYSTEME



DATRAC

DATA TRANSFERT CNAMGS

Système de dématérialisation des feuilles de soins

NOUS SOMMES LA SOLUTION



Caisse Nationale d'Assurance Maladie et de Garantie Sociale

CNAMGS		AGENT PUBLIC	
		Feuille de consultation / ordonnance	
		N° 9999	Volet n°1 (CNAMGS)
Patient		Date et heure de la prestation: 21-11-2019 16:19:15	
Nom et prénom: ABDOULKADER KARIM		Numéro d'identification du patient: 0 1 0 1 2 0 0 1	Situation du patient : Assurance principale <input checked="" type="checkbox"/> Agent de la sécurité <input type="checkbox"/> Signature du patient (obligatoire):
Nom et prénom de l'assuré (si le patient n'est pas l'assuré): ABDOULKADER MAMANE		Numéro d'identification (si le patient n'est pas l'assuré): 1 2 5 1 2 5 4 8 9 2	
Praticien		Numéro de téléphone: 01256365	
Nom et prénom: ABESSOLO NDONG DANIEL		Numéro d'inscription à l'ordre des Médecins: 126	Signature et cachet du praticien:
Nom de l'établissement: CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DE LIBREVILLE			
Conditions de prise en charge			
Ticket modérateur (2): Plein <input checked="" type="checkbox"/> ALD <input type="checkbox"/> Exonéré <input type="checkbox"/>			
Accident causé par un tiers <input type="checkbox"/> Date de l'accident (jj/mm): Oui <input type="checkbox"/> Non <input checked="" type="checkbox"/> Soins liés à la grossesse <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Temps de grossesse (nombre de semaines et d'années/mois):			
Code affectation			
CS	Tarif structure	Tarif conventionné	Ticket modérateur
10000	10000	2000	Dépassément
			Montant à payer par la CNAMGS:
			8000
Prescriptions médicales			
Médicaments / appareillage	Réologie	Quantité	Prix
TAREG		1	2000
THERALENE		2	14000
CURTEC		7	8400
Total pharmacie: 24400			
Total ticket modérateur: 5480			
Total prise en charge CNAMGS: 18920			
Nom de la pharmacie d'officine: GRANDE PHARMACIE DES FORESTIERS		Cachet et signature de l'officine (obligatoire):	
Date de délivrance des médicaments et appareillages: 2 1 1 1 2 0 5 9			
Note (1) - La qualification peut être: agent ferme, technicien auxiliaire, infirmier d'état dans les provinces, infirmier, généraliste, spécialiste (spécifier la spécialité), professeur. (2) - Le ticket modérateur est calculé sur la base du tarif conventionné.			

Coût du projet :

38 852 780 FCFA

RESPONSABLE DU PROJET :

Fabrice YONAWAH

FONCTION DANS LE PROJET :

Chef de Projet

BP : 3664 Libreville- Gabon

TEL : 066 067706 /077860808

E-mail : yonawahfabrice@yahoo.fr



SOMMAIRE



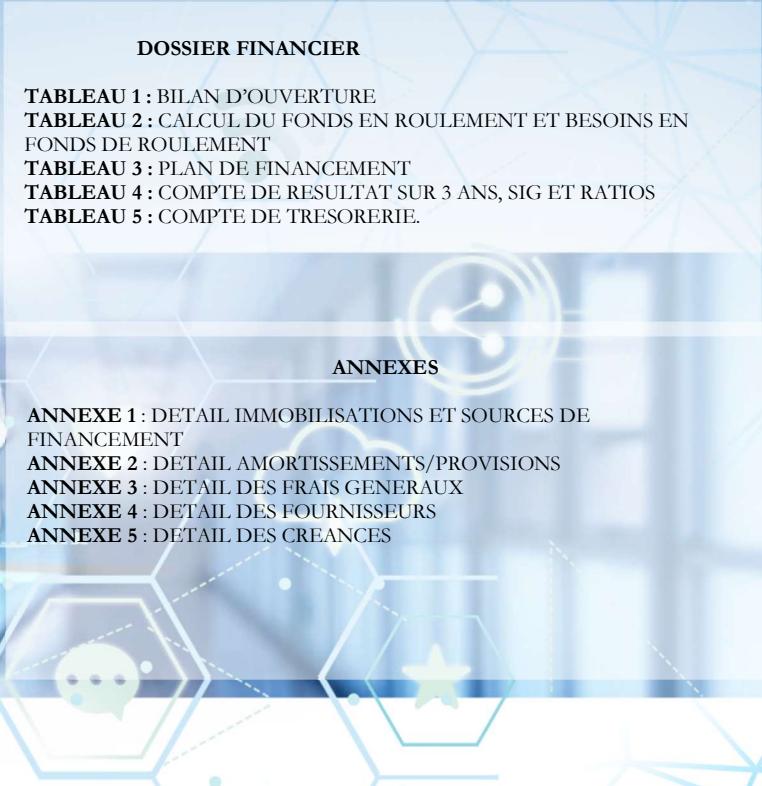
EXECUTIF SUMMARY	2
I. TABLEAU SYNOPTIQUE.....	2
II. PRESENTATION DU PROJET	
II.1 Introduction.....	7
II.2 La genèse de l'idée	9
II.3 Le(s) Fondateur (2), atouts et motivations	9
III. ETUDE DE MARCHE	
III.1 Le marché	11
III.2 Ma clientèle	13
IV. LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE	
IV.1 La stratégie du produit.....	18
IV.2 La stratégie des prix	19
IV.3 La stratégie de distribution.....	19
IV.4 La stratégie Marketing & Commercial	19
V. L'ORGANISATION	
V.1 Les Acteurs du projet et leurs rôles	20
V.2 La Mise en place	20
V.3 Les investissements.....	22
V.4 Les Frais généraux	23
V.5 Plan de financement.....	23
VI. LA STRATEGIE DEVELOPPEMENT	
VI.1 Vision de l'entreprise	24
VI.2 Valeurs de l'entreprise.....	24
VI.3 Projection de l'entreprise au bout de la 1 ^{er} Exercice	24
VI.4 Projection de l'entreprise au bout de la 2 ^{ème} Exercice	24
VI.5 Projection de l'entreprise au bout de la 3 ^{ème} Exercice	
VII. CHIFFRE D'AFFAIRE PREVISIONNEL	
VII.1 Chiffre d'affaire en quantité	26
VII.2 Chiffre d'affaire en valeur	26
VII.3 Analyse du chiffre d'affaire	26
VII.4 Plan de financement	26
VII.5 Calendrier de réalisation.....	31
CONCLUSION	32

DOSSIER FINANCIER

TABLEAU 1 : BILAN D'OUVERTURE
TABLEAU 2 : CALCUL DU FONDS EN ROULEMENT ET BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT
TABLEAU 3 : PLAN DE FINANCEMENT
TABLEAU 4 : COMPTE DE RESULTAT SUR 3 ANS, SIG ET RATIOS
TABLEAU 5 : COMPTE DE TRESORERIE.

ANNEXES

ANNEXE 1 : DETAIL IMMOBILISATIONS ET SOURCES DE FINANCEMENT
ANNEXE 2 : DETAIL AMORTISSEMENTS/PROVISIONS
ANNEXE 3 : DETAIL DES FRAIS GENERAUX
ANNEXE 4 : DETAIL DES FOURNISSEURS
ANNEXE 5 : DETAIL DES CREANCES



EXECUTIVE SUMMARY

DATRAC est une entreprise du groupe **TINSID** (Transfert et Intégration Ntic-Système d'Information et Décisionnel), société de services informatiques de droit gabonais, créée depuis 2007 et spécialisée dans la conception et l'intégration de solutions informatiques à haute valeur ajoutée. Orientée vers la Recherche et le Développement (R&D), tout en assurant le transfert et l'intégration des nouvelles technologies. L'objectif étant d'améliorer le professionnalisme au quotidien grâce à l'utilisation des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC).

Elle a à son actif de nombreux produits et services dont les solutions suivantes : GELYCO, GESPA, SIGES, **DATRAC**, etc. issus de technologies orientées web 3.0 et 4.0 évoluées par le développement informatique.

La société **TINSID** détient de nombreux lauréats nationaux et internationaux et reste un potentiel de conquête dans le développement du numérique au Gabon.

L'initiative **DATRAC** attend réaliser l'année de son lancement, un chiffre d'affaire de **207.090.000 FCFA** avec une croissance de 2% à la seconde année et 7% à la troisième année. Pour un résultat net de 115.535.372 FCFA, 158.881.025FCFA et 167.854.925 FCFA.

Pour le développement de ce projet estimé aux coûts de **39.852.780 FCFA**, nous avons déjà engagé un montant de **12.500.000 FCFA** qui a servi au développement de la solution, recherche et développement, nous comptons à travers ce business plan levé les 26 millions restants.

I.TABLEAU SYNOPTIQUE

Dénomination du projet	DATRAC				
Secteur d'activité	E-SANTE				
Forme juridique du projet	SARL				
Promoteur du projet	TINSID/YONAWAH Fabrice				
Localisation	Station petro-Gabon des charbonnages (Bâtiment carreaux violets-toit vert)				
Coordonnées	Contacts :066067706/077860808 Mail : contacttinsid@yahoo.fr				

L'organisation

Coût Global projet	38 852 780 FCFA				
APP.PERSONNEL	12 500 000	APP.EXTERIEUR	1.000.000	Montant sollicité	25.352.780
INVESTISSEMENT	19 953 000	AUTRESCHARGES	12 033 000	BFR	7 866 780

PREVISIONS FINANCIERES ET RATIOS

C.A ANNEE 1	114 118 926	C.A ANNEE 2	165 331 359	C.A ANNEE 3	174 305 259
Résultat A1	107 668 593	Résultat A2	158 881 026	Résultat A3	167 854 926
CAF A1	114 118 926	CAF A2	165 331 359	CAF A3	174 305 259
VAN A1	23 473 737	VAN A2	6 995 268	VAN A3	1 516 995
TR A1	386 %	TR A1		TR A3	
EMPLOIS A1	8	EMPLOIS A2	11	EMPLOIS A3	15
SEUIL RENTABILITE		31 467 120		INDICE PROFITABILITE	0,71

Problématique soulevé par le projet/Entreprise

La Caisse Nationale d'Assurance Maladie et de Garantie Sociale est un organe d'assurance maladie couvrant l'ensemble du territoire national avec plusieurs pans en son sein. Elle prend en charge de façon partielle ou totale les frais de prise en charge d'un patient au sein des structures hospitalières agréées et dans les différentes pharmacies partenaires. Cette disponibilité des données devra offrir à l'organisme d'assurance maladie et de garantie sociale un équilibre fonctionnel en respectant les délais de payements, et facilitant ainsi le contrôle des prestations à tous les niveaux.

Malheureusement, cet organisme ne disposant pas d'un fichier unique informatisé, peine à assurer le contrôle de ses activités, ce qui occasionne une lourdeur de fonctionnement à tous les niveaux de l'administration aussi bien dans les structures hospitalières que dans les pharmacies partenaires.

Selon les responsables de cet organisme :

- Les charges annuelles liées au traitement de la feuille de soins représentent près de 2 milliards de FCFA répartis en personnel en charge du traitement des dossiers, en prestataire en charge de l'archivage et en achat des feuilles de soins. Pour preuve, les dépenses de traitement de feuilles de soins ont engagé 2 milliards de dépenses en 2018.
- Résoudre les problèmes réels qui se posent dans le processus de prise en charge des assurés et le paiement des prestations aux partenaires de la CNAMGS.
- Réduire les risques d'erreur et d'accélérer les traitements,

C'est en cela que TINSID s'évertue à satisfaire ce besoin aussi bien pour la CNAMGS qui est le partenaire principal que pour ses partenaires qui sont les structures de soins (Hôpitaux clinique et pharmacie). Le projet consiste à dématérialiser les feuilles de soins de la Cnamgs en vue de faciliter la gestion des procédures liées à la prise en charge des patients Cnamgs et disposer d'un dossier électronique du patient qui renferme toutes les données des soins du patients qui sera identifié désormais par son numéro d'assurance maladie (NAG). Ce projet permettra de façon instantanée à résorber le problème de remboursement des prestataires affiliés à la Cnamgs notamment : les pharmacies, les structures de santé, et en temps réel générer un tableau de bord des éventuelles dépenses journalières relatives à la santé d'un patient assuré Cnamgs.

Solution proposée



En effet, notre solution qui est un progiciel dénommé **DATRAC** (**Data Transfert-Cnamgs**), conçu avec les dernières technologies de développement 4.0 a pour but d'améliorer le circuit des usagers dans les hôpitaux, la prise en main par les prestataires de soins des feuilles de soins ou d'examen et surtout le traitement sur support numérique de ces feuilles de soins ou d'examen par les services techniques et financiers de la CNAMGS.

A terme, il s'agit de remplacer le support papier desdits feuillets dont les coûts d'exploitation sont lourds en ressources humaines, matérielles et logistiques par un support numérique qui permettra à la fois leur

dématérialisation, leur télétransmission et leur télégestion. La dématérialisation transformera des documents physiques en fichiers numériques ou elle créera des documents directement sous forme numérique (compte-rendu médicaux, correspondances, factures etc.).

Couplé à la télétransmission, ce système novateur va fluidifier le transfert d'informations entre le prestataire de soins et la CNAMGS. Il permettra de mettre en réseau les différents prestataires intervenant dans la chaîne de soins (médecins, pharmaciens, services administratifs et financiers). Enfin, la concaténation sous une forme numérique des éléments liés à la prise en charge de l'assuré CNAMGS permettra d'avoir un dossier électronique unique de bénéficiaire de la CNAMGS.

Ce système assurerait le lien entre les multiples acteurs pluridisciplinaires des domaines sanitaires agréés et l'organisme d'assurance maladie CNAMGS afin de pallier aux manquements observés et améliorer l'existant dans une perspective évolutive de modernisme et qui aurait pour avantages :

La concaténation sous une forme numérique d'un ensemble d'éléments relatifs à la prise en charge d'un assuré CNAMGS pour en faire son dossier électronique unique d'assuré social.

.....
.....
.....

Ce système de dématérialisation et de télétransmission qui se veut novateur a pour objectif de fluidifier le processus entre le professionnel de santé et la Caisse nationale d'assurance maladie et de garantie sociale. Il vient de ce fait résoudre les difficultés rencontrées dans le processus de prise en charge et de paiement des prestations aux partenaires que sont les hôpitaux, les cliniques et les pharmacies.

Au-delà des économies, ce système de dématérialisation va permettre surtout de simplifier la vie des patients. Quand le médecin télétransmet la feuille de soins ou l'avis d'arrêt de travail à la fin de la consultation, les délais de remboursement ou de versement des indemnités sont raccourcis. Ce qui permettra aux différentes parties de gagner du temps et par conséquent de l'argent.

En plus des avantages liés à ce système, tel que l'amélioration de la qualité de service des assurés par une réduction de la file d'attente, ainsi que celle liée à la qualité de service des prestations de santé en rendant les procédures plus simples, de réduire les risques d'erreurs et d'accélérer les traitements. Ce système poursuit des objectifs en phase avec les évolutions technologiques du moment, notamment :

- Réduire les coûts de traitement ;
- Accélérer des délais de traitement ;
- Améliorer la traçabilité des informations liées à un processus de soins ;
- Soutenir le développement durable par la réduction des impressions ;
- Etc.

Impact social, financier et économique

Impact Social

DATRAC créera de l'emploi en augmentation chaque année que ce soit au sein de l'entreprise comme chez le client final (la Cnamgs). Pour le client, les serveurs des données étant au sein de la Cnamgs, celle-ci se devra d'embaucher des agents informaticiens en supplément ou de sous-traiter avec des structures capables de gérer et surveiller la bonne marche du système.

DATRAC étant une entreprise portée sur la dématérialisation des FSE, met en réseau les partenaires de soins et la CNAMGS par les technologies web 4.0 dédiées aux systèmes d'information décentralisés.

La dématérialisation permet de numériser tous les supports papiers d'une entreprise. Grâce à la dématérialisation, les utilisateurs des structures de santé et pharmacies peuvent basculer du **document classique papier vers un format numérique qui soit formellement identique**, voire vers le « zéro papier » et permet à ses usagers de :

- **Gagner un temps fou et de mettre rapidement la main sur un document**, contrairement à une « jungle » de papiers dans lequel il faut trouver l'aiguille parmi une botte de foin. Ainsi, la structure de santé gagne de l'argent et se révèle plus productive.
- **Accessibilité et modifications à distance.** Inutile d'être sur place pour consulter des informations ou pour réaliser des impressions.
- **Le Gain de place** : L'un des avantages les plus évidents de la solution DATRAC, c'est le gain de place que cela permet. En effet, cela permet d'éviter le stockage massif et inutile. L'une des problématiques des structures de santé et la CNAMGS est l'optimisation de l'espace des bureaux, la solution DATRAC permet d'éviter les étagères ou cartons remplis de papiers qui pourraient aussi bien se trouver sur des serveurs en format numérique.
- **Une Amélioration de la productivité** : Grâce à la numérisation des documents, les collaborateurs gagneront énormément de temps au sein de la structure, car ils auront accès aux informations dont ils ont besoin en seulement quelques clics. Ils n'auront plus besoin de se déplacer directement et de perdre du temps dans la recherche des documents dont ils ont besoin. Ce qui évite les files d'attente dans les structures.
- **Une Economie de temps et une meilleure traçabilité des documents** dont vous avez besoin et cela vous permettra d'avoir accès à tous vos documents à distance rapidement et facilement. Il n'est plus nécessaire d'être sur place pour avoir accès aux documents ou pour les modifier.

La solution DATRAC peut être un modèle au standard national pour l'image de marque du Gabon dans la sous-région et dans les pays Internationaux disposant d'un organisme d'assurance maladie national.

La maîtrise d'œuvre peut être une propriété de la CNAMGS à l'achat des brevets et licences d'utilisation pour mettre à la disposition de ses partenaires.

Impact financier

Avec un chiffre d'affaire estimé à **207.090.000** la première année, pour un investissement de 39.852.780, l'impact financier est simplement encourageant et permettra d'accomplir un ensemble d'objectifs fixé par l'entreprise.

Au niveau du client final et ses partenaires, l'impact financier du Progiciel permettra de :

- Résoudre les problèmes réels qui se posent dans le processus de prise en charge des assurés et le paiement des prestations aux partenaires de la CNAMGS.
- Réduire les risques d'erreur et d'accélérer les traitements,

Rappelons ici qu'une période de soins est le circuit du patient en milieu hospitalier, ce circuit est matérialisé par le recueil d'un certain nombre d'information constituant cette période : il s'agit :

- Des informations de l'accueil du patient (identification du patient et du Médecin que ce dernier souhaite rencontrer en consultation : l'ensemble des prestataires de soins étant déjà renseigné dans la solution) ;

- Des Informations de la Caisse (Calcul du ticket modérateur déjà intégré à la solution : part du patient et part de la CNAMGS) ;
- Des informations du médecin (prescription du protocole thérapeutique) ;
- Des informations de la pharmacie (délivrance des drogues prescrites par le médecin)

La feuille électronique est clôturée par la pharmacie pour mourir à la CNAMGS (Consultation en lecture seule)

Impact économique

- Contribution à la recette fiscale par le paiement des impôts
- Les structures partenaires et la CNAMGS utiliseront moins de papier, moins d'encre et libérera de la place dans vos bureaux, cela peut représenter d'importantes économies

Au niveau de l'organisme client CNAMGS dont les responsables nous ont révélé le montant des charges annuelles liées au traitement de la feuille de soins qui était de **2 milliards de FCFA** en 2018 ; répartis en personnel en charge du traitement des dossiers, en prestataire en charge de l'archivage et en achat des feuilles de soins. Cette charge annuelle connaîtra une forte réduction les trois premières années estimées à 14,7%.

La solution DATRAC ne s'arrête pas au déploiement d'un parc machines (*scanners, imprimantes multifonctions, photocopieurs ordinateurs...*) et du logiciel associé. Bien au contraire ! Il implique nécessairement, en amont, une analyse des besoins en collaboration forte avec les utilisateurs. La préparation globale du projet est absolument clé pour atteindre les objectifs en gains de productivité et budgétaire. Dans le cas contraire, le risque est de tomber dans un projet mal dimensionné et génératrice de frustration interne.

Un projet dématérialisation est l'occasion de remettre à plat l'ensemble des flux documentaires.

A chaque entreprise son projet qui nécessitera une solution sur-mesure.
La première étape consiste donc à procéder à un audit documentaire pour comprendre comment sont créés, stockés, archivés, contrôlés l'ensemble des documents de la structure Client.

Cet audit comportera 2 volets, auprès du client principal :

- Un volet équipement : identifiez avec précision l'ensemble des équipements disponibles (photocopieurs, imprimantes multifonctions, scanners ordinateurs...), leur implantation physique, les volumes d'impression, les coûts de maintenance et de consommables.
- Un volet analyse des usages : Répertoriez au sein du client les principaux processus de gestion documentaire : Qui imprime quoi ? Qui consulte quoi ? Et qui valide ? Qui archive où qui recherche ?

Déterminez également les documents les plus importants à dématérialiser, parmi ceux qui possèdent le plus de valeur.

Les éléments ci-dessous nous permettent cependant de nous distinguer face à nos concurrents.

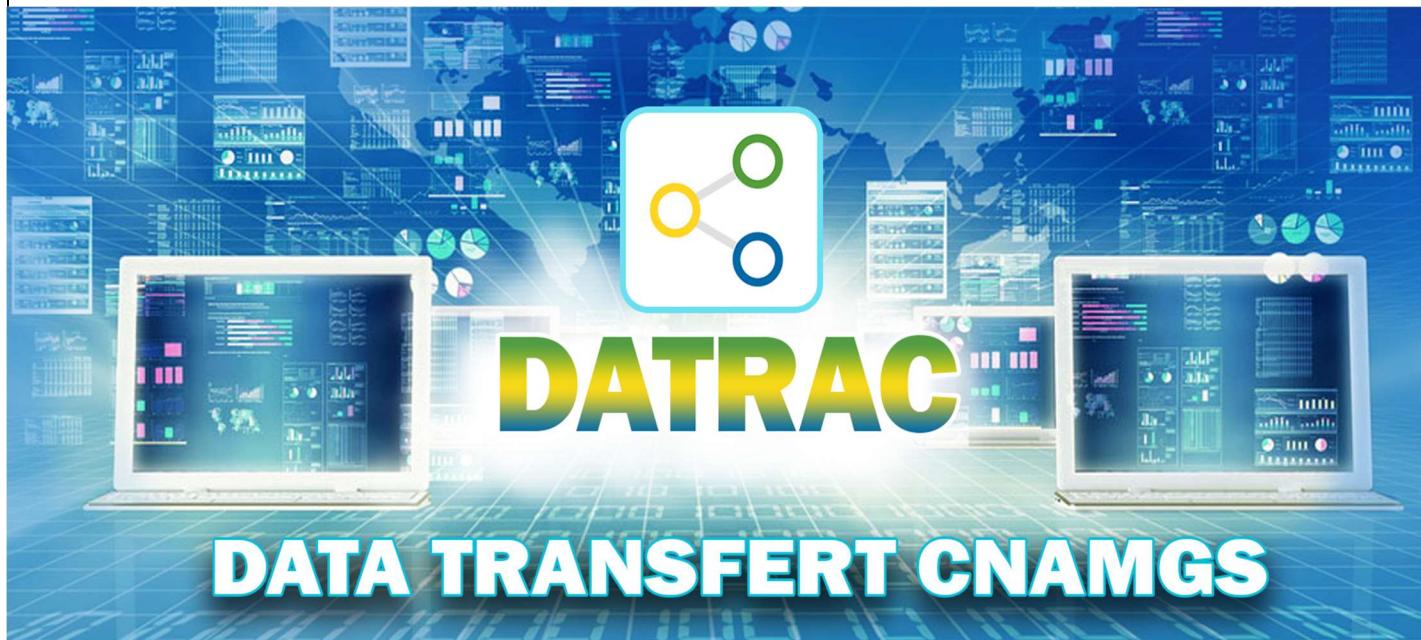
- Permettre des couts accessibles pour le client final
- Fournir un service de qualité en tenant compte des exigences du client
- Personnaliser notre offre pour mieux se démarquer de la concurrence
- Être à l'écoute de notre client !
- Se Positionner sur de nouveaux marchés

- Miser sur l'éco-responsabilité
- Miser sur un commerce de proximité de qualité
- S'adapter aux besoins de notre client.
- Innover pour se démarquer.

Montant sollicité et garanties proposées

Nous sollicitons un montant de vingt-six millions trois cent cinquante-deux mille sept cent quatre-vingt franc CFA (**26.352.780 F CFA**) afin de couvrir toutes les phases liées à l'exploitation et au déploiement de la solution DATRAC avec pour garantie :

- L'encadrement au sein d'un incubateur dont on bénéficiera du mentoring dans la gestion du projet.
- L'expertise du groupe TNSID n'est plus à démontré que ce soit sur le plan national ou international.
- Ayant déjà engagé plus de 10 millions dans le développement de l'application, nous ne n'avons d'autres choix que celui d'atteindre les objectifs retenus.
- Le retour sur investissement au bout de la première année estimé à **207 090 000 FCFA**.



II. PRÉSENTATION DU PROJET

CONTEXTE ET HISTORIQUE (CONSTAT EFFECTUE)

Le secteur de la santé connaît depuis quelques années de grands bouleversements :

Progrès des techniques médicales, développement de la demande en soin, restructuration de l'offre de soins, réorganisation du système de santé et des modes de prises en charge... De plus, la démographie de la population gabonaise et son impact, à moyen terme, sur les conditions de prise en charge des patients, se conjugue avec la « révolution » technologique et numérique et les changements notables dans les attentes des usagers vis-à-vis du

système de santé. Afin d'accompagner les établissements de la fonction publique hospitalière dans ces évolutions, le Ministère de la Santé et son partenaire d'assurance Maladie CNAMGS se sont attachés à proposer régulièrement des outils de gestion dans la perspective d'améliorer le système d'information sanitaire et la qualité des soins administrés aux patients en intensifiant les aspects de prise en charge et de son suivi.

Ces réflexions s'inscrivent dans l'esprit des échanges et des travaux menés par l'Observatoire national de santé publique et de la direction en charge du contrôle et de la qualité des soins de la CNAMGS.

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

Notre objectif est d'améliorer le professionnalisme par l'usage des technologies en tenant compte du contexte sanitaire par un apport technologique plus économiques, plus écologiques, garantie d'un remboursement plus sûr et plus rapide, les feuilles de soins électroniques présentent des avantages évidents. C'est d'ailleurs la solution majoritairement privilégiée par les professionnels de santé et les assurés de nos jours.

Rappelons que le traitement des feuilles de soins papier coûte près de 400 fois plus cher que celui des feuilles de soins électroniques. Une feuille de soins papier coûte en moyenne **1150 FCFA** contre **30 FCFA** pour une feuille de soins électronique. Le potentiel d'économies à terme reste donc évident et important.

Le progiciel DATRAC a-t-il pour ambition, notamment :

- De régler le problème des lieux de stockage et d'archivage des feuilles de soins et d'examens ;
- D'améliorer la traçabilité des informations liées à un parcours de soins ;
- De réduire les délais et le coût de traitement des feuilles de soins et d'examens ;
- De réduire l'empreinte carbone et le développement durable par la réduction des impressions ;

Finalement, ce progiciel est une passerelle pour le fichier médical unique, la mise en réseau de l'ensemble des structures de santé à l'échelle nationale. C'est la finalité que vise cette nouvelle approche de télétransmission et télégestion que je souhaite implanter à la Cnamgs.

ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

Rappelons que **TINSID**, (Transfert et Intégration Ntic-Système d'Information et Décisionnel). Est une Société de prestations de services informatiques créée en 2007. Cette société orientée dans le **Recherche et le Développement (R&D)** est spécialisée dans le transfert et l'intégration des nouvelles technologies.

Elle conçoit aussi bien des systèmes d'informations organisationnels, logiciels et matériels. Elle est initiatrice de nombreux projets et a déjà été lauréat de plusieurs prix à l'international et sur le plan National sur des projets techniques d'innovation.

Equipe Technique

CHEF DE PROJET	MANAGER COMMUNICATION	MANAGER DEVELOPPEMENT	MANAGER FINANCES
Fabrice YONAWAH	Massala Parvyn	Fabrice Yonawah	Onguélé jimmy Rod
		Djatto Emery	MBOUALA
		Arnaud Mboula	Ariana Christelle
Abdel Kader			

SITUATION ACTUELLE DE L'ENTREPRISE

L'entreprise est en voie de légalisation car la solution étant mise sur pied et fonctionnelle, nous voulons combler le déficit au niveau du capital démarrage pour entamer le déploiement du produit dans le marché. Suite à un premier entretien auprès du client potentiel CNAMGS dont l'avis sur la proposition de notre offre est très motivant.

GENESE DE L'IDEE

Rendre les Systèmes d'informations (SI) ville-hôpital communicants spécifique à l'organisme d'assurance maladie afin de favoriser la coordination entre les acteurs de la prise en charge dans une vision globale et une approche de continuité des soins.

Ce système d'information de la coordination des soins assurerait le lien entre les multiples acteurs pluridisciplinaires des domaines sanitaires agréés et l'organisme d'assurance maladie pour pallier aux manquements observés et améliorer l'existant dans une perspective évolutive de modernisme et qui aurait pour avantages : la concaténation sous une forme numérique d'un ensemble d'éléments relatifs à la prise en charge d'un assuré CNAMGS pour en faire son dossier électronique d'assuré social. Parmi ces éléments on peut citer :

- Les comptes rendus Opératoires ;
- Les ordonnances médicales ;
- Les rapports d'hospitalisation

Ainsi, les trois parties qui sont l'organisme assureur, la structure Hospitalière et pharmaceutique pourraient disposer des mêmes données chacun pour son compte en un temps record. Ce qui permettrait d'éviter les erreurs liées aux fausses dates de prescription et l'établissement des circuits ainsi que les prescriptions en doublon des actes médicaux occasionnant d'énormes déficits à l'organisme assureur. A cet effet, le système permettra de Renforcer le suivi de grossesse ainsi que le contrôle qualité au niveau des soins.

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

FABRICE YONAWAH est le fondateur du projet DATRAC.

La source de motivation issue d'un constat.

Avec l'avancée considérable que connaît les nouvelles technologies de l'information et de la communication, force est de constater que plusieurs entreprises sont à la quête de solutions informatiques leurs permettant de mieux gérer leurs travaux avec moins de difficultés.

La Caisse Nationale d'Assurance Maladie et de Garantie Sociale s'est lancée dans la dématérialisation des feuilles de soins dans le cadre de la mise en œuvre du projet AISSa22 (Aide Sociale et Santé 22) qui a pour objectif de rompre définitivement avec l'usage du papier à l'horizon 2022.

En effet, elle vise à améliorer la qualité de service de santé par l'utilisation du numérique. La Caisse Nationale d'Assurance Maladie et de Garantie Sociale (CNAMGS) veut ainsi être plus efficace et plus diligente afin d'apporter un service de qualité à ses assurés.

Cependant, elle ne perd pas de vue la satisfaction de ses partenaires en leur offrant un service sûr, de qualité et en un temps minimum. Nous nous sommes posé la question de savoir comment atteindre ces objectifs ? Dans la démarche de recherche de solutions, nous avons retenu ce projet sur la dématérialisation des feuilles de soins et de transmission électronique des données.

Ledit projet va permettre la mise en place d'une plateforme web de dématérialisation et consolidation des données pour la centralisation des feuilles de soins, saisies manuellement aujourd'hui sur des feuilles papier, dans une base de données. Cette centralisation des données permettra de faciliter l'accès aux données d'une part ; et faciliter l'analyse de ces informations pour l'aide à la prise de décisions d'autre part.

II.PRODUIT/SERVICES PROPOSES

II.1. PRODUIT/SERVICE

NOM DU PRODUIT/SERVICE	PARTICULARITE DU PRODUIT/SERVICE
<ul style="list-style-type: none"> • Licence d'exploitation 	<ul style="list-style-type: none"> -Droit à l'utilisation du produit -Numérisation et transmission des FS papiers
<ul style="list-style-type: none"> • Nb de FSE traitées 	Simplification des procédures de contrôle, de gestion et meilleur suivi du patient assuré CNAMGS

II.2 PROTECTION DU PRODUIT/SERVICE

La procédure de labélisation de la solution auprès de la Commission Nationale pour la Protection des Données à Caractère Personnel est engagée et dont les frais de dossier s'élèvent à 20.000 fcfa.

II.3 ACQUEREURS

L'organisme d'assurance maladie et de garantie sociale (**CNAMGS**) et une segmentation de 263 structures partenaires de santé sur les 800 au total.





AMELIORATION DU SUIVI PATIENT



III.L'ETUDE DE MARCHE

III.1 LE MARCHE

III.1.A/EVALUATION DU MARCHE

Selon la CNAMGS, 263 structures partenaires, **publiques et privées (C.HU, CHR, C.S, Cliniques, Pharmacies, laboratoires)** utilisent les feuilles de soins papiers pour les patients assurés Cnamgs.

(Voir la liste des structures de santé Agrées par la CNAMGS) :

<http://www.cnamgs.ga/anciensite/localhost/wp/les-etablissements-agrees-par-lacnamgs/hopitaux-cliniques-et-centres-de-soins-agrees-par-la-cnamgs/index.html>

On estime à **6.000** Feuilles de soins papiers utilisées par jours en moyenne dans les CHU. Selon une étude de marché, et des informations recueillies d'une part auprès de l'organisme d'assurance Maladie et de garantie sociale (CNAMGS) et d'autre part au sein des structures publiques notamment les quatre (04) centre Hospitalier Universitaires.

EVALUATION POUR 4 STRUCTURES SANITAIRES

Nous savons également que

1 centre de santé publique traite en moyenne 800 F.S./j

1 polyclinique clinique 600

1 pharmacie 600

	Structures de santé	Nbr. de F.S. traitées moyenne/jours	Total nbr de F.S. traitées/jours
CHU	4	1500	6.000
Centre de santé	5	800	4000
Polyclinique	5	600	3000
Pharmacie	6	600	3600
	20	3500	16.600

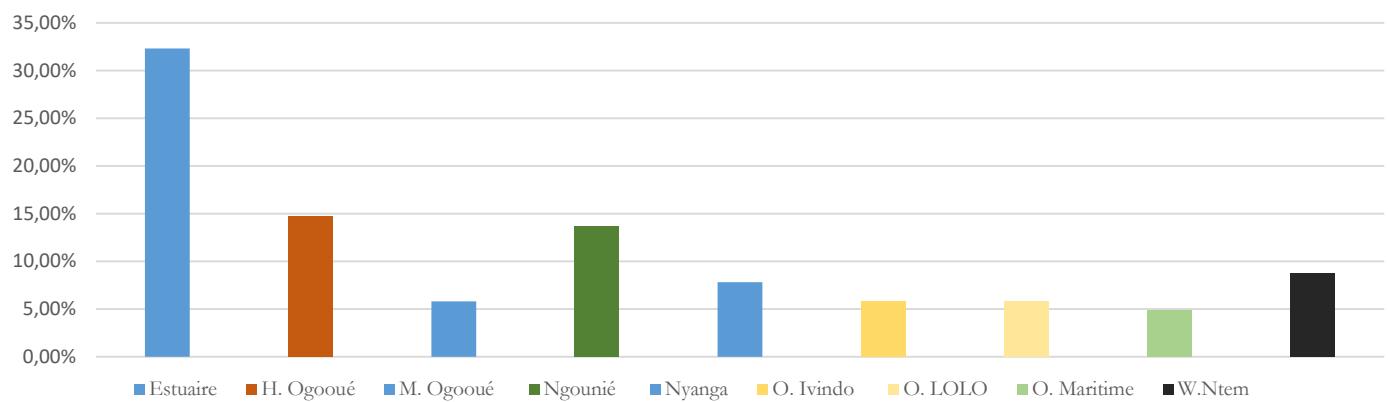
III.1.B/EVALUATION DU MARCHE

Régions	Part de marché	Tendance
Estuaire	32,3 %	100%
Haut Ogooué	14,7 %	100%
Moyen-Ogooué	5,8 %	60%
Ngounié	13,7 %	0%
Nyanga	7,8 %	0%
Ogooué-Ivindo	5,8 %	0%
Ogooué-LOLO	5,8 %	0%
Ogooué-Maritime	4,9 %	0%
Woleu-Ntem	8,8 %	0%

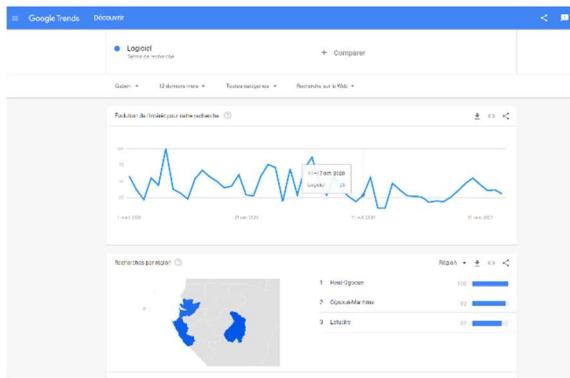
La representation sur le plan national des partenaires publiques de la CNAMGS.

263 Structures sanitaires dont : 102 publiques et 161 privées

Parts de marché par province



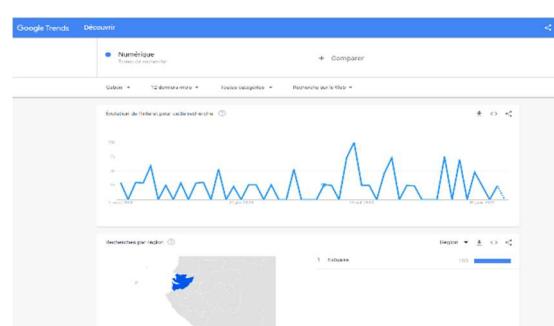
Tendances



Selon Google trends,

Le mots clé « **Logiciel** » n'apparait pas dans toutes les résultats de recherche en ligne sur toute l'étendue du territoire à part :

- 1 Haut-Ogooué 100
- 2 Ogooué-Maritime 67
- 3 Estuaire



Selon Google trends,

Le mots clé « **Numérique** » n'apparait pas dans toutes les résultats de recherche en ligne sur toute l'étendue du territoire à part :

- 1 Estuaire 100

III.2 LA CLIENTELE

III.2.A/ PREVISION CLIENTELE ET CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE

CIBLES	Prévision clients/mois		Prévision client/An	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
CHU	180.000	200.000	900.000	1.500.000
CHR	60.000	80.000	800.000	1.200.000
CENTRES DE SANTE	50.000	60.000	600.000	900.000
CLINIQUES & POLYCLINIQUES	60.000	70.000	500.000	800.000
PHARMACIES	150.020	160.020	1.700.180	2.000.180
TOTAL CLIENT	500.020	570.020	4 500 180	6 400 180

III.2.B/ ANALYSE DE LA CLIENTELE

PREVISION VENTE EN QUANTITE

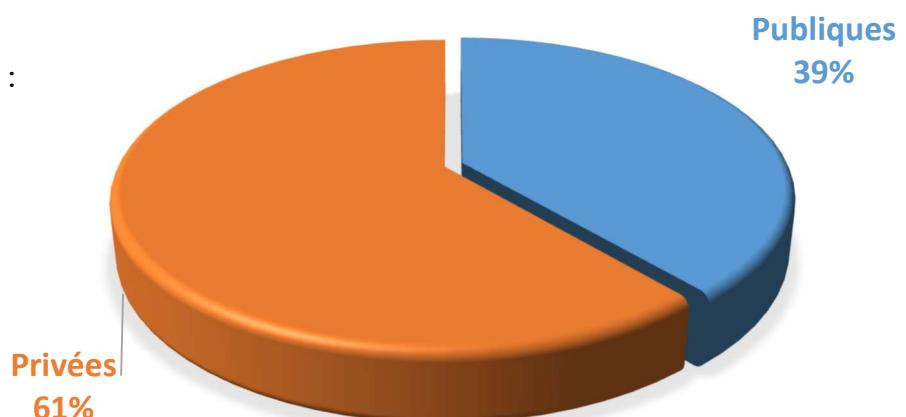
PRODUIT/SERVICE	PRIX VENTE	MOIS	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
% CROISSANCE					2%
Licence 'exploitation'	413 000	20	180	245	257
Feuilles de soins traitées	30	500 000	4 500 000	6 120 000	6 420 000
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE	500 020		4 500 180	6 120 245	6 420 257

Le marché étant constitué à **39 %** de structures sanitaires publiques, (**102 établissements**) nous prévoyons vendre plus facilement à cette segmentation les deux (2) première année avant de parfaitement pénétrer les **61%** du marché constitué des structures privées (**161 établissements**). Ainsi la première année nos ventes seront de **4.500.000 F.S.** pour **180 licences**. Chiffres qui pourront croître à hauteur de **2%** et **7 %** les deux (2) années suivantes.

REPRESENTATION DES PARTS DE MARCHE DES PARTENAIRES PUBLIQUES ET PRIVES DE LA CNAMGS.

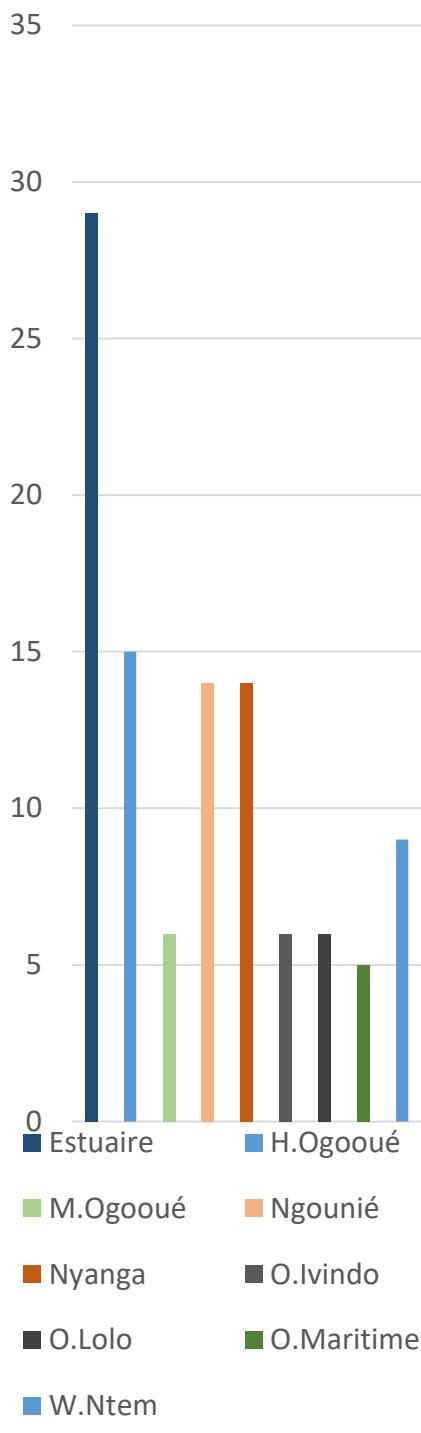
263 Structures sanitaires dont :

- **102 publiques**
- **161 privées**



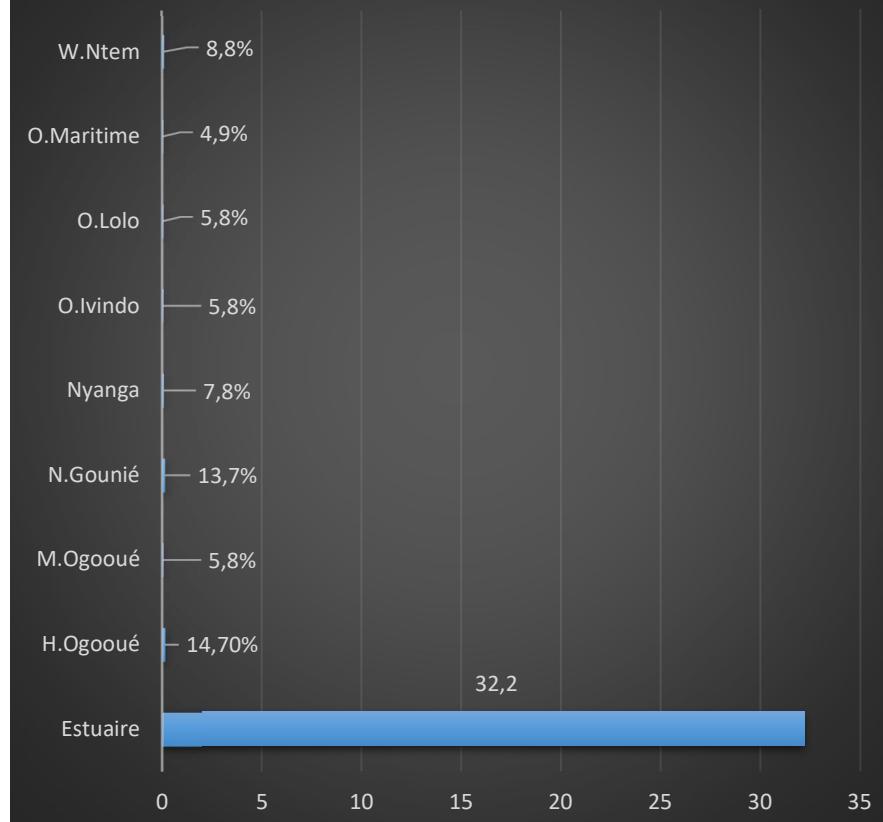
Structures sanitaires publiques partenaires à la CNAMGS par province

Partenaires Publiques de la CNAMGS par province



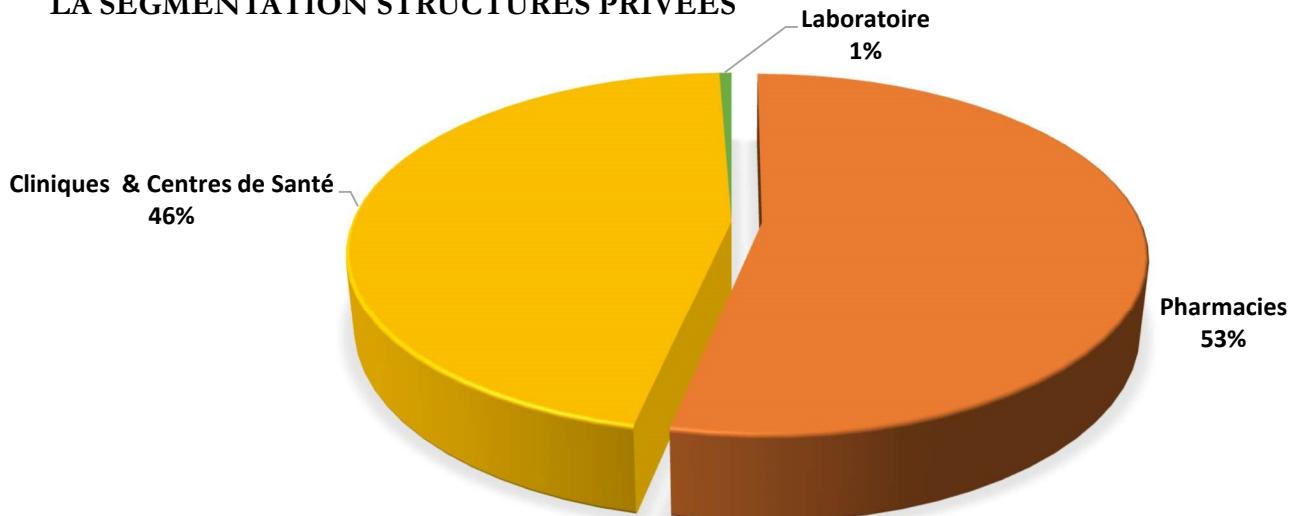
	CHU	CHR	C.S.	Poly-cliniqu	Laboratoire	Total par province
Estuaire	3	1	25	1	3	33
H. Ogooué		1	14			15
M. Ogooué		1	5			6
Ngounié		1	13			14
Nyanga		1	7			8
O. Ivindo		1	5			6
O. Lolo		1	5			6
O. Maritime		1	4			5
W. Ntem		1	8			9
Total	102					

Parts de marché/province



Pharmacies privées et laboratoires partenaires à la CNAMGS		Pharmacie	Laboratoire	Total par province
161 Structures sanitaires privées dont :		Estuaire	26	1
● 86 pharmacies		H. Ogooué	7	7
● 74 clinique et centres de santé		M. Ogooué	5	5
● 1 laboratoire		Ngounié	14	14
		Nyanga	7	7
		O. Ivindo	5	5
		O. Lolo	2	2
		O. Maritime	6	6
		W. Ntem	14	14
		Total	87	

PARTS DE MARCHÉ DANS LA SEGMENTATION STRUCTURES PRIVÉES



III.3 CONCURRENCE

III.3.1/ CONCURRENTS

Suite à ce produit les concurrents connus officiellement n'existent pas. Néanmoins on peut admettre les sociétés SSII (sociétés informatiques) telle que citées ci-dessous et bien d'autres.



III.3.2/ PRODUITS CONCURRENTS

Aucun produit concurrent du type n'est identifié à ce jour au Gabon.



Analyse PESTEL

POLITIQUE	ECONOMIQUE
<p>Kigali, le 29 octobre 2013 – Le président de la République, Ali Bongo Ondimba, intervient au sommet TransformAfrica</p> <p>Il confirme l'engagement du Gabon dans la démocratisation des technologies de l'information, souhaite l'émergence de l'entrepreneuriat digital africain et se félicite, « première étape sur la voie de l'indépendance numérique »</p> <p>Au Gabon, voici « la première étape sur la voie de l'indépendance numérique », dira encore le président Ali Bongo Ondimba. Alors que l'Agence de régulation des communications électroniques et des Postes (ARCEP) vient de recevoir le prix du meilleur régulateur d'Afrique centrale, le pays se prépare par la dérégulation, la connexion au câble sous-marin Africa Coast to Europe (ACE), l'attribution de licences 4G, à embrasser son « e-futur ».</p> <p>Comme encore l'initiative annoncée par Ali Bongo Ondimba en faveur de l'entrepreneuriat : de purs consommateurs à consomm-acteurs, les jeunes gabonais sont invités à devenir des développeurs de cyber-produits. « Notre objectif est de lancer en 2014 le premier incubateur d'appui aux créateurs du numérique ». https://blogs.mediapart.fr/prospereowono/blog/301013/gabon-alibongo-ondimba-et-le-gabon-numerique-au-transform-africa-kigali</p> <p>L'engagement de l'Etat dans la promotion d'un écosystème économique axé sur le numérique est plus qu'évident. (Exemple : le concours national e-start up challenge organisé par l'Etat et la Banque Mondiale). Autres exemples :</p>	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement gabonais continue de prendre des initiatives pour tenter d'assainir les finances publiques du pays. En conseil des ministres le jeudi 21 juin 2018, les autorités du pays ont pris des mesures prioritaires devant réduire le train de vie de l'Etat. Il s'agit de l'application d'une décote de 15% de traitement de l'ensemble des Institutionnels et autres autorités administratives, d'une décote de 10% sur les rémunérations des cabinets et d'une décote de 5% sur les autres fonctions administratives. <p>Notre projet visant à Réduire les coûts du fonctionnement de la cnamgs, cadre parfaitement avec les objectifs du gouvernement qui souhaite maîtriser les dépenses publiques pour atteindre et stabiliser l'équilibre des finances publiques, la croissance économique et l'amélioration du bien-être des populations.</p> <p>Nous pouvons nous attendre à ce qu'il ai des nouvelles mesures fiscales pour les entreprises du secteur numérique dans les années à venir.</p>

<ul style="list-style-type: none"> Renforcement de la cohésion sociale (stabilité) Respect des engagements du président dans le PSGE 	
SOCIAL	TECHNOLOGIQUE
<p>Sur le plan social, au niveau des grandes villes du Gabon et même dans les zones rurales, les populations sont de plus en plus connectées aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.</p> <p>Pour cadrer avec la politique préventive du gouvernement dans la lutte contre la Covid 19, qui impose des gestes barrières et une restrictions sur le nombre de personnes dans une salle, grâce à l'application, le personnel qui rangeait et comptait physiquement les feuilles de soin au niveau de la CNAMGS, ne serait plus contrait de le faire vu que le système Datrac à pour mission de le faire numériquement.</p>	<p>Le Gabon classé parmi les 10 pays les plus connectés d'Afrique selon un rapport de la Banque mondiale.</p> <p>https://www.rfi.fr/fr/afrique/20190823-internet-10-pays-plus-connectes-afrigue</p> <ul style="list-style-type: none"> La Caisse nationale d'assurance maladie et de garantie sociale (Cnamgs) a présenté, le 25 juin dernier, à Libreville, le projet de télétransmission et de télégestion de ses feuilles de soins. Un projet innovant qui va permettre d'intégrer le numérique dans la prise en charge médicale des assurés et d'améliorer le service et particulièrement d'aboutir à Zéro papier à l'horizon 2022. <p>Par sa bonne pénétration des NTIC au niveau des grandes villes, le Gabon est en train de s'ouvrir un peu plus chaque jour aux nouvelles technologies de l'information et de la communication. Et la population l'intègre chaque jour un peu plus dans ses habitudes quotidiennes.</p>
ECOLOGIQUE/ENVIRONNEMENTAL	LEGAL
<p>A cause de sa population connectée, les organismes publics et privés utilisent les NTIC comme support pour véhiculer des messages d'éducation et de sensibilisation sur les enjeux écologiques du pays.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Intégration progressive des nouvelles dispositions légales dans les textes de loi, afin de circonscrire l'économie numérique. Création d'une commission nationale de Protection des données à caractère personnel <p>Cependant on pourrait s'attendre à ce que des nouvelles lois nous imposent des taxes ou redevances annuelles.</p>

Analyse SWOT	
FORCE	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> • Forte expérience dans le domaine • Plusieurs projets réussis à notre actif • Dispositif déjà prêt et testable • Produit local et facilité de maintenance • Faible cout d'exploitation • Répond à un objectif clairement identifié et très précis 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible Connaissance du marché • Restriction du marché • Conduite des équipes techniques • Instabilité de connectivité • Identification des compétences
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Expériences et notoriété reconnues dans le domaine sur le plan National • Objectif clairement identifié • Maitrise de la technologie en cours pour solutionner le problème identifié • Problème lié directement au cœur de métier de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Les Adaptabilités liées aux utilisateurs • Influence budgétaire • Législation pour données à caractère personnel peu maîtrisées. • Solutions étrangères souvent non adaptées



IV.LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

IV.1 LA STRATEGIE DU PRODUIT (SEGMENTATION DU MARCHE)

La **segmentation du marché** est une étape stratégique incontournable pour une entreprise. C'est un processus qui vise à découper le marché ciblé en **differents segments de clients ou prospects** afin d'être plus performant et pertinent dans ses actions marketing.

Dans notre cas il s'agira de la segmentation client de type différents exemple :

- Les cliniques privées
- Les centres de santé

- Les centres hospitaliers universitaires
- Les centres hospitaliers régionaux
- Etc.

REGIONS DE MARCHE PRIORITAIRE

PRIORITE	REGIONS PRIORITAIRE	CARACTERISTIQUES
PRIORITE N°1	Estuaire	Flux d'informations médicales abondant
PRIORITE N°2	Woleu-Ntem	Flux d'informations médicales abondant
PRIORITE N°2	Port-Gentil	Moins important

IV.3 LA STRATEGIE DES PRIX

Nos prix sont fixés en tenant compte de différents paramètres, notamment :

- Le coût moyen acceptable par le client en fonction de son budget, de sa psychologie, ou de la qualité perçue,
- La rentabilité interne (fonction du coût de revient des produits),
- La politique prix-produit de la concurrence au vu de l'importance de mener une analyse concurrentielle fine.

Dans notre cas le prix sera d'un commun accord avec notre principal client la CNAMGS. Un taux forfaitaire par feuille de soins traitées sera arrêté. Dans notre exemple ce taux est de **30Fr**.

Et un cout de licence d'exploitation est convenu pour la mise en exploitation du système dans chaque structure pour l'ensemble de clients potentiels. Le prix de base est de **4130.000FCFA** pour toute la durée d'utilisation.

IV.4 LA STRATEGIE DE DISTRIBUTION

Pour son lancement auprès de la CNAMGS organisme propriétaire du service de prise en charge des soins du patient, l'acquisition de la licence se fait après un temps d'utilisation test de trois (3) mois. Au cours duquel, le client apprécie les différentes fonctionnalités du progiciel. Ensuite, l'organisme se devra d'effectuer l'achat de la licence s'il est satisfait. Ainsi, des améliorations pourront être appliquées aux grès du client.

Pour toutes autres structures, l'exploitation de l'application se fera après l'achat. Achat qui peut aussi se faire après la recommandation de la CNAMGS au près d'une ou de l'ensemble des structures partenaires.

IV.4 STRATEGIE MARKETING & COMMUNICATION

Le client potentiel est la CNAMGS. La campagne de lancement du produit se fera à l'endroit de cette dernière par des outils de marketing classiques, faisant intervenir la communication visuelle et des supports imprimés tel que des :

- Flyers
- Brochures
- Présentations vidéo du produit
- Etc.

Pour les structures partenaires, une fois le contrat signé avec le client CNAMGS, la communication des supports de com reposera essentiellement sur la nécessité et le bien fondé d'adhérer à ce nouveau mode de gestion qui intègre le numérique dans le processus des actions qu'elles accomplissaient jusqu'ici de manière manuelle.



V.L'ORGANISATION

V.1 LES ACTEURS DU PROJET ET LEURS ROLES

IDENTITE	ROLE DANS LE PROJET	PROFIL (Compétence)	SALAIRE
Fabrice YONAWAH	Chef De Projet Développeur	Expert en système d'information	400.000
Massala Parvyn A.	Responsable communication	Technicien en communication numérique	200.000
Arnaud Mboula	Développeur	Technicien en développement informatique	180.000
Djatto Emery	Développeur	Technicien développement web	180.000
Abdel Kader	Analyste programmeur R&D	Ingénieur informatique	250.000
MBOUALA Ariana Christelle	Gestion financière et comptable	Diplômée de l'institut WINTECH du GHANA (Accra) et titulaire d'une licence professionnelle en Télécommunication des réseaux avec une bonne expérience de deux ans à Gabon télécom et Airtel Gabon	200.000

V.2 LE SITE D'IMPLANTATION DE VOTRE ACTIVITE

Le site principal de l'activité DATRAC sera implanté à Libreville. L'adresse précise reste à définir.

V.3 LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

TABLEAUX DES INVESTISSEMENTS

LIBELLE	Qté	PRIX .U HT	MONTANT	DUREE VIE	Taux AMORT	AMORT
INVESTISSEMENT AMORTISSABLE						
ordinateurs	7	400000	2 800 000	3	33%	933 333
serveurs	2	3000000	6 000 000	3	33%	2 000 000
OS	2	360000	720 000	3	33%	240 000
bureaux	6	180000	1 080 000	5	20%	216 000
chaises	10	48000	480 000	5	20%	96 000
refrigerataeur	1	120000	120 000	5	20%	24 000
imprimante	2	80000	160 000	3	33%	53 333
scanner	1	65000	65 000	3	33%	21 667
ecran	1	98000	98 000	3	33%	32 667
vehicule	1	7000000	7 000 000	3	33%	2 333 333
micro onde	1	75000	75 000	3	33%	25 000
machine à café	1	35000	35 000	1	100%	35 000
split	6	220000	1 320 000	3	33%	440 000
TOTAL INVESTISSEMENT AMORTISSABLE			19 953 000			6 450 333
INVESTISSEMENT NON AMORTISSABLE						
conception du logiciel	1	6 000 000	6 000 000			
charte graphique	1	1 000 000	1 000 000			
Recherche et Developpement	1	500 000	500 000			
creation société	1	600 000	600 000			
campagne de lancement	1	2 000 000	2 000 000			
Labelisation de l'application par le CNPDC	1	20 000	20 000			
Homologation serveurs par l'ARCEP	2	100 000	200 000			
Autorisation d'exploitation serveur par l'A	1	300 000	300 000			
Licence d'exploitation	1	413 000	413 000			
			-			
TOTAL INVESTISSEMENT NON AMORTISSABLE			11 033 000			0
TOTAL GENERAL INVESTISSEMENT			30 986 000			6 450 333

V.4 FRAIS GENERAUX

TABLEAU DE CHARGES FIXES

CHARGES DIVERSES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
Loyer et charges locatives	350 000	12	4 200 000
Fournitures entretien et bureau	120 000	12	1 440 000
Consommation eau	25 000	12	300 000
Consommation Electricité	60 000	12	720 000
Entretien et reparation	75 000	12	900 000
Abonnement CANAL+	10 000	12	120 000
maintenance système	120 000	12	1 440 000
COMMUNICATION	50 000	12	600 000
CONNEXION INTERNET	45 000	12	540 000
Assurance	10 000	12	120 000
Herbergement site internet	45 000	12	540 000
Taxes	50 000	12	600 000
TOTAL GENERAL	960 000	12	11 520 000

CHARGES SALARIALES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
Manager	400000	12	4 800 000
Collaborateur 1	250000	12	3 000 000
Collaborateur 2	200000	12	2 400 000
Collaborateur 3	180000	12	2 160 000
Collaborateur 4	160000	12	1 920 000
Collaborateur 5	120000	12	1 440 000
TOTAL GENERAL	1 310 000	12	15 720 000

CHARGES SOCIALES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
CNSS SALARIALE (2,5)	32 750	12	393 000
CNSS PATRONALE (16%)	209 600	12	2 515 200
CNAMGS SALARIALE (2%)	26 200	12	314 400
CNAMGS PATRONALE (4,1%)	53 710	12	644 520
TOTAL GENERAL (22,6%)	322 260	12	3 867 120

CHARGES FINANCIERES

LIBELLE	MOIS	DUREE	ANNEE
AGIOS	30 000	12	360 000
INTERET EMPRUNT	-	12	-
Autres charges financières		12	-
TOTAL GENERAL	30 000	12	360 000
TOTAL CHARGES FIXES	2 622 260		31 467 120

V.5 FINANCEMENT DE VOTRE PROJET

CAPITAL DEMARRAGE NECESSAIRE : AFFECTION DES RESSOURCES

INVESTISSEMENT		FONDS ROULEMENT (pour les 2 premiers mois)	
Libellé	Montant	Libellé	Montant
INVESTISSEMENT AMORTISSABLE	19 953 000	Matière première	0
INVEST. NON AMORTISSABLE	11 033 000	Charges salariales	2 880 000
		Charges diverses	3 930 000
		Charges sociales	966 780
		Charges financières	90 000
TOTAL INVESTISSEMENT	30 986 000	TOTAL FONDS ROULEMENT	7 866 780

CAPITAL DEMARRAGE NECESSAIRE	38 852 780
-------------------------------------	-------------------

SOURCES DU CAPITAL DEMARRAGE

Libellé	Montant
Apport en numéraire	10 000 000
Apport en nature	2 500 000
Apport en industrie	
Prêt auprès des amis/parents	1 000 000
Emprunt bancaires	-
Subvention eStartup	25 352 780

TOTAL SOURCE DU CAPITAL	38 852 780
--------------------------------	-------------------

Le projet d'une valeur de 38 millions sera financé de la manière suivante :

Nous les promoteurs, comptons mettre 12.500.000 F, nous avons l'assurance de lever 1.000.000 auprès des proches ou d'une banque et à la faveur de ce concours, nous avons la ferme conviction de figurer parmi les lauréats afin de lever les 25 millions restants qui nous permettront de financer le lancement de cette entreprise.



VI. STRATEGIE DEVELOPPEMENT

VI.1 VISION DE L'ENTREPRISE

- Améliorer le Professionnalisme au quotidien et renforcer la sécurité publique et privée des personnes et des biens par l'usage des Nouvelles Technologies de l'Information et de la communication (NTIC).

VI.2. VALEURS PARTAGEES PAR L'ENTREPRISE

- Offrir un service fiable et viable
- Veiller à la qualité de l'offre, pour la satisfaction et la fidélité des clients.
- Obtenir et entretenir un rapport de confiance avec les clients.
- Anticiper les besoins grandissants des utilisateurs de nos solutions.

VI.3 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 1

- Tout au long de la première année, année de lancement de la solution et du service qui l'accompagne, notre priorité sera son déploiement sur toute l'étendue du territoire.

VI.4 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 2

- La seconde année, notre objectif sera l'assurance de l'intégration, et l'exploitation de nos produits et services au sein du marché. Tout en consolidant nos rapports avec la clientèle par un service d'assistance technique toujours à l'écoute de ses besoins.

VI.5 DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AU BOUT DE L'ANNEE 3

- Veiller à la bonne utilisation de nos produits et services tout en préparant des travaux et recherches pour le développement et l'anticipation des besoins à venir des consommateurs acquis.

PREVISIONS FINANCIERES




263 STRUCTURES
161 PRIVEES
102 PUBLIQUES
87 PHARMACIES
74 CLINIQUES

VII. CHIFFRE D'AFFAIRE PREVISIONNEL

VII.1 STRUCTURE DES COUTS

PRODUITS/SERVICES	Cout de Production	Marge	TPS	Prix de vente
Licence d'exploitation	0	350 000	63 000	413 000
Nombre de feuille traitée	0	25	5	30
TOTAL GENERAL		350.025	63.005	413.030

VII.1 CHIFFRE D'AFFAIRE EN QUANTITE

PRODUITS/SERVICES	PRIX DE VENTE	Mois	ANNEE1	ANNEE2	ANNEE 3
% DE CROISSANCE				2%	7%
Licence d'exploitation	413 000	20	180	245	257
Nombre de feuille traitée	30	500.000	4.500.000	6.120.200	6.420.560
TOTAL GENERAL		500.020	4.500.180	6.120.245	6.420.257

VII.2 CHIFFRE D'AFFAIRE EN VALEUR(VENTE)

PRODUITS/SERVICES	Mois	ANNEE1	ANNEE2	ANNEE 3
% DE CROISSANCE			2%	7%
Licence d'exploitation	8.260.000	74.340.000	101.102.400	106.058.400
Nombre de feuille traitée	14.750.000	132.750.000	180.540.000	189.390.000
TOTAL GENERAL	23.010.000	207.090.000	281.642.400	295.448.400

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

Notre chiffre d'affaire est grandissant à partir de la seconde année de l'activité avec un taux de croissance de 2% et de 7% dès la troisième année.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Libellé	En jours
Délai créances clients	60
Dettes fournisseurs	90
Dettes sociales	60
Nombre de jours/An	360/An

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

LIBELLE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Délai créances clients	31 350 000	35 112 000	45 645 000
Dettes fournisseurs	31 053 000	0	0
Dettes sociales	0	0	0
BFR	31467120	0	0
En % Chiffre d'Affaires	100%	100%	100%
Var BFR	0	0	0

BILAN D'OUVERTURE

ACTIF		PASSIF	
Immobilisations incorporelles	11 033 000	Capital	12 500 000
conception du logiciel	6 000 000	Apport en numéraire	10 000 000
charte graphique	1 000 000	Apport en nature	2 500 000
Recherche et Developpement	500 000	Apport en industrie	0
creation société	600 000	Réerves	0
campagne de lancement	2 000 000		
Labelisation de l'application par le	20 000		
Homologation serveurs par l'ARCEP	200 000		
Autorisation d'exploitation serveur	300 000		
Licence d'exploitation	413 000		
Immobilisations corporelles	19 953 000		
ordinateurs	2 800 000	Report à nouveau	0
serveurs	6 000 000		
OS	720 000	Résultat de l'exercice	0
bureaux	1 080 000		
chaises	480 000	Subventions d'investissement	25 352 780
refrigerataeur	120 000	eStartup Challenge	25 352 780
imprimante	160 000		
scanner	65 000		
écran	98 000		
vehicule	7 000 000		
micro onde	75 000		
machine à café	35 000		
split	1 320 000		
Immobilisations financières	0		
Immobilisation financiere	0		
Total de l'actif immobilisé (I)	30 986 000	Total des capitaux propres (III)	37 852 780
Stocks	0	Emprunts	1 000 000
		Prêts sans intérêt	1 000 000
		Comptes courants d'associés	0
Autres créances (crédit TVA)	0	Dettes fournisseurs	0
Trésorerie	7 866 780	Dettes fiscales et sociales	0
Banque	7 866 780		
Total de l'actif circulant (II)	7 866 780	Total des dettes (IV)	1 000 000
TOTAL GENERAL (I) + (II)	38 852 780	TOTAL GENERAL (III) + (IV)	38 852 780

COMPTE DE RESULTAT SUR 3 ANS

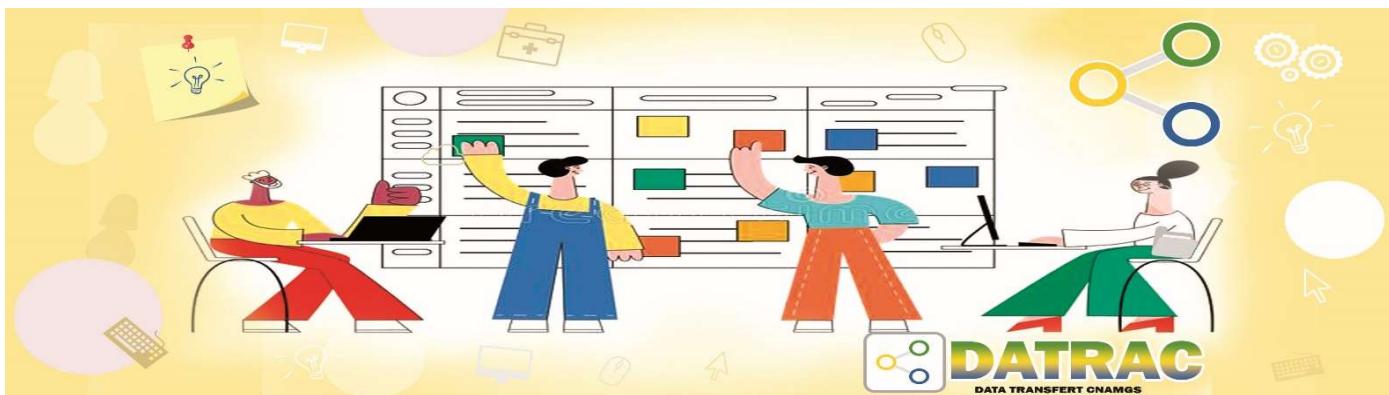
	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Chiffre d'affaire(Vtes produits/Services)	207 090 000	281 642 400	295 448 400
Subvention	7 866 780		
Augmentationen %			
Coûts d'achats de produits/Services			
Augmentationen %			
Marge brute commerciale	214 956 780	281 642 400	295 448 400
Charges externes	10 920 000	10 920 000	10 920 000
Loyer et charges locatives	4 200 000	4 200 000	4 200 000
Fournitures entretien et bureau	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Consommation eau	300 000	300 000	300 000
Consommation Electricité	720 000	720 000	720 000
Entretien et reparation	900 000	900 000	900 000
Abonnement CANAL+	120 000	120 000	120 000
maintenance système	1 440 000	1 440 000	1 440 000
COMMUNICATION	600 000	600 000	600 000
CONNEXION INTERNET	540 000	540 000	540 000
Assurance	120 000	120 000	120 000
Herbergement site internet	540 000	540 000	540 000
Valeur ajoutée	204 036 780	270 722 400	284 528 400
Impôts et taxes	600 000	600 000	600 000
Charges salariales	15 012 600	15 012 600	15 012 600
Charges sociales	3 867 120	3 867 120	3 867 120
Excédent brut d'exploitation	184 557 060	251 242 680	265 048 680
Frais bancaires, Rembourse. Emprunts	360 000	360 000	360 000
Dotations aux amortissements	6 450 333	6 450 333	6 450 333
Résultat avant impôts	177 746 727	244 432 347	258 238 347
Impôts sur les sociétés	62 211 354	85 551 321	90 383 421
Résultat Net	115 535 372	158 881 025	167 854 925

VII.4 P LAN DE FINANCEMENT

LIBELLE	Année 1	Année 2	Année 3
Autofinancement	5 031 750		
Apport en capital	5.000.000		
Apport en compte courant	2 000 000		
Emprunt	1 000 000		
Subventions	25 352 780		
Total Ressources	39 384 530		
Investissement	30 986 000		
Variation du BFR	7 866 780		
Remboursement compte courant			
Remboursement Emprunt			
Total Emplois			

PLAN DE TRESORERIE SUR 12 MOIS EN FCFA																								
	RECETTES			Début exercice									Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
	Total	Montant	Total	Début	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8												
HT	TVA	TTC	REPORT SOLDE			5 303 470	2 740 160	176 850	20 623 540	41 070 230	61 516 920	81 963 610	102 410 300	122 856 990	143 303 680	143 303 680	143 303 680	143 303 680	143 303 680	143 303 680	143 303 680	143 303 680	143 303 680	143 303 680
Capital			12 500 000																					
Autres Apport			1 000 000																					
Subvention eStartup			25 352 780																					
7 866 780	0	7 866 780	BFR		7 866 780																			
74 340 000	0	74 340 000	Licence d'exploitation						8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000	8 260 000		
			Feuilles de soins traitées						14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000	14 750 000		
82 206 780	0	82 206 780	TOTAL RECETTES		38 852 780	7 866 780	5 303 470	2 740 160	23 186 850	43 633 540	64 080 230	84 526 320	104 973 610	125 420 300	145 866 990	166 313 680	166 313 680	166 313 680	166 313 680	166 313 680	166 313 680	166 313 680	166 313 680	166 313 680
30 986 000			0	30 986 000	INVESTISSEMENT																			
0	0	0	0	0	Licence d'exploitation																			
4 200 000	0	4 200 000	Loyer et charges locatives		350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	
1 440 000	0	1 440 000	Fournitures entretien et bureau		120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	
300 000	0	300 000	Consommation eau		25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	
720 000	0	720 000	Consommation Électricité		60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	
900 000	0	900 000	Entretien et réparation		75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	
120 000	0	120 000	Abonnement CANAL+		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	
1 440 000	0	1 440 000	maintenance système		120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	
600 000	0	600 000	COMMUNICATION		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	
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	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	
120 000	0	120 000	Assurance		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	
540 000	0	540 000	Herbergement site 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	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	
600 000	0	600 000	Taxes		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	
4 584 000	0	4 584 000	Manager		382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	
2 865 000	0	2 865 000	Collaborateur 1		238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	238 750	
2 292 000	0	2 292 000	Collaborateur 2		191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	191 000	
2 062 800	0	2 062 800	Collaborateur 3		171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	171 900	
1 833 600	0	1 833 600	Collaborateur 4		152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	152 800	
1 375 200	0	1 375 200	Collaborateur 5		114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	114 600	
393 000	0	393 000	CNSS SALARIALE (2,5)		32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	32 750	
2 515 200	0	2 515 200	CNSS PATRONALE (16%)		209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	209 600	
314 400	0	314 400	CNAMGS SALARIALE (2%)		26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	26 200	
644 520	0	644 520	CNAMGS PATRONALE (4,1%)		53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	53 710	
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	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	
0	0	0	Autres charges financières		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
61 745 720	0	61 745 720	TOTAL DEPENSES		30 986 000	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	2 563 310	
			TRESORERIE MENSUELLE		7 866 780	5 303 470	2 740 160	176 850	20 623 540	41 070 230	61 516 920	81 963 610	102 410 300	122 856 990	143 303 680	163 750 370	184 197 060							

Libellé	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
CAF	114 118 926	165 331 359	174 305 259
Investissement	31 986 000	31 986 000	31 986 000
Cash flow	114 118 926	165 331 359	174 305 259
Cash flow actualisés	101 891 898	131 801 147	124 067 040
Taux d'actualisation	12%		
Taux de Rentabilité Interne	386%		
VAN Actualisée	23 473 737	6 995 268	1 516 995
Somme VAN actualisées	31 986 000		
Cash-flow cumulés	82 132 926	247 464 285	421 769 544
Délai de récupération	0,28	mois	
Marge de sécurité	175 622 880	250 175 280	263 981 280
Indice de sécurité	85%	89%	89%
Indice de profitabilité			0,71



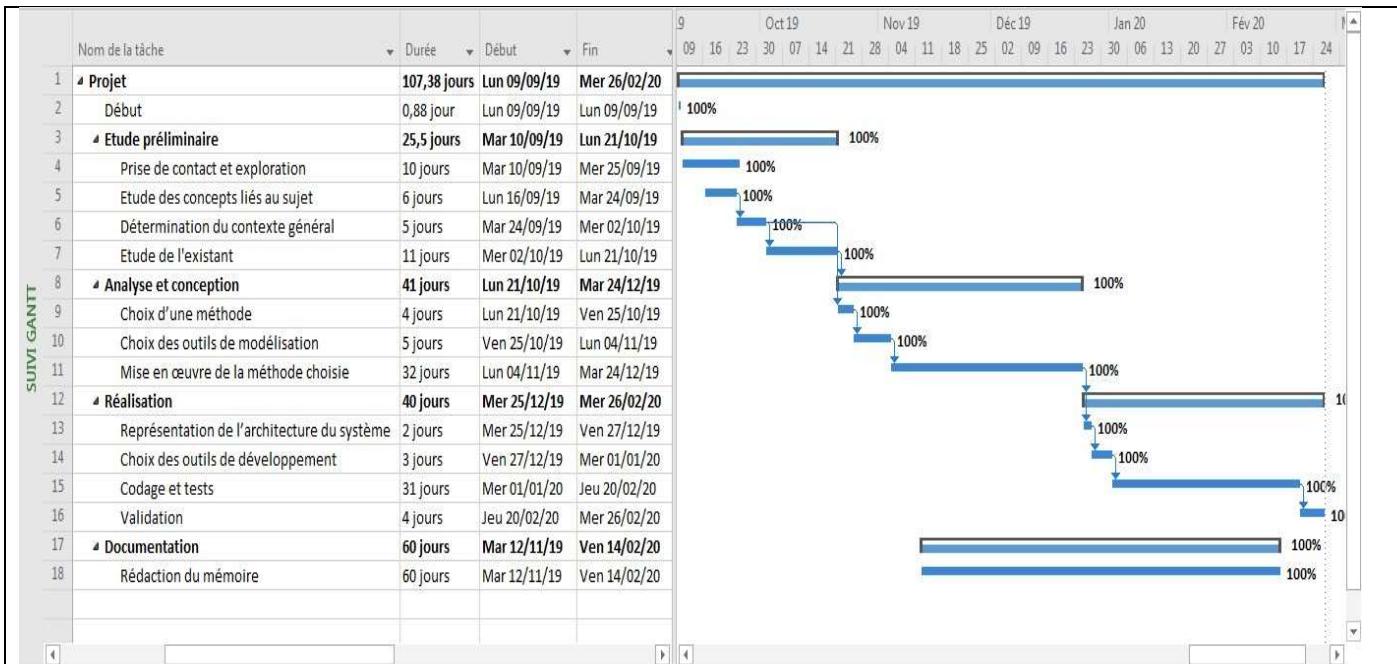
VII.5 CALENDRIER DE REALISATION DU PROJET

ETAPE DE REALISATION

PERIODE

	Nom de la tâche	Durée	Début	Fin
1	Projet	97,63 jours	Lun 09/09/19	Mar 11/02/20
2	Début	0,88 jour	Lun 09/09/19	Lun 09/09/19
3	Etude préliminaire	22,75 jours	Mar 10/09/19	Mar 15/10/19
4	Prise de contact et exploration	5 jours	Mar 10/09/19	Mar 17/09/19
5	Etude des concepts liés au sujet	6 jours	Lun 16/09/19	Mar 24/09/19
6	Détermination du contexte général	5 jours	Mar 24/09/19	Mer 02/10/19
7	Etude de l'existant	7 jours	Ven 04/10/19	Mar 15/10/19
8	Analyse et conception	37 jours	Mer 16/10/19	Ven 13/12/19
9	Choix d'une méthode	4 jours	Mer 16/10/19	Mar 22/10/19
10	Choix des outils de modélisation	5 jours	Mar 22/10/19	Mer 30/10/19
11	Mise en œuvre de la méthode choisie	28 jours	Mer 30/10/19	Ven 13/12/19
12	Réalisation	37 jours	Ven 13/12/19	Mar 11/02/20
13	Représentation de l'architecture du système	2 jours	Ven 13/12/19	Mar 17/12/19
14	Choix des outils de développement	3 jours	Mar 17/12/19	Ven 20/12/19
15	Codage et tests	28 jours	Lun 23/12/19	Mar 04/02/20
16	Validation	4 jours	Mer 05/02/20	Mar 11/02/20
17	Documentation	50 jours	Mer 13/11/19	Ven 31/01/20
18	Rédaction du mémoire	50 jours	Mer 13/11/19	Ven 31/01/20

The Gantt chart visualizes the project timeline. It starts with a long horizontal bar for the initial phase (Sep-Oct). Following this, there are several shorter bars representing tasks like 'Etude préliminaire' and 'Analyse et conception'. A large block of tasks from 'Réalisation' spans from December to February. The chart also shows the final documentation phase starting in November.



CONCLUSION

Notre travail a permis de réaliser un prototype d'application ayant pour but la dématérialisation des feuilles de soins et transmission des données. Cette première version répond aux spécifications du cahier des charges.

Nous ne saurions terminer la présentation du bilan de notre projet, sans présenter quelques perspectives que nous voudrons mettre en place. Ainsi, nous avons :

- ☛ Développer une version mobile étant donné qu'actuellement presque tout le monde a un smartphone. En plus pour un personnel de soin, il est plus facile et plus accessible de manipuler une tablette que de manipuler une machine pour effectuer une consultation ;
- ☛ Développer un module de gestion des données géographique pour permettre aux autorités de pouvoir avoir une vue géographique des zones les plus affectées par une maladie donnée ;
- ☛ Développer un module e-remboursement pour faciliter le suivi de l'état d'avancement du traitement du dossier des structures partenaires.

COORDONNEES

Siège social : STATION PETRO GABON DES CHARBONNAGES

Tél : 066 067706

Mail : yonawahfabrice@yahoo.fr



Transfert et Intégration Ntic-Système d'Information et Décisionnel

**BP : 19308 Libreville- Gabon
TEL : 066 067706 /077860808
E-mail : contactinsid@yahoo.fr**