

**YAPI ABLE DANHO LOPEZ**

**0747112170**

**Lopezyapi982@gmail.com**

# **Projet : EAUPURE**

## **Business Plan Détailé : "EAUPURE" – Solution de Purification et Distribution d'Eau Potable Abordable**

**Mission :** Fournir une eau saine, accessible et durable aux populations périurbaines et rurales de Côte d'Ivoire.

### **1. Analyse du Marché**

**Problème :**

- **3 millions d'Ivoiriens** n'ont pas accès à l'eau potable (OMS).
- **Coût élevé** : Les ménages dépensent 10–15% de leurs revenus en eau en sachet (500 XOF/jour pour une famille).
- **Risques sanitaires** : 20% des maladies en Côte d'Ivoire sont liées à l'eau (choléra, typhoïde).

**Opportunité :**

- **Demande croissante** : Urbanisation rapide + politiques publiques (Programme Hydraulique Villageoise).
- **Modèles inspirants** :
  - **Jibu** (Afrique de l'Est) : Franchise de kiosques à eau.
  - **Naandi Water** (Inde) : Filtres communautaires.

## 2. Solution et Technologie

### Produits :

- **Kiosques Solaires "EauPure Pro"** :
  - **Capacité** : 1 000 L/jour.
  - **Filtration** : Charbon actif + UV + osmose inverse (qualité potable certifiée).
  - **Prix** : 50 XOF/L (vs. 100–200 XOF pour les sachets).
- **Filtres Familiaux "EauPure Home"** :
  - **Technologie** : Filtre à céramique + charbon (durée de vie = 3 ans).
  - **Prix** : 15 000 XOF (paiement échelonné possible).

### Innovation :

- **Paiement digital** : QR Code ou USSD pour accéder aux kiosques.
- **Suivi qualité** : Capteurs IoT pour alerter en temps réel en cas de dysfonctionnement.
- **Possibilité** de payer directement

## 3. Stratégie de Déploiement

### Cibles Prioritaires :

- **Phase 1 (Année 1)** :
  - **Abidjan Périurbain** (Abobo, Yopougon, Marcory ...) → 10 kiosques.

- **Villes secondaires** (Bouaké, San-Pédro) → 5 kiosques.

NB : il sera bien de les placer devant les hôpitaux, écoles(université) et surtout les marchés.

- **Phase 2 (Année 3)** : Extension aux zones rurales (partenariats ONG).

#### Canaux de Distribution :

- **Kiosques autonomes** : Gérés par des micro-entrepreneurs locaux (franchise sociale).
- **Vente directe** : Filtres via réseaux de femmes (modèle "Tupperware").

## 4. Modèle Économique

#### Revenue Streams :

1. **Vente d'eau** : Marge de 30% sur les kiosques.
2. **Abonnements** : 1 000 XOF/mois pour un accès illimité.
3. **Maintenance** : Contrats pour les filtres (5 000 XOF/an).
4. **Subventions** : Partenariats avec UNICEF ou mairies.

#### Coûts & Rentabilité :

- **Investissement initial** :
  - Kiosque : 3 000 000 XOF (solaire + installation).
  - Filtre : 8 000 XOF coût de revient.
- **Break-even** : 6–8 mois par kiosque (500 utilisateurs/jour).

## 5. Partenariats Clés

- **Technologie** :
  - **Sodis CI** (spécialiste filtration).

- **E-money** (paiement mobile).

## 6. Impact Social et Environnemental

- **Santé** : Réduction de 50% des maladies hydriques dans les zones couvertes.
- **Économie** : Économie moyenne de 5 000 XOF/mois pour les ménages.
- **Écologie** : Élimination de 1 tonne de déchets plastiques/mois/kiosque.

## 7. Étapes Concrètes pour Démarrer

### 1. Test Pilote :

- Installer 1 kiosque devant le Grand de Marcory (coût : 3,5M XOF).
- Former 2 agents locaux.

### 2. Scale-Up :

- Industrialiser la production de filtres avec l'**INP-HB** (Yamoussoukro) ou un autre **partenaire**.

## 8. Risques et Solutions

### Risque

### Solution

---

Concurrence des sachets    Campagnes de sensibilisation sanitaires

---

Risque	Solution
Vol ou vandalisme	Kiosques avec serrures biométriques
Panne technique	Contrats de maintenance préventive

## Résumé Investissement

- **Phase 1 (1 an)** : 25 000 000 XOF (5 kiosques + marketing).
- **Retour sur investissement** : 3 ans (avec scale-up).

### Pourquoi ça marchera ?

- **Alignment parfait** avec les besoins de base + politiques publiques.
- **Modèle répliable** au-delà de la Côte d'Ivoire (Sénégal, Burkina Faso).