PHARMACIE CENTRALE DE GUINÉE SA

BUSINESS PLAN POUR LA MISE EN PLACE D'UNE UNITE DE PRODUCTION DE GEL ET DE SOLUTION HYDROALCOOLIQUE

Mamadou Saliou BALDE
Expert international

PROBLÈMES

Confrontation aux épidémies
- Ebola
- Fièvre lassa
- Marbourg
- Covid 19

Au moins 500.000 infections dans le monde sont liées aux soins dans les hôpitaux, entre 50 et 70% des infections associées aux soins (IAS) sont causées par des mains contaminées.

Les Infections associées aux soins (IAS) posent un problème majeur de santé publique.

En Guinée, les infections associées aux soins (IAS) n'ont été mesurées mais le Ministère de la Santé et les bailleurs de fonds estiment qu'elles représentent entre 10 et 25 % des admissions des hôpitaux du secteur public.

Infections nosocomiales
transmission croisée des agents pathogènes par les mains du personnel soignant au cours des soins (infections acquises à l'hôpital).

Aucun Hôpital, aucun Pays, aucun système de santé le monde ne peut prétendre avoir résolu le problème des infections liées aux soins.

Solution

Production de Gel et de Solution Hydro Alcoolique (SHA)

Construction d'une unité de production centralisée

- Production
- Stockage
- Distibution et vente

Acteurs bénéficiaires

Entreprises, particuliers, ONG, institutions nationales et internationales, ambassades, etc.

Produits désinfectants

Pour l'hygiène des mains, une gamme de produits avec toutes les garanties de qualité, de sécurité et d'efficacité..

Analyse du marché

Les besoins en produits (gels et solutions hydro alcooliques (SHA)) de désinfection des mains sont particulièrement élevés dans le contexte mondial actuel.

Selon le Cabinet Businesscoot

le marché mondial des gels et SHA était estimé à **112.1 milliards USD** en 2020 et il est prévu qu'il progresse à un TCAC (taux de croissance annuel combiné) de **7.29%** entre 2021 et 2025.

Taille du marché national

Population estimée à **12.559.623 habitants** en 2020 et à majorité rurale de **64%**.

- huit (8) regions administratives,
- trente-trois (33) prefectures,
- trente-huit (38) communes urbaines,
- trois cent quatre (304) communes rurales.

Système sanitaire

- Trois (3) hôpitaux nationaux,
- sept (7) hôpitaux régionaux,
- trois
- (33) hôpitaux préfectoraux.

Région de Conakry

Capitale avec **2.317.376 habitants.**

Pharmacies

Sept cent **(700)** officines de pharmacie dont **80%** sont concentrés à Conakry.

Concurrence / Alternatives actuelles

Divers types d'intervenants

- Fabricants locaux (laboratoires, sociétés privés),
- Pharmacies,
- Sociétés importatrices ou grossistes.

Existence d'unité de production de SHA à la PCG SA

Mise en place en mai 2020 et réhabilitée courant 2021

Dix (10) grossistes répartiteurs agrées en 2020

- SOGUIPREM SARL,
- LABOREX GUINEE,
- SODIPHARM SA,
- AFRICA HEALTH CARE PHARMA SARL…

Cas de la Société Tinkisso Antenna

Laboratoire de production de javel, du gel et autres. Elle fournit à plusieurs pharmacies de la place.

Société Tinkisso Antenna			
Désignation	**Nombre de pièces par carton**	**Prix unitaire (GNF)**	**Prix du carton (GNF)**
Gel 500 ml	12	10.000	120.000
Gel 250 ml	24	5.000	96.000
Gel 750 ml	12	12.500	135.000

Cas de quatre (4) Pharmacies

Pharmacies			
Nom de la pharmacie	**Type de produit**	**Prix (GNF)**	**Fournisseur**
Pharmacie Rama Sonfonia T7	Bactigel 125 ml	10.000	Tinkisso Antenna
	Bactigel 250 ml	15.000	
Pharmacie Fady Lambangni	Bactigel 60 ml	10.000	Particuliers
	Bactigel 150 ml	20.000	
Pharmacie la lumière	Bactigel 350 ml	50.000	Particuliers
Pharmacie M'Gnoumagbé Enco5	Pharmassole 250 ml	35.000	PCG SA
	Pharmassole 500 ml	60.000	

Avantage concurrentiel

1

Acheteur unique et exclusif de l'État en médicaments et produits de santé

2

Emplacement et représentation

Plein cœur de la Capital et six (6) unités opérationnelles décentralisées que sont les agences régionales qui exercent des fonctions de stockage et de distribution,

3

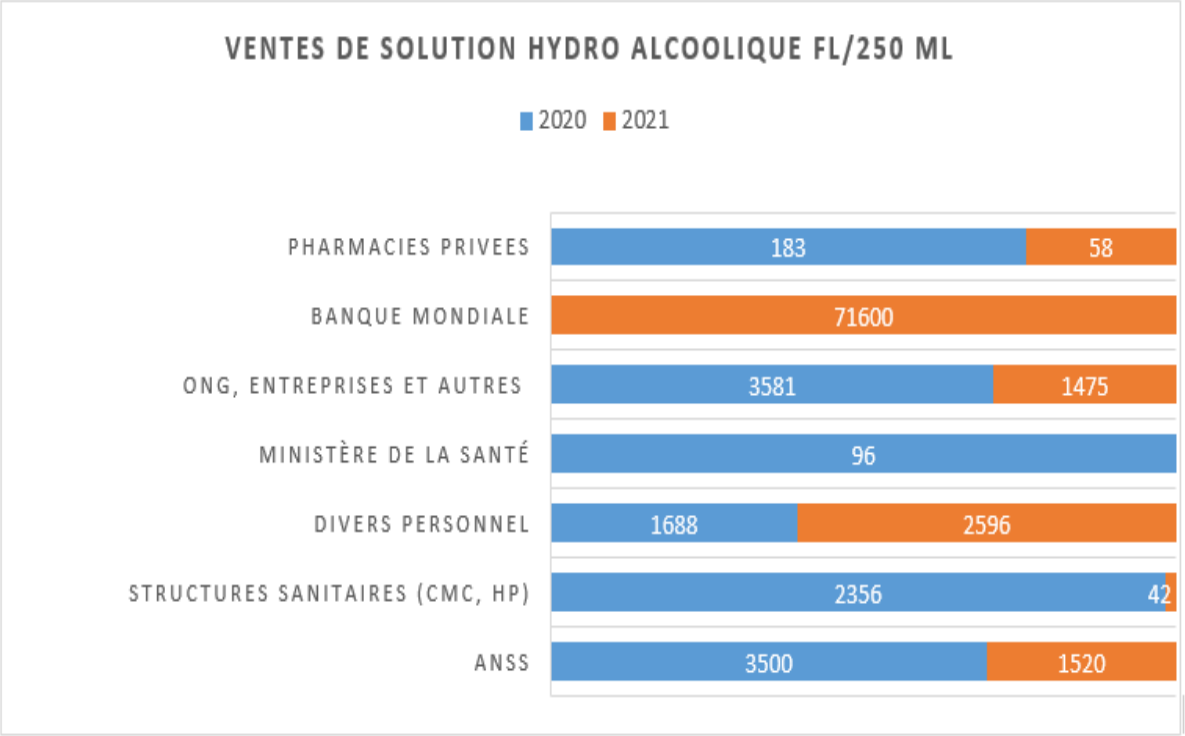
Faiblesse des frais généraux

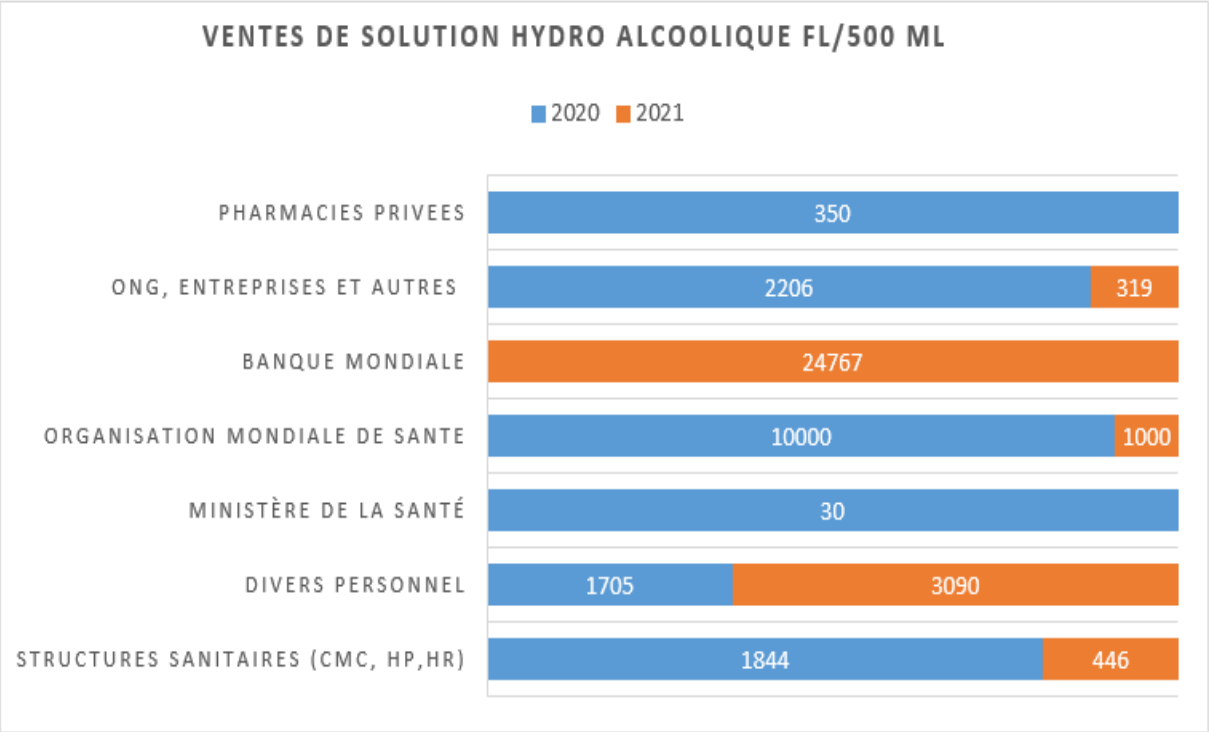
4

Large gamme de produits

Offrir plus de choix aux clients

Rétrospective de ventes de la SHA 2020 et 2021 par la PCG SA





En 2020, pour les boîtes de 250 ml, les ONG, entreprises et autres types de structures occupent le premier rang avec une quantité de 3.581 boîtes achetées suivi de l'ANSS avec 3.500 boîtes et des structures sanitaires (CMC, HP) avec 2.356 boîtes. Par contre en 2021, la Banque Mondiale avec une quantité achetée de 71.600 boîtes est le premier client suivi de la catégorie ''divers personnel" avec 2.596 boîtes et l'ANSS avec 1.520 boîtes.

Pour les boîtes de 500 ml, l'OMS occupe la première place en 2020 avec 10.000 boîtes achetées suivi de la catégorie ONG, entreprises et autres types de structures en 2206 boîtes et des structures sanitaires (CMC, HR, HP) avec 1.844 boîtes.
Par contre en 2021, la Banque Mondiale avec une quantité achetée de 24.767 boîtes est le premier client suivi de la catégorie divers personnel avec 3.090 boîtes et de l'OMS avec 1.000 boîtes.

Marché cible

01

Les ménages de la région de Conakry et de l’intérieur du pays

02

Les établissements universitaires hospitaliers, les hôpitaux et les cliniques privées

Les partenaires techniques et financiers ;

Le marché sous régional sur le long terme

A

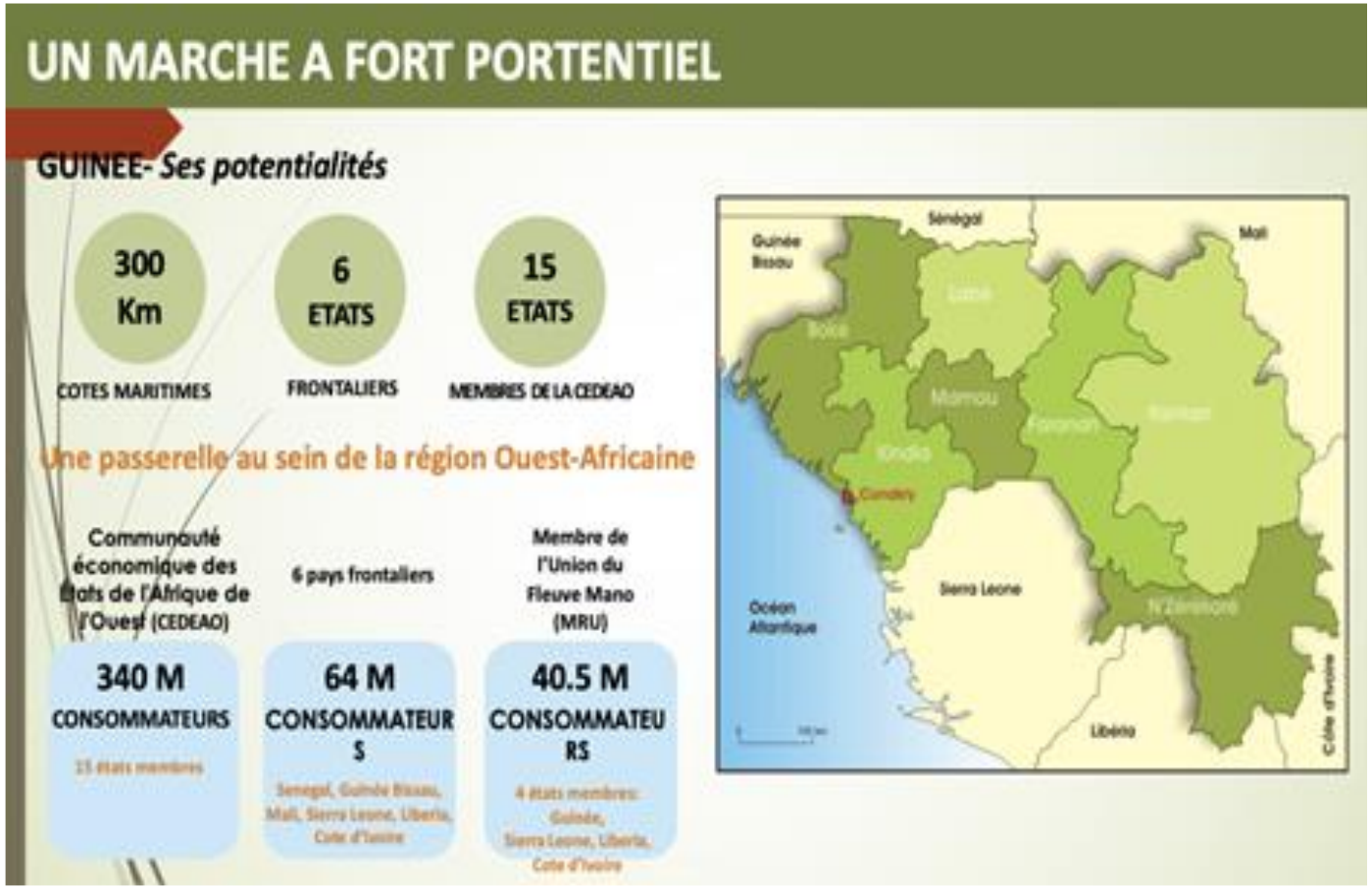
Les grossistes

B

La commande publique des Etablissements publiques à caractère administratif

Marché futur et expansion

La Guinée fait frontière avec six (6) états et est un état membre de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) qui regroupe 15 états, ce qui représente environ un marché de 340 millions de consommateurs potentiels.



Source: *APIP (Agence de Promotion des Investissements Privés)*

Avantages du Code des Investissements

1

Incitations fiscales et douanières.

2

Vacances fiscales ou taux préférentiels jusqu'à (dix) 10 ans.

Exonérations douanières pour l'importation d'équipements agricoles, matières premières et intrant.

4

Prix compétitif par rapport à la compétition.

3

Analyse SWOT

Produits à Fabriquer

01

Conditionnement de
50 ML GEL (format poche)

02

Conditionnement 500
ML GEL (structures
privées et étatiques)

03

Format Vaporisateur
de 100 ML HYDRO

04

Format 2 litres HYDRO pour
Hôpitaux cliniques et espaces
privés,
Format 25 Litres HYDRO pour
hôpitaux et cliniques.

Composition et Fabrication selon l'OMS

SOLUTION 1 : RÉACTIFS	SOLUTION 2 : RÉACTIFS
• Ethanol 96%	• Isopropanol 99.8%
• Peroxyde d'hydrogène 3%	• Peroxyde d'hydrogène 3%
• Glycérol 98%	• Glycérol 98%
• Eau distillée ou eau bouillie refroidie	• Eau distillée ou eau bouillie refroidie

Contexte Marketing actuel

1. Absence d'une réelle stratégie commerciale (Plan Commercial, Plan Marketing, Plan de communication)

2. Faible présence de la PCG-SA dans l'approvisionnement du Secteur privé en médicaments génériques

3. Faible taux de satisfaction des clients

4. Manque de visibilité sur les produits PGC par défaut de supports et moyens promotionnels (absence de catalogue) à l'endroit des clients.

5. Faiblesse de la communication avec les programmes notamment sur les aspects techniques, les limites institutionnelles ou opérationnelles, les réussites, les actions en cours, les problèmes rencontrés.

Plan Marketing

Faire la publicité de ses produits en utilisant les médias traditionnels comme les radios et télés pour atteindre le public cible ;

Utiliser dix (10) panneaux publicitaires situés à des niveaux stratégiques (Centres commerciaux, Grands marchés, etc.) pour faire connaître nos produits aux potentiels clients.

01

Promouvoir notre site internet et ses pages sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook et Twitter).

02

Utilise un service de publicité digitale bien ciblé via Google Ads et Facebook Ads, qui permet de directement nous connecter avec notre population cible. Cette stratégie est moins onéreuse et est extrêmement efficace.

03

Organiser une campagne/caravane de communication-vente dans les différents points stratégiques de commercialisation ;
S'assurer d'avoir un packaging assez raffiné et accrocheur pour attirer les consommateurs.

STRATEGIE

Lorem Ipsum

Nouer des partenariats stratégiques avec plusieurs sociétés de distribution de la place en leur permettant d'avoir des rabais sur nos produits, notamment le réseau des distributeurs du grand marché de madina, des grossistes notamment les dix (10) distributeurs agrées en République de Guinée

01

Affiner une stratégie marketing pour mieux communiquer avec les partenaires institutionnels pour mieux faire connaître notre produit et son avantage concurrentiel ;

02

Strategie de Partenariat

Nouer des partenariats avec les ONG internationales pour la fourniture de nos produits à moindre coûts, afin d'assurer notre responsabilité sociale et environnementale.

03

DISTRIBUTION

1. Les grands magasins de dépôt dans toutes les grandes villes du pays
2. La mise en place d'une ligne de distribution dans les grands marchés de la capitale
3. Le service vente-livraison auprès des grossistes, semi-grossistes et détaillants
4. Les points relais à Conakry, notamment au Grand marché de madina.
5. Les ventes en ligne
6. Les détaillants du marché de madina

Description du Site

L'unité sera bâti dans la région de Conakry. Le domaine devant abriter le projet couvrira une superficie de **2000 m²**. Il s'agit d'un bâtiment d'une dimension de 20mx30 avec une hauteur de de 7 m et est composé :

- **La zone administrative** : conçue sur deux niveaux est composée de 4 bureaux une salle de réunion une salle d'archive deux vestiaires homme et femme et quatre (5) cabines de douches dont (2) au rez de chaussée et (3) à l'étage,

- **La zone de fabrication ou salle de machine et les salles de stock (entrée et sortie)** : comprend deux parties la zone de stock (matières premières et produits finis) et la salle de production et d'emballage.

Équipements et matériels

Machine de remplissage et d'embouteillage

CMC-1000-ATEX Pour HYDROALCOHOLIC GEL – 1,000L	
Pompe a refoulement Kiber KSF	
Cadre et montage de la pompe de refoulement	
Niveau de protection de la pompe de refoulement	
Supplément d'isolation de la veste et du réservoir	
Agitateur à ancre avec racleurs	
Sortie de pompe Filtre Y	
Valve d'échantillonnage	
Cellule de charge	

Le financement requis est 895.000 dollars américain.

Postes d'investissement	Quantité	Prix unitaire (USD)	Montant (USD)
Construction de l'unité de production	1	350.000	350.000
Machine d'emballage	1	35.000	35.000
Équipement CMC-1000-ATEX / Gel Hydro Alcoolique – 1000L	2	40.171	80.342
Pompe de refoulement Kiber KSF	2	6.667	13.334
Châssis et montage pour la pompe de refoulement	2	6.185	12.370
Protection de la pompe de refoulement	2	1.399	2.798
Supplément isolation vaste et réservoir	2	6.955	13.910
Agitateur à ancre avec racleurs	2	19.522	39.044
Pompe de sortie de Filtre Y	2	447	894
Vanne d'échantillonnage	2	341	682
Cellules de charge	2	1.917	3.834
Pick-up Hilux	1	15.000	15.000
Motos	5	1.000	5.000
Moto-tricycles	2	2.200	4.400
Camion 2X4, 5 tonnes	2	25.000	50.000
Chariots élévateurs 3 tonnes	2	8.000	16.000
Groupe électrogène 40 KVA	1	10.000	10.000
Fournitures et équipements de bureau	-	-	10.000
Besoin en fonds de roulement (3 mois)	-	-	150.000
Total Partiel			**813.000**
Divers imprévus (10% coûts)			**81.300**
Total investissements (USD)			**895.00**

Hypothèses clés

Coûts de productions

- Coûts de production : Nous optons pour une production de la solution 1 avec un cout moyen de production de 0,45 $ par litre pour la SHA, et 0,55 Par litres pour le GHA (origine Brésil pour les principaux ingrédients),

Volume de production

- Une production de 200,000 litres (125,000 litres SHA, 75,000 litres GHA) la première année, 350,000 litres (200,000 litres SHA, 150,000 litres GHA) la secondes, et 500,000 litres la troisième année (300,000 litres SHA, 200,000 litres GHA), l'objectif est d'être le principal fournisseur de SHA et de GHA dans un horizon de 5 ans,

Conditionnement

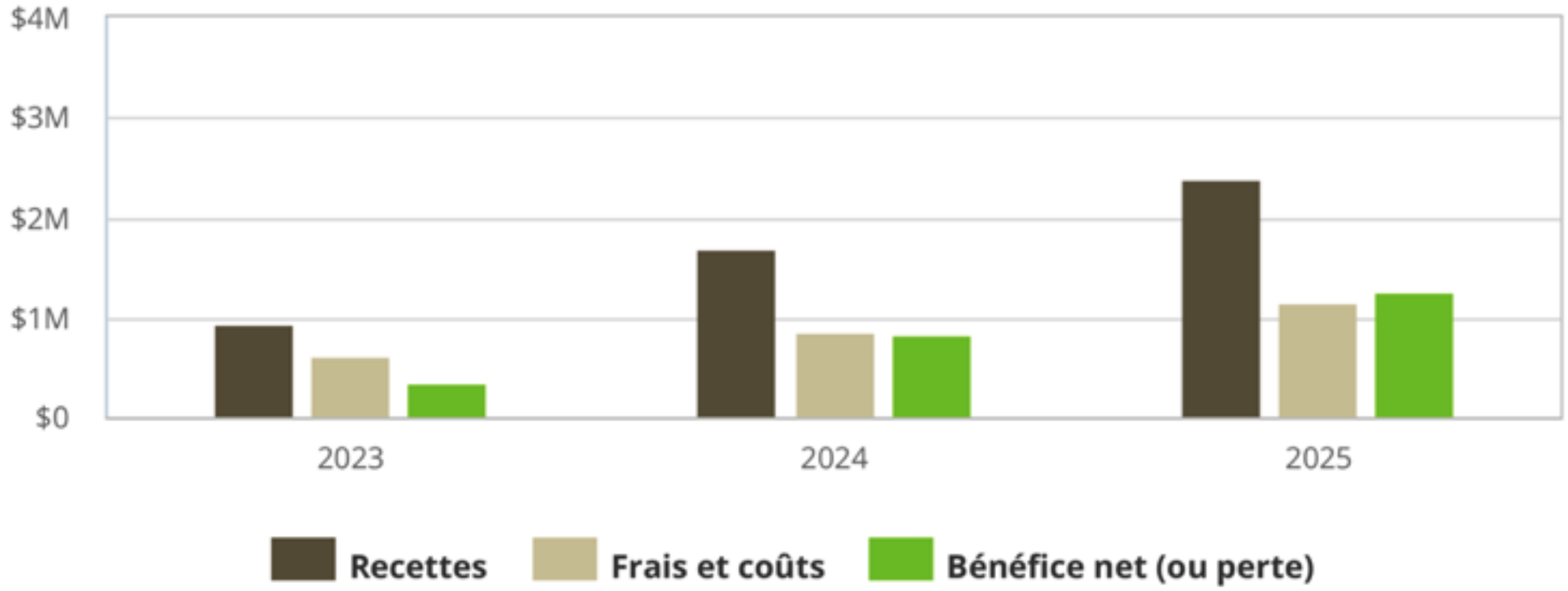
- Le coût moyen des emballages en carton selon notre étude et des débouchés chinois est de l'ordre de 6%,
- Le coût moyen des contenants (selon nos différentes tailles) est de l'ordre de 4% (origine Chine)

Prix de ventes

SHA : 4 $ le litre
GHA : 6 $ le litre

Étapes clés	Échéance
Finalisation du plan d'affaires	Octobre 01, 2022
Obtention des avantages du code des investissements	Janvier 01, 2023
Démarches administratives pour l'obtention des permis	Février 01, 2023
Campagne de levée de fin Bailleurs	Mars 01, 2023
Lancement des travaux de construction du complexe industriel	Avril 01, 2023
Réception de l'unité industrielle	Juillet 01, 2023
Inauguration et production d	Septembre 26, 2023

Faits financiers saillants par Année



Bénéfices et pertes prévisionnels

	2023	2024	2025
Recettes	**$950.000**	**$1.700.000**	**$2.400.000**
Coûts directs	**$299.380**	**$498.724**	**$694.638**
Marge brute	$650.620	$1.201.276	$1.705.362
% de marge brute	**68 %**	**71 %**	**71 %**
Frais d'exploitation			
Salaires et rémunération	$40.200	$42.720	$45.492
Frais liés aux salariés	$8.040	$8.544	$9.098
Rebranding	$50.000		
Facture d'eau	$3.000	$3.000	$3.000
Carburant	$60.000	$60.000	$60.000
Assurance	$36.000	$36.000	$36.000
Formation	$3.600	$3.600	$3.600
Amortissement d'autres actifs à court terme	$5.000	$0	$0
Total des frais d'exploitation	**$205.840**	**$153.864**	**$157.190**
Recettes d'exploitation	**$444.780**	**$1.047.412**	**$1.548.171**
Intérêts encourus			
Dépréciation et amortissement	$23.543	$23.543	$23.542
Gain ou perte de vente d'actifs			
Impôts sur le revenu	$75.823	$184.296	$274.433
Total des frais	**$604.586**	**$860.427**	**$1.149.804**
Bénéfice net	**$345.414**	**$839.573**	**$1.250.196**
Bénéfice / Ventes nettes	**36 %**	**49 %**	**52 %**

État des flux de trésorerie projeté

	2023	2024	2025
Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation			
Bénéfice net	$345.414	$839.573	$1.250.196
Amortissement	$28.543	$23.543	$23.543
Modification des comptes débiteurs	$0	$0	$0
Modification de l'inventaire			
Modification des comptes payables	$0	$0	$0
Modification des impôts sur le revenu payables	$7.126	$8.231	$7.512
Modification des impôts sur les ventes payables	$42.728	$33.772	$31.500
Modification des recettes prépayées			
Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation	**$423.811**	**$905.119**	**$1.312.750**
Investissement et financement			
Actifs achetés ou vendus	($602.742)		
Trésorerie nette d'investissement	**($602.742)**		
Investissements reçus			
Dividendes et distributions			
Modification de la dette à court terme			
Modification de la dette à long terme			
Trésorerie nette de financement			
Trésorerie en début de période	$0	($178.931)	$726.188
Modification de trésorerie nette	($178.931)	$905.119	$1.312.750
Trésorerie en fin de période	**($178.931)**	**$726.188**	**$2.038.938**

PHARMACIE CENTRALE DE GUINÉE
Distributeur leader des médicaments essentiels génériques
PHARMACIE CENTRALE DE GUINÉE
Distributeur Leader des Médicaments Essentiels Génériques

MERCI