

## ➤ Résumé de l'état actuel de l'entreprise

Teranga Numérique est une entreprise sénégalaise spécialisée dans les services et solutions numériques. Nous avons déjà développé et hébergé notre propre site professionnel (<https://www.teranganumerique.com>) sur nos serveurs, dont le référencement est en cours d'optimisation. Nous avons également conçu un logiciel de gestion de stock, première réalisation concrète démontrant notre expertise technique et notre capacité à répondre aux besoins des entreprises locales. Notre équipe, encore restreinte mais dynamique et pluridisciplinaire, œuvre pour devenir un acteur clé de la transformation digitale au Sénégal et en Afrique de l'Ouest. Aujourd'hui, Teranga Numérique se trouve dans une phase de structuration et de croissance, marquée par le développement de nouveaux services et la recherche de partenariats stratégiques.

## ➤ Analyse des Besoins et des Limites – Teranga Numérique

### 1. Nos Besoins

Besoins identifiés	Objectifs associés	Actions / Solutions proposées
<b>Acquisition de notoriété</b>	Faire connaître la marque Teranga Numérique au niveau national	- Développer une stratégie de communication digitale (SEO, réseaux sociaux, campagnes sponsorisées). - Créer des partenariats avec médias locaux et influenceurs tech.
<b>Acquisition de visibilité</b>	Augmenter la présence en ligne et la crédibilité	- Optimiser le site web et les fiches Google Business. - Participer à des salons et événements numériques.
<b>Acquisition de matériels</b>	Disposer d'équipements performants pour les projets	- Rechercher un financement ou subvention (DER, incubateurs). - Établir un plan d'achat prioritaire.
<b>Recrutement de ressources</b>	Renforcer les compétences et la capacité opérationnelle	- Recruter des stagiaires ou freelances dans le digital. - Mettre en place un plan de formation interne.

## 2. Nos Limites

Limites actuelles	Impacts possibles	Solutions envisagées
<b>Positionnement sur le marché</b>	Difficulté à se distinguer des concurrents	- Clarifier la proposition de valeur (ex : “innovation locale, services sur mesure”). - Cibler des niches précises (PME, startups, administrations).
<b>Difficulté à se différencier</b>	Risque de dilution de la marque	- Créer une identité forte (branding, storytelling, témoignages clients).
<b>Forte concurrence</b>	Part de marché réduite	- Se concentrer sur la qualité, le support client et les offres locales.
<b>Connectivité</b>	Frein à la productivité	- Utiliser des outils collaboratifs légers et disponibles hors ligne (Notion, Google Workspace).
<b>Langue</b>	Barrière dans certaines communications avec des partenaires étrangers	- Encourager la maîtrise de l’anglais au sein de l’équipe (formations, outils de traduction).

## ➤ Stratégie de Réussite – Teranga Numérique

### 1. Axe 1 : Renforcer la Notoriété et la Visibilité

**Objectif :** Positionner Teranga Numérique comme une marque de référence dans le numérique au Sénégal.

**Actions clés :**

- Mettre en place une **stratégie de communication digitale intégrée** : SEO, réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Instagram) et campagnes sponsorisées ciblées.
- Créer du **contenu à forte valeur ajoutée** : articles, vidéos tutoriels, success stories clients, témoignages.
- Participer activement à des **salons, conférences et concours d’innovation** pour accroître la reconnaissance du nom “Teranga Numérique”.
- Collaborer avec **médias tech locaux** et **influenceurs du numérique** pour élargir la portée.

### Indicateurs de réussite :

- +30 % d'abonnés sur les réseaux sociaux.
- Amélioration du positionnement SEO sur 5 mots-clés stratégiques.
- Présence dans au moins 2 événements professionnels par an.

## 2. Axe 2 : Différenciation et Positionnement sur le Marché

**Objectif :** Distinguer clairement Teranga Numérique de la concurrence grâce à son identité et sa valeur locale.

### Actions clés :

- Définir une **proposition de valeur forte** : “Des solutions numériques locales, innovantes et adaptées à chaque client.”
- Construire une **identité visuelle et narrative** cohérente (charte graphique, slogan, storytelling autour de la technologie et de la Teranga).
- Cibler des **segments précis** : TPE/PME, startups, institutions publiques et ONG.
- Créer un **portfolio en ligne** démontrant la qualité des projets réalisés.

### Indicateurs de réussite :

- +20 % de nouveaux clients dans les segments ciblés.
- Hausse du taux de fidélisation client.
- Renforcement de la notoriété de marque mesurée par sondage ou enquêtes.

## 3. Axe 3 : Renforcement des Capacités Internes

**Objectif :** Créer une équipe performante et équipée pour répondre efficacement aux besoins du marché.

### Actions clés :

- **Acquisition de matériel** grâce à des financements, partenariats ou subventions (DER, incubateurs).
- Recrutement de **profils techniques et commerciaux** via stages, freelances et formations internes.
- Organisation de **sessions de formation continue** sur les outils numériques, le marketing, la gestion de projet et l'anglais professionnel.
- Mise en place d'**outils collaboratifs** (Google Workspace, Trello, Notion) pour améliorer la productivité.

### Indicateurs de réussite :

- Équipe élargie et stable d'au moins 6 à 8 collaborateurs actifs.
- Réduction du temps de production de projets de 20 %.
- Amélioration de la communication interne et de la réactivité client.

## 4. Axe 4 : Expansion et Pérennisation

**Objectif :** Assurer la croissance durable de Teranga Numérique sur le long terme.

### Actions clés :

- Développer des **solutions logicielles propres** (gestion, e-commerce, CRM, ERP local).
- Nouer des **partenariats stratégiques** avec d'autres entreprises et incubateurs.
- Explorer le **marché régional** (Afrique de l'Ouest francophone).
- Créer un **programme de fidélité et d'accompagnement client**.

### Indicateurs de réussite :

- Lancement réussi d'au moins une solution numérique propriétaire.
- Ouverture à des clients dans 2 pays voisins.
- Augmentation du chiffre d'affaires annuel d'au moins 25 %

### ➤ Plan d'Action Stratégique – Teranga Numérique (Janvier à Décembre 2026)

#### Axe 1 : Renforcer la Notoriété et la Visibilité

Actions	Objectif	Période / Deadline	Responsable
Élaboration d'une stratégie de communication digitale complète (SEO, réseaux sociaux, publicité)	Structurer la visibilité de la marque	<b>Janvier – Février 2026</b>	Responsable Marketing / CEO
Création de contenu régulier (articles, vidéos, témoignages clients)	Attirer et fidéliser le public cible	<b>Mars – Décembre 2026 (continu)</b>	Équipe Contenu
Partenariats médias et influenceurs	Accroître la notoriété	<b>Avril – Juin 2026</b>	Responsable Communication

Participation à deux salons numériques nationaux	Renforcer la présence terrain	<b>Juin et Novembre 2026</b>	CEO / Équipe commerciale
--	-------------------------------	------------------------------	--------------------------

## Axe 2 : Différenciation et Positionnement sur le Marché

<b>Actions</b>	<b>Objectif</b>	<b>Période / Deadline</b>	<b>Responsable</b>
Redéfinir la proposition de valeur et le slogan de Teranga Numérique	Clarifier le positionnement de marque	<b>Février 2026</b>	CEO / Communication
Élaboration d'une charte graphique et refonte du site web	Créer une identité visuelle forte	<b>Mars – Avril 2026</b>	Équipe Design / Web
Ciblage et segmentation des clients prioritaires (TPE, startups, institutions)	Orienter les offres	<b>Mai – Juin 2026</b>	Marketing & Commercial
Création d'un portfolio en ligne avec études de cas clients	Montrer la qualité du travail	<b>Juillet – Août 2026</b>	Équipe Technique & Design

## Axe 3 : Renforcement des Capacités Internes

<b>Actions</b>	<b>Objectif</b>	<b>Période / Deadline</b>	<b>Responsable</b>
Acquisition de matériel essentiel	Améliorer les conditions de travail	<b>Janvier – Mars 2026</b>	CEO / Finance
Recrutement de nouveaux profils (stagiaires, freelances)	Renforcer l'équipe	<b>Mars – Avril 2026</b>	Ressources Humaines
Mise en place d'outils collaboratifs (Google Workspace, Trello, Notion)	Optimiser la productivité	<b>Avril – Mai 2026</b>	Chef de projet
Formations internes (marketing, anglais, gestion de projet)	Développer les compétences	<b>Juin – Décembre 2026 (continu)</b>	RH / Coach interne

## Axe 4 : Expansion et Pérennisation

<b>Actions</b>	<b>Objectif</b>	<b>Période / Deadline</b>	<b>Responsable</b>
Lancement d'une solution logicielle interne (ex : gestion de stock ou CRM)	Créer un produit propre	<b>Mai – Août 2026</b>	Équipe Développement
Développement de partenariats stratégiques (incubateurs, entreprises, ONG)	Étendre le réseau et les opportunités	<b>Juillet – Octobre 2026</b>	CEO / Business Dev
Exploration de marchés régionaux (Mali, Côte d'Ivoire)	Étendre la clientèle	<b>Septembre – Novembre 2026</b>	Commercial / CEO
Évaluation annuelle et plan de croissance 2027	Assurer la continuité	<b>Décembre 2026</b>	Direction générale

## Suivi et Évaluation

- **Réunions mensuelles** pour évaluer les progrès et ajuster les priorités.
- **Tableau de bord de suivi** (KPI : notoriété, leads, ventes, satisfaction client).
- **Rapport de performance annuel** en décembre 2026.