SPG

Sardina Pêche Gabon

LA VISION

01.

Notre vision est de devenir le leader du secteur de la pêche durable au Gabon, en offrant des solutions technologiques avancées qui augmentent la productivité, réduisent les inefficacités et dangers en mer et répondent aux besoins des clients en temps réel.

SPG

02.

PROBLÈME

Tout part du constat que malgré l'utilisation de radars et de téléphones satellites, les communications avec les équipes en mer restent limitées et intermittentes. Ces outils ne permettent pas d'obtenir des données en temps réel sur la pêche, la qualité des prises, ni sur les conditions environnementales comme la température et la profondeur de l'eau. Cette limitation entraîne des inefficacités dans la gestion des prises et une incapacité à répondre aux besoins des clients en temps réel.

SPG

SPG

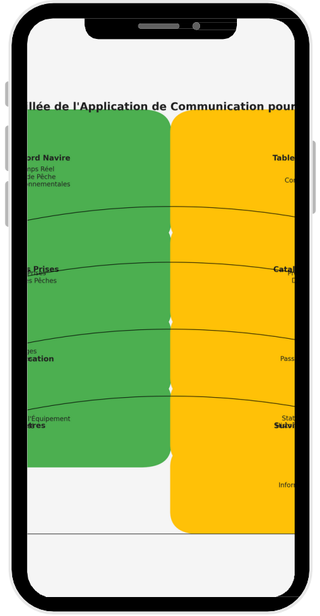
Nous mettons en place, une application mobile de communication intégrée pour les navires, afin d’assurer une surveillance prédictive et une communication fiable après pêche, permettant une gestion optimale des prises et des conditions environnementales, améliorant ainsi la productivité et la sécurité des opérations de pêche.

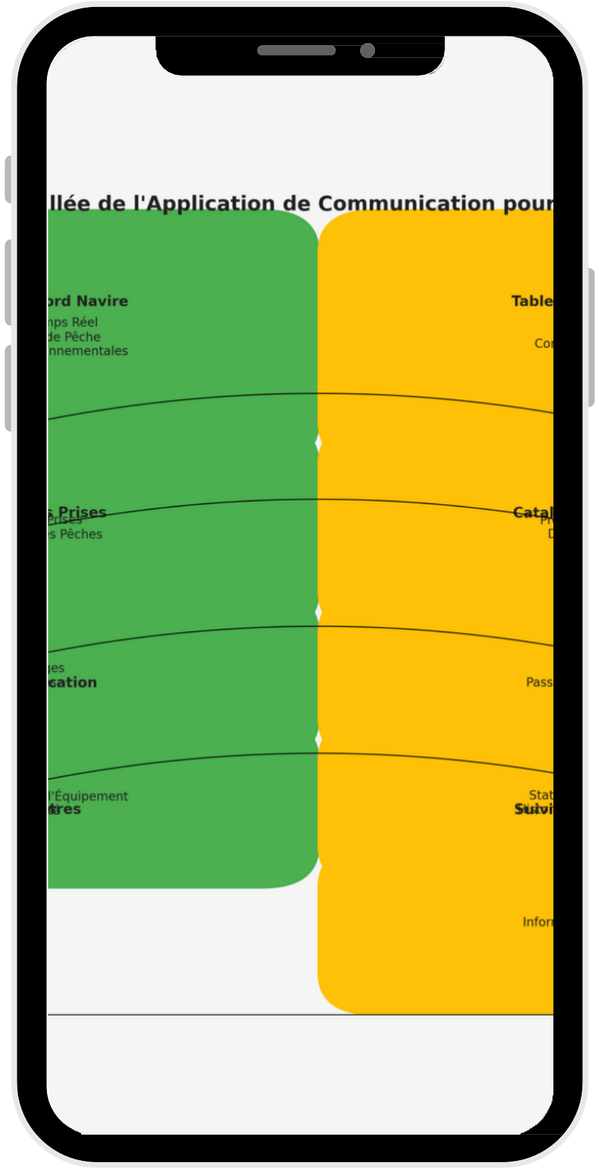
Le tout boosté par l’IA.

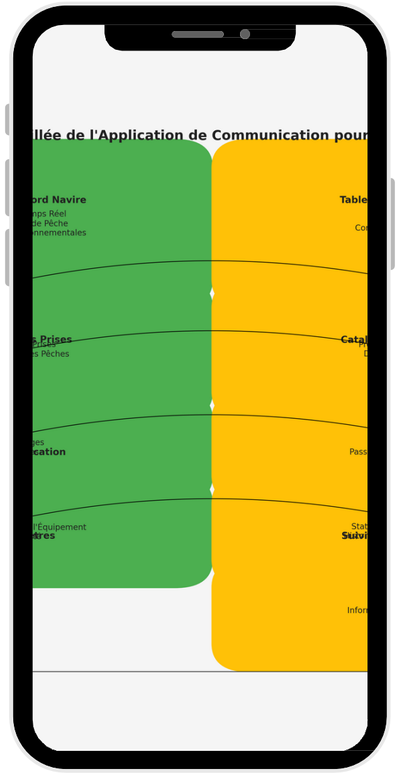
SOLUTION 03.

04.

PRODUIT





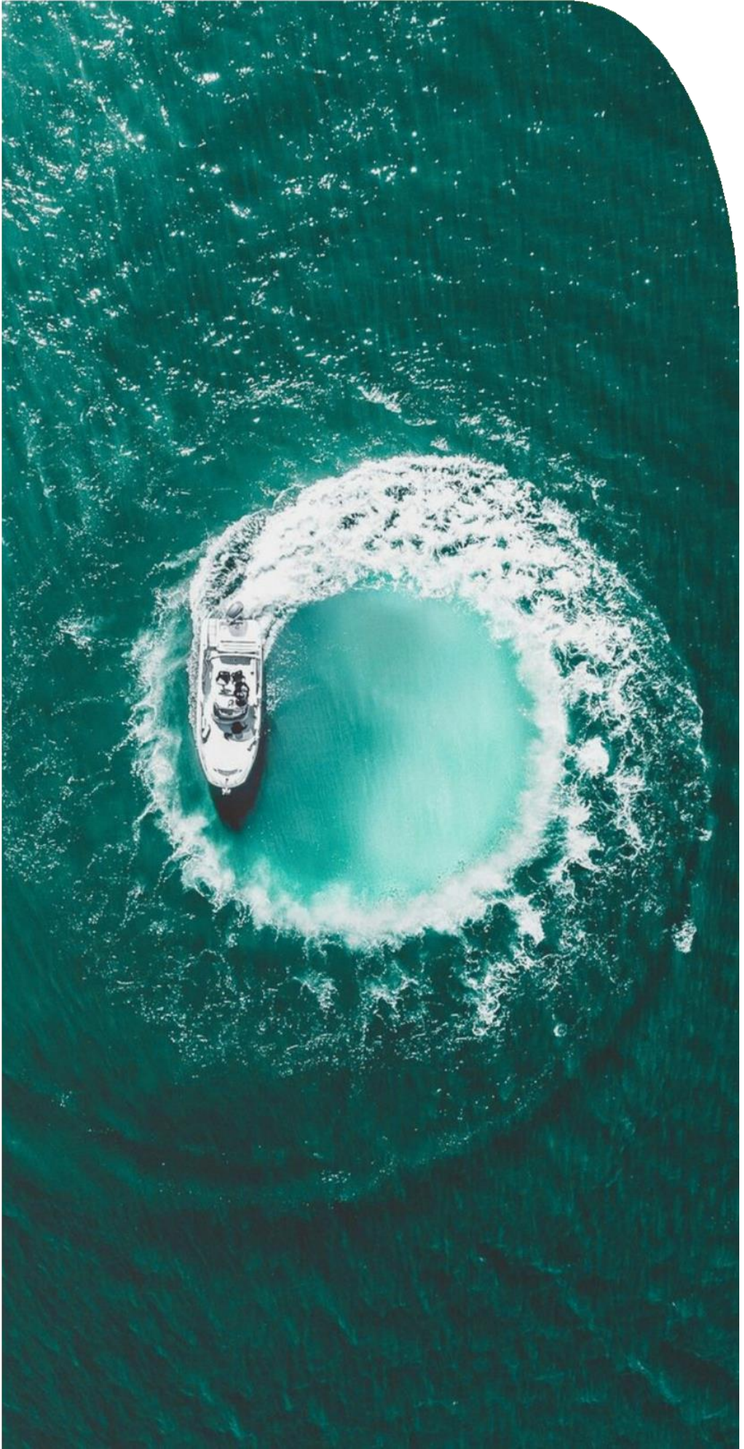


Le logiciel SPG est une application mobile innovante conçue pour améliorer la pêche et la vente de produits de la mer. Il se compose de deux volets

Volet navire: Permet aux pêcheurs de gérer leurs captures, communiquer avec les équipes de terre, et recevoir des alertes en temps réel pour optimiser leur travail avant les sorties en mer.

Volet Clients : Offre aux clients un accès facile pour commander des produits frais, suivre leurs commandes, et vérifier la traçabilité des produits.

Avec SPG, la communication entre les pêcheurs et les équipes de terre est fluide, le cycle de vente est simplifié, et la traçabilité ainsi que la logistique sont améliorées grâce à l'IA.



POURQUOI MAINTENANT

Le secteur de la pêche au Gabon est en pleine transformation, avec une demande croissante pour des solutions durables et technologiquement avancées. Les consommateurs exigent plus de transparence et de fraîcheur dans les produits qu'ils achètent.

Il est donc crucial d'adopter des technologies qui répondent à ces attentes et améliorent l'efficacité opérationnelle.

SPG se positionne parfaitement pour capitaliser sur ces tendances et offrir une valeur ajoutée significative aux produits de la mer.

SPG

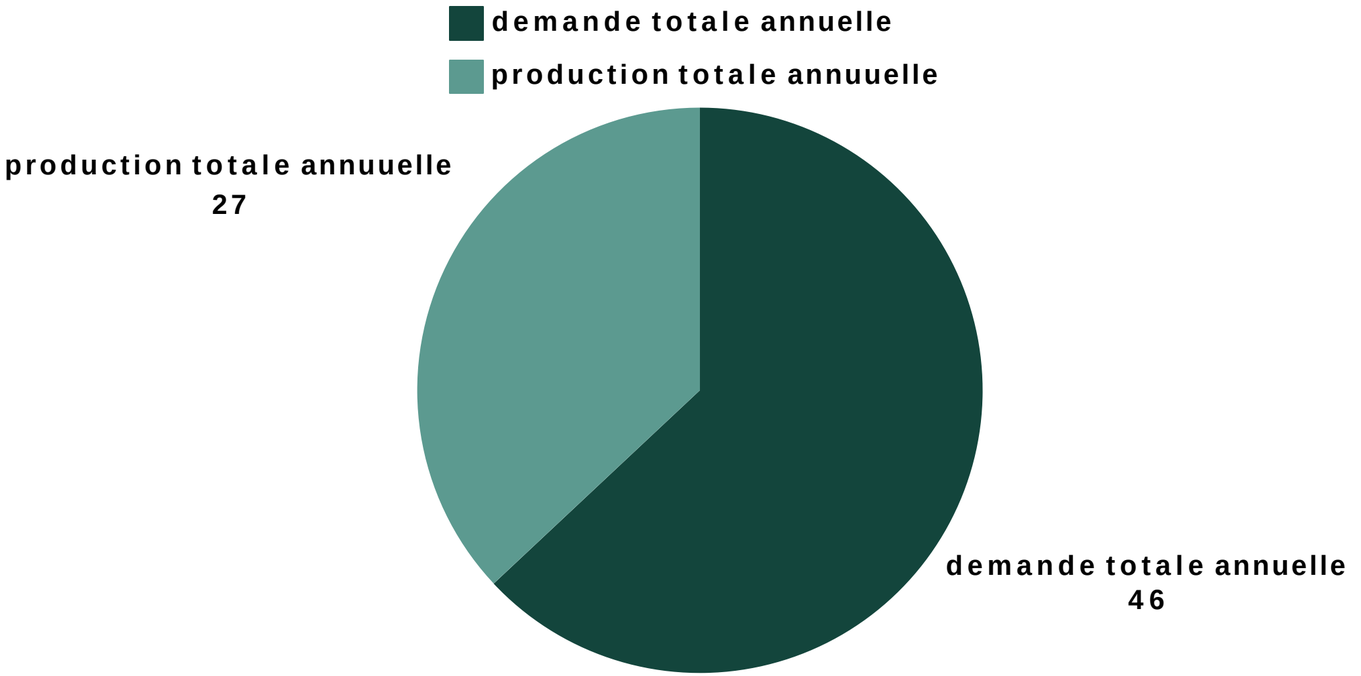
MARCHÉ

CIBLE

ÉQUIPAGES DE PÊCHE

RESTAURANTS ET DÉTAILLANTS

CONSOMMATEURS FINAUX



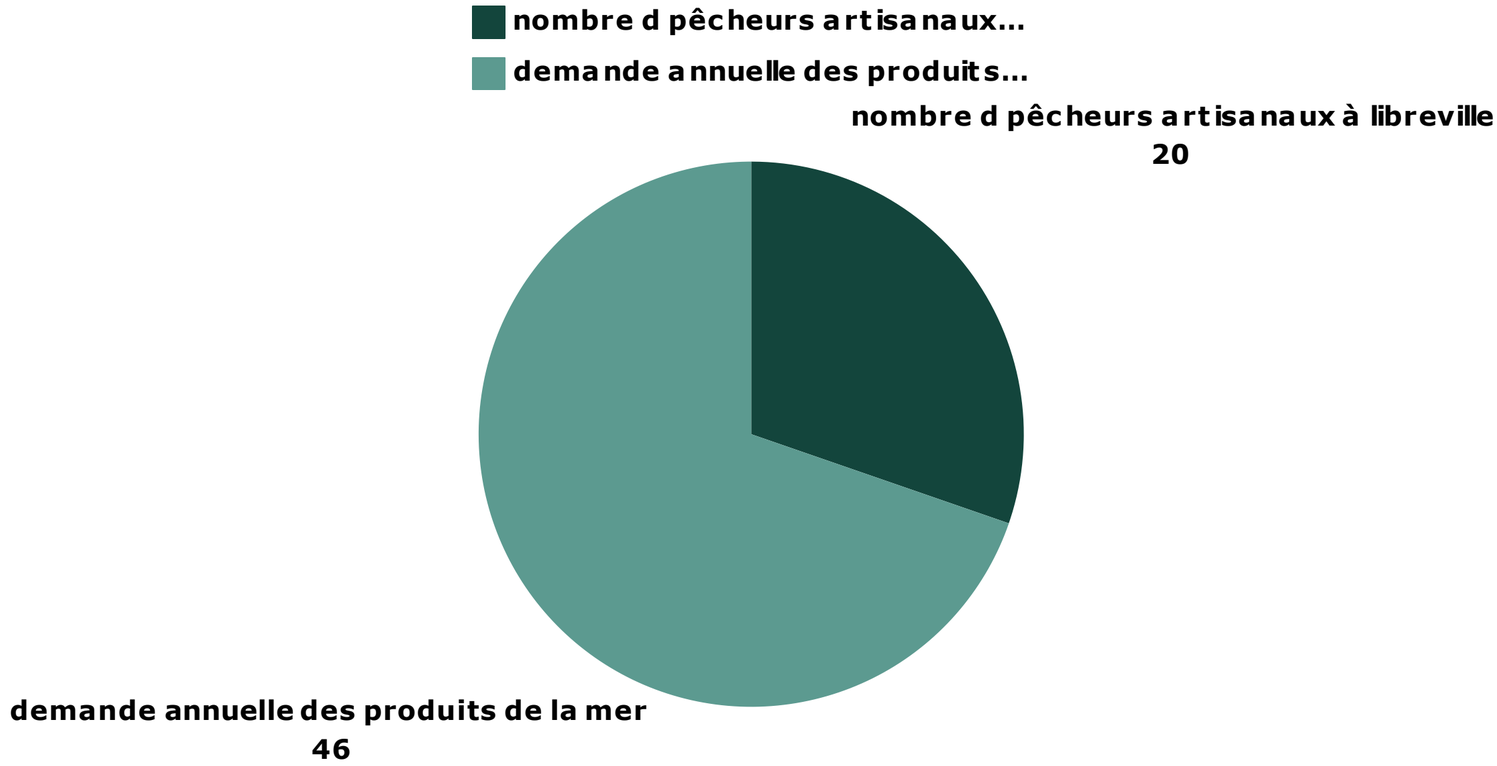
SPG

MARCHÉ

CIBLE LOGICIEL SPG

ÉQUIPAGES DE PÊCHE

CONSOMMATEURS FINAUX



SPG

CONCURRENCE OU ALTERNATIVES

SPG

- LES PECHEURS LOCAUX

- INITIATIVE AQUACULTURE

- PROGRAMME NEMO

MODELE ECONOMIQUE

- **Vente directe des prises :** SPG vend directement les poissons et crustacés qu'elle pêche. Avec une capacité de pêche de **800 à 900 kg par mois,** les prises sont vendues à un prix de **3 500 FCFA par kilo;**

- **Commissions sur l'installation des balises:** Prélèvement d'une commission de **50 000 FCFA**/ installation sur les navires de pêche;

- **Abonnements au logiciel** : Les pêcheurs et les distributeurs pourront **payer un abonnement mensuel ou trimestriel s'élevant à 20 000 FCFA/mois et 50 000 FCFA/trimestre** pour accéder aux fonctionnalités avancées du logiciel SPG, telles que les suggestions de zones de pêche optimisées par l'IA et les outils de gestion des stocks.

ETATS FINANCIERS

COUT DUPROJET

Libellé	Montant (FCFA)
Développement Application + maintenance	6 000 000
Logistique et livraison	5 000 000
Equipements techniques bateaux	3 000 000
Développement commercial	3 000 000
Acquisition bateaux, remorque, moteur	33 000 000
Trésorerie de départ	7 562 400
Total	**57 562 400**

Dépenses d'exploitation

Libellé	Nature	Montant (FCFA)
Coûts Opérationnels des Navires	Acastillage, matériel de pêche, Frais de port	350 000
Charges salariales		1 500 000
Carburant du bateau		300 000
Glaçons		100 000
Communication	Appels téléphoniques, Téléphone satellite	50 000
Assurance	Payer annuellement	20 800
Frais de transport	Déplacement dans la ville	50 000
Publicité		150 000
Total mensuel		2 520 800
Total annuel		**30 249 600**

Synthèses de recettes

Libellé	Quantité	P.U	Montant
ventes des produits de la mer	900	3 500	3 150 000
Commission sur l'installation de l'application	30	50 000	1 500 000
Commission sur l'application	30	25 000	250 000
Ballade en mer/formation de pêche	10	50 000	500 000
Total mensuel			5 400 000
Total annuel			**64 800 000**

Synthèses de recettes

Libellé	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	64 800 000	68 040 000	71 442 000
Charges d'exploitation	30 249 600	31 157 088	32 091 801
Bénéfice	**34 550 400**	**36 882 912**	**39 350 199**

Plan d’utilisation des gains

Catégorie	Montant (XAF)
Développement et hébergement de l’application	6 000 000
Primes	1000 000
Communication et Marketing (Publicité en ligne ciblée (Google Ads, Facebook Ads, Création de contenu, Marketing d'influence)	1000 000
Révision et achat matériel de pêche (Matériel de conservation, Équipements de sécurité, Révision des navires de pêche)	1500 000
Révision et achat matériel de pêche (Matériel de conservation, Équipements de sécurité, Révision des navires de pêche)	500 000
Total	**10 000 000**

NOTRE ÉQUIPE

Equipe Administrative

MPOUHO CHAMOUN Moustapha : Expert en gestion de la pêche et en stratégie d'entreprise

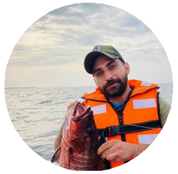
NTSAME OBIANG Madeleine Carine : Responsable du Support Client

ANGUEKO Glenn : Responsable juridique

ZINGA MAGANGA Ruth Frédérique : Responsable Commercial en vente et marketing

LEYOUBOU ATSOU Unel : Gérant et Comptable

Equipe technique



Moustapha: Pêcheur

Prince: Pêcheur

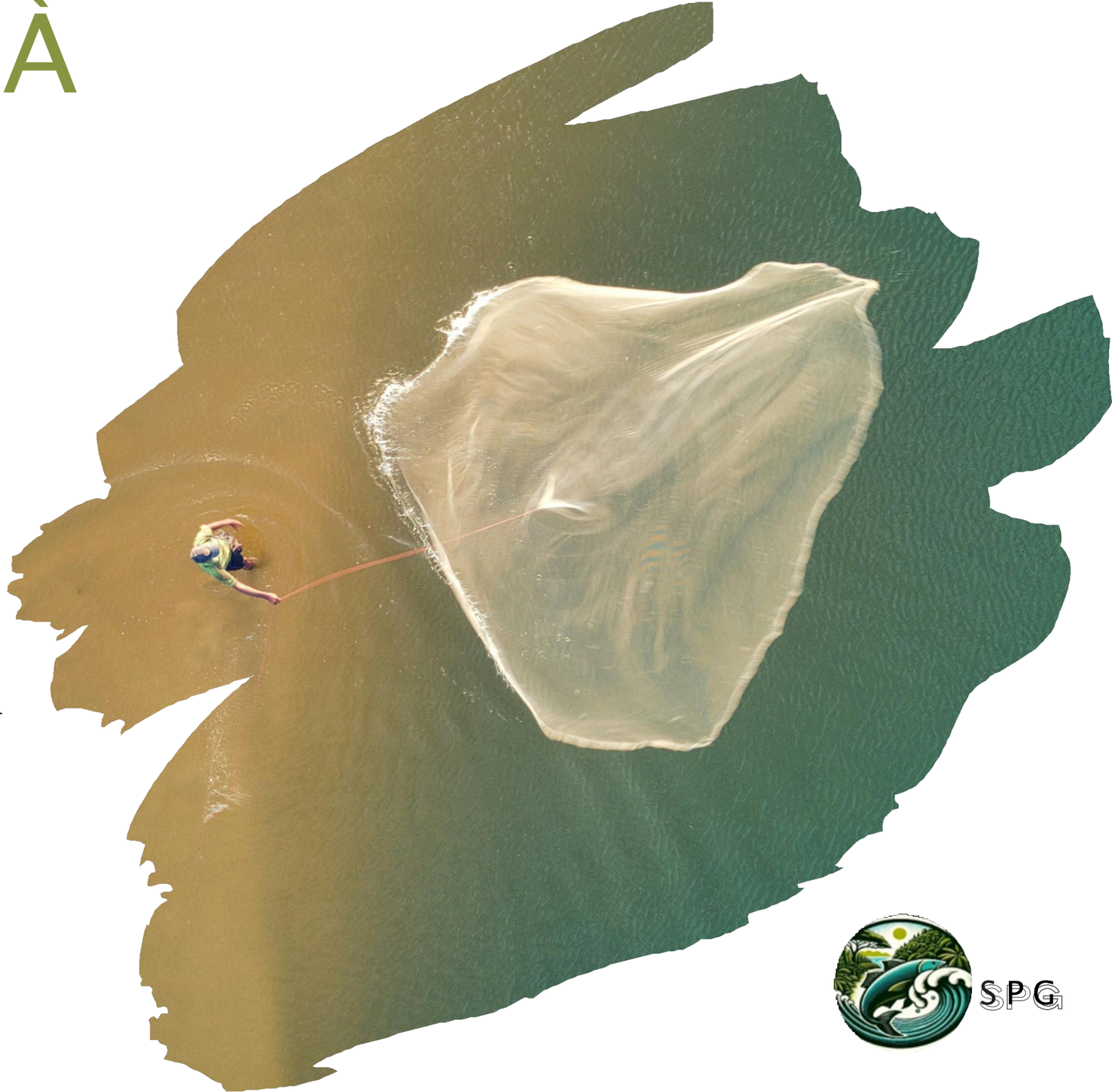
Armel Pandjou: Mécanicien bateau

Boris: Pilote

SPG

RÉSULTATS À DATE

- Renforcement de l'équipe (Mai 2024) : Ajout de personnel pour soutenir l'augmentation des opérations.
- Expansion de la clientèle (Mai 2024) : SPG a atteint plus de 10 clients fidèles, incluant des restaurants, poissonneries, hôtels et revendeurs.
- Croissance du chiffre d'affaires (Juin 2024) : Progression du chiffre d'affaires de 1 million à 3-4 millions par mois.
- Acquisition d'un nouveau bateau (Juillet 2024) : Cette acquisition a permis à SPG d'augmenter sa capacité de pêche.



SPG

O K R

- Objectif 1: Lancer la première version du logiciel SPG
- KR1 : Finaliser le développement du logiciel.
- KR2 : Intégrer 50 pêcheurs et 100 consommateurs.
- Objectif 2 : Accroître l'adoption et l'utilisation du logiciel
- KR1: Former 5 pêcheurs pour augmenter la production hebdomadaire.
- KR2 : O btenir des retours d'au moins 80 % des utilisateurs.
- O bjectif 3 : Établir SPG comme un leader dans la gestion durable de la pêche
- KR1: Déployer un plan de communication pour atteindre 30 pêcheurs supplémentaires et 100 clients.
- KR2 : Ouvrir une poissonnerie SPG pour renforcer la présence sur le marché.

SPG

12.

CONCLUSION

Chez SPG, nous ne nous contentons pas de pêcher du poisson, nous pêchons pour l'avenir. En utilisant la technologie pour garantir fraîcheur, transparence et efficacité, nous transformons l'industrie de la pêche au Gabon. Nous invitons tous les investisseurs et partenaires à rejoindre notre aventure et à participer à la révolution de la pêche durable et innovante.

SPG

Merci pour votre écoute !

AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?

SPG