

YAPI ABLE DANHO LOPEZ

0747112170

Lopezyapi982@gmail.com

Dossier d'Investissement : EAUPURE

Solution d'eau potable abordable pour les communautés périurbaines et rurales de Côte d'Ivoire

1. Pitch Investisseur (Version Synthétique)

Problème : 3 millions d'ivoiriens boivent une eau dangereuse, dépensant 15% de leurs revenus en sachets plastiques.

Solution :

- **Kiosques solaires** : Eau purifiée à 50 XOF/L (50% moins cher que le marché).
- **Filtres familiaux** : 15 000 XOF (durée 3 ans).
Opportunité : Marché de 12 milliards XOF/an à Abidjan seul.
Demande : 25M XOF pour déployer 10 kiosques (ROI sous 3 ans).

Phrase d'accroche : "EAUPURE, c'est l'accès à l'eau saine pour tous, sans ruiner ni la santé ni le portefeuille."

2. Contacts Fabricants/Partenaires Locaux

Filtration :

- **Sodis CI** (Abidjan) : Filtres à charbon actif certifiés OMS.
- **INP-HB** (Yamoussoukro) : Prototypes de filtres en céramique.

Paiement Mobile :(E-money)

- **Orange Money** : Intégration API pour paiement QR Code.
Contact : Direction Partenariats, partnariats@orange.ci
- **Mtn Money**
- **Moov Money**
- **Wave**

Payement direct

3. Modèle Financier (Simplifié)

Coûts Initiaux (Phase 1 - 5 kiosques) :

Poste	Coût (XOF)
Équipement (filtres UV + solaire)	15 000 000
Installation/maintenance	3 000 000
Marketing (communauté)	2 000 000
Total	20 000 000

Revenus Mensuels (par kiosque) :

Source	Chiffre d'affaires (XOF)
Vente eau (500L/jour)	750 000

Source	Chiffre d'affaires (XOF)
Abonnements (50 familles)	50 000
Maintenance filtres	25 000
Total/kiosque	825 000
Marge brute	495 000 (60%)

ROI :

- **Break-even** : 8 mois.
- **ROI à 3 ans** : 178% (avec scale-up à 20 kiosques).

4. Plan d'Action Immédiat (6 Mois)

1. Semaine 1-4 :

- Finaliser le prototype avec l'INP-HB.
- Signer un partenariat avec Sodis CI pour les filtres.

2. Mois 2 :

- Installer le 1er kiosque pilote à Abobo (suivi quotidien des ventes).

3. Mois 3 :

- Lancer une campagne de sensibilisation avec des infirmières locales.

4. Mois 6 :

- Approcher les téléphones mobiles (Orange Money) pour intégration digitale.

6. Stratégie de Scale-Up

- **Année 2 :**
 - 20 kiosques dans 3 régions.
 - Partenariat avec Nestlé pour recyclage des anciens sachets.
- **Année 3 :**
 - Extension au Burkina Faso ou Sénégal (mêmes défis hydriques).

Prochaines Étapes Concrètes :

1. **Organiser une réunion** avec Sodis CI et l'INP-HB pour valider les coûts.
2. **Cibler 3 quartiers tests** à Abidjan (critères : densité + absence de réseau).