



DECRIRE VOTRE IDEE COMMERCIALE DE BASE: UN EXERCICE

1. Introduction

Merci pour l'intérêt que vous manifestez pour le prochain atelier de promotion des entreprises d'AREED. Afin de préparer convenablement l'atelier, veuillez prendre le temps de vous familiariser avec les concepts de base présentés ci-après et traiter l'Exercice 1. Les concepts sont tirés d'extraits du Guide de l'entrepreneur d'AREED. Une copie intégrale du guide vous sera fournie durant l'atelier. Nous vous prions d'expédier l'exercice traité à *Secou SARR*, avant le 14 février 2001. Les exercices peuvent être envoyés par courrier électronique, par fax ou par courrier comme suit :

2. Comprendre ce que l'on entend par 'idée commerciale de base'

L'idée commerciale de base est une description concise :

- du produit ou service que votre entreprise va produire et/ou vendre
 - Il est préférable que la production de votre produit ou service soit basée sur le savoir ou les compétences dont vous avez la maîtrise. Plus vous en avez, mieux cela vaudra.
- Où l'entreprise sera-t-elle située et pourquoi ?
- Quelle technologie sera employée pour produire votre produit ou service ?
- Savoir si l'on dispose de suffisamment de combustible (solaire, éolien, hydraulique, produits de biomasse ou tout autre intrant nécessaire pour exploiter la technologie) à l'emplacement choisi pour fournir le produit ou service.
- A qui votre entreprise va-t-elle vendre le produit ou service ?
 - S'agit-il d'individus ou d'entreprises ?
 - Sont-ils situés sur une petite superficie ou dispersés sur une grande superficie ?
- Quelle est la capacité des clients à payer le produit ou service ?
- Comment votre entreprise va-t-elle vendre ses produits ou services au marché ou client visé ?
- Quel besoin en énergie des clients votre entreprise va-t-elle satisfaire ?

En bref, une bonne description de votre concept de base doit :

- comporter des informations initiales utiles sur les quatre éléments suivants :

1. Situation géographique
2. Technologie



3. Combustible
4. Clients

- être présenté avec des phrases simples et précises

3. Exercice : Comment décrire votre idée de base

L'exercice suivant vous aidera à préparer une description de votre idée commerciale de base. La Figure 1 (à la page 6) fournit un exemple d'une description achevée.

Vous pouvez préparer une description complète de votre idée de base en suivant les étapes élémentaires suivantes :

- Etape 1. Etudiez les “ Formulaires de description et Exemples d'idées de base” présentés aux pages 3, 4 et 5. Tâchez de lire les exemples fournis dans chaque section.
- Etape 2. En ayant à l'esprit votre idée de base, faites la description de chacune des composantes de l'idée - situation géographique, combustible, technologie et clients. Soyez créatif ! : Adaptez l'un des formulaires suivant les caractéristiques particulières de votre idée ou en incluant toute information complémentaire qui donnera plus de valeur à votre idée.
- Etape 3. Regroupez toutes les informations dans une description unique présentée sur une page, comme l'illustre la Figure 1.



Fiches de description et Exemples d'idées de base

Des fiches de description et des exemples pour décrire chacun des éléments essentiels contenus dans une idée de base sont présentés dans les encadrés ci-après. Utilisez-les comme guide pour préparer vos propres descriptions.

- I. **Situation géographique** (pays, région, village ou village le plus proche et site précis – en termes de parcelles de terre, ainsi que la situation précise sur la carte) :

Fiche de description de l'emplacement :

“Le Projet _____ envisagé est situé dans la Région/Province/Département/zone _____ de _____ (Nom du pays), à ____ kms de _____ (Village, ville figurant sur la ville). Cet emplacement est choisi en raison de [donner un bref énoncé de la ou des raison(s) essentielle(s)].”

- II. **Combustible** (par type, sources d'approvisionnement, disponibilité des approvisionnements et la concurrence pour l'approvisionnement) :

Fiche de description du combustible :

“Le projet envisagé utilisera _____ (type de combustible) qui provient de _____ (sources) et sera accessible au projet en raison de _____”.

Exemple 1 : “Le projet envisagé utilisera de la bagasse provenant du traitement de la canne à sucre qui sera obtenue auprès de cinq usines de sucre situées dans un rayon de 18 kilomètres du site du projet. La bagasse sera achetée par le biais d'un contrat entre le projet l'usine de production sucrière”

Exemple 2 : “Le projet envisagé utilisera de l'eau provenant du Fleuve Volta qui sera détournée vers un canal et livrée à la centrale électrique du projet. Les droits d'utilisation de l'eau seront obtenus par l'attribution d'une concession de la part de l'Etat.”

Exemple 3 : “ Le projet envisagé utilisera de la lumière solaire disponible en quantité suffisante dans la région. Il a été relevé des insolation solaires de 7kWh/m²/jour.”



III. **Technologie** (par type, taille, procédé de transformation, fournisseurs) :

Fiches de descriptions de la technologie

“Le projet utilisera une technologie _____ et aura une dimension d’environ _____ (kilowatts, mégawatts, nombre de ménages desservis). La technologie _____ transforme _____ (le vent, l’eau, la biomasse, la lumière solaire) en _____ (décrire le processus). Cette technologie a déjà/n’a jamais été utilisée auparavant dans ce pays.

“ Le projet utilisera des ___ chaudières à pression pour transformer la bagasse en _____ de vapeur et ___ MW d’électricité. Ce telles chaudières sont utilisées dans ___ d’autres projets situés dans un rayon de 300 km du projet envisagé.
“ Le projet utilisera ___ des turbines hydroélectriques pour produire ___ kW d’électricité. Des turbines de cette taille et de ce type n’ont jamais été utilisés auparavant dans cette partie du pays.”

“ Le projet utilisera des panneaux solaires de type ___ reliés à des pompes hydrauliques de type _____, qui fourniront un moyen d’irrigation à environ _____ hectares de terre pour chaque jeu de pompes vendu, remplaçant ainsi les jets de pompes à diesel. Les jeux de pompes solaires ont été utilisés avec succès dans le cadre d’un programme pilote d’installations de _____.”

“Le projet installera _____ et des panneaux solaires de _____ watts et une balance de système dans _____ ménages et entreprises. Ces panneaux photovoltaïques seront de type _____, qui sont déjà fournis par _____ et sont installés dans _____ autres projets commerciaux dans le pays.”

IV. **Clients potentiels** : à partir des exemples suivants, imaginez une description du (des) client(s) qui seront ciblés par votre entreprise. Indiquez également leur nom, leur nombre et leur réputation.



Fiches de description des clients

Figure 1 : Description complète de l'idée de base

Exemple 1 : “Le projet vendra son électricité à _____, la société nationale de service public dans le cadre d'un contrat d'achat d'électricité”.

“Le projet envisagé installera un réseau local et vendra son électricité à la Coopérative villageoise, qui fournira de l'électricité aux 150 ménages du village de _____”.

“ Le projet envisagé vendra des jeux de pompes aux agriculteurs dans la région _____ du pays. Le projet vendra entre ___ et ___ jeux de pompes par an.”

“ Le projet envisagé vendra des systèmes électriques solaires de petite dimension à ___ ménages et entreprises par an dans la région _____. Le projet vendra ___ au cours de ses trois premières années d'exploitation.”

“ Le projet envisagé installera _____ systèmes solaires domestiques et percevra des redevances mensuelles auprès des clients par le biais d'un réseau local d'agents de recouvrement.”



Nom de la société envisagée : Sunspot Inc.

Situation géographique

Sunspot Inc. Sera située à **Takyiman** dans la **Région Brong-Ahafo** au **Ghana**. Cet emplacement est présenté à la **Carte 1**.

Combustible

Sunspot Inc. utilisera de la lumière solaire disponible en quantité suffisante dans la région. On relève une insolation solaire de **5 kWh/m²/jour**.

Technologie

Sunspot Inc. installera des panneaux solaires de **35** et **100** watts et une balance du système dans les ménages et entreprises. Ces panneaux photovoltaïques seront de type **polycrystallin**, qui sont déjà fournis par Solar Light Company et sont installés dans 50 autres projets commerciaux dans le pays.

Clients

On compte parmi les clients entre **6000** et **10000** ménages et entreprises à Takyiman. Sunspot Inc. installera des systèmes solaires domestiques et percevra des redevances mensuelles auprès des clients par le biais d'un réseau local d'agents de recouvrement."