

**BUSINESS PLAN DE CREATION D'UNE ENTREPRISE
ŒUVRANT DANS LA PRESTATION DES SERVICES**

BOP

Back Office Pro

Possédez la Lumière dans le Noir

**« Le monde change, la vie aussi. Il nous faut
avoir une autre façon de penser, de
concevoir, d'agir en sortant des sentiers
battus. L'excellence dans la simplicité. »**

Sommaire

1. Contexte (introduction)
2. Présentation du projet
3. Description de l'idée du projet
4. Produits / Services
5. Etude du marché
6. Stratégie marketing
7. Plan opérationnel
8. Plan financier
9. Gestion des risques
10. Perspectives

I. CONTEXTE (INTRODUCTION)

Aucune entreprise ne peut prétendre fonctionner en vase clos, c'est-à-dire sans échanger avec le public interne et externe. La communication sert ainsi de lubrifiant entre l'entreprise et ses divers publics.

C'est ainsi que **BOP (Back Office Pro)**, qui se veut être une entreprise, cherche à communiquer, à partager, à échanger et à être en relation permanente avec ses multiples clients potentiels pour les informer sur les différents services qu'elle propose.

Comme dit ci-haut, **Back Office Pro** se veut être une entreprise informatique de base, c'est-à-dire une startup œuvrant principalement dans le secteur de nouvelles technologies de l'information et sciences informatiques. Ainsi, elle voudrait lancer ses opérations en République Démocratique du Congo dans les jours à venir dans un premier temps et s'étendre ailleurs une fois que le marché local sera maîtrisé.

Elle sera l'une des startups qui arrivera sur un marché déjà concurrentiel. Mais malgré son manque d'expérience sur ce terrain, elle dispose d'un ingénieur effectif qui aura déjà prouvé et exercé dans le domaine, dans des entreprises tant privées que publiques et est engagée à relever le défi. Ainsi, nous répondrons aux besoins des populations, par la réalisation des projets à échelle collective.

II. PRESENTATION DU PROJET

BOP (Back Office Pro) sera une entreprise de droit Congolais (OHADA) qui œuvre dans la prestation des services. Actuellement, elle œuvre en tant que projet. Son siège social est établi à Kinshasa au numéro 2550/558, petit boulevard, 10^{ème} rue dans la commune de Limete. Le siège social est également le lieu d'activité principale de la société.

BOP puise sa force en son équipe dynamique, polyvalente et professionnelle pour servir des clients de plus en plus exigeants.

III. DESCRIPTION DE L'IDEE DU PROJET

La startup Back Office Pro souhaite fournir une solution applicative, une **PWA (Progressive Web App)** dénommée « **Bop-Booking** ». Bop-Booking, selon l'idéal, voudrait répondre aux besoins des utilisateurs souhaitant effectuer des réservations en ligne, de manière transparente.

III.1. Objectifs

En effet, elle est une application qui permettra à ses utilisateurs de :

- ✓ Réserver en ligne (chambre ou appartement) ;
- ✓ Localiser l'établissement le plus proche ;
- ✓ Effectuer une visite guidée de la chambre ou de l'appartement, etc.

L'exigence et la nécessité pour un utilisateur de pouvoir effectuer une visite guidée ou de localiser l'établissement le plus proche constituent l'innovation que l'application mettra à disposition de ses potentiels abonnés.

IV. PRODUITS / SERVICES

La startup a aussi pour objet, de fournir des services du placement du personnel dans les secteurs ci-après :

- ✓ Informatique (développement des applications, administration de la base de données, administration et exploitation réseaux, etc.) ;
- ✓ Publicité ;
- ✓ Evènementiel ;
- ✓ Marketing et management ;
- ✓ Conseil et consultation (Expertise) ;
- ✓ Formation
- ✓ Etc.

V. ETUDE DU MARCHÉ

Le marché existe et en pleine croissance. La clientèle est à la recherche des produits et services de meilleure qualité répondant à ses exigences.

V.1. Analyse de la concurrence

IDENTIFICATION DES CONCURRENTS		
Nom	Mon Congo	Tinda
Localisation	RDC	RDC
Caractéristique	Création des sites web et applications mobiles, marketing et publicité	Services de livraison à domicile, publicité, évènementiel et marketing
Profils des clients	Les entreprises et particuliers	Particuliers et entreprises
Ventes, chiffre d'affaires	Plus de 500 000 USD	Plus 1 million USD par an.
FORCES ET FAIBLESSES DES CONCURRENTS (Localisation, ouverture, disposition)		
Forces	Son ancienneté	Un bon emplacement et respect des heures d'ouvertures et de fermetures
Faiblesses	Emplacement inconnu	

V.2. Etude de la clientèle

CLIENTELE VISEE		
Catégorie socio-professionnelle	Les entrepreneurs, les jeunes, les particuliers, les entreprises et fournisseurs	Entreprises, particuliers et fournisseurs
Age et sexe	Tout âge et sexe	Adultes / mixtes
Pouvoir d'achat	Acceptable	Acceptable
Existent-ils	oui	
Nombre	Plusieurs	Plusieurs
Habitude de consommation	Les congolais aiment la liberté financière. En vrai, tout le monde veut être libre financièrement d'où il faut une excellente orientation, formation et information suivi d'un excellent accompagnement afin d'aider chacun à investir et/ou entreprendre sainement dans les secteurs prometteurs et passionnants de leur choix.	
Qu'attendent-ils d'une entreprise comme la nôtre	<ul style="list-style-type: none">✓ L'excellence ;✓ Le sérieux ;✓ La promptitude ;✓ La qualité.	

VI. STRATEGIE MARKETING

De nos jours, toute entité doit se différencier de ses concurrents en optant pour un marketing qui lui générera par la suite des richesses tant matérielles (chiffre d'affaire élevé, parts de marché considérables...) qu'immatérielles (bonne réputation, une clientèle de plus en plus fidèle...).

Sur base de nos analyses et après étude de marché, nous dressons le plan marketing ci-dessous qui permettra à l'entité d'avoir un avantage concurrentiel :

VI.1. Services

Produit / service 1 :	Informatique : <ul style="list-style-type: none">✓ Développement des applications ;✓ Administration de la base de données ;✓ Administration et exploitation réseaux.
Produit / service 2 :	Publicité
Produit / service 3 :	Conseils et consultation (Expertise)
Produit / service 4 :	Formation
Produit / service 5 :	Markéting & management

VI.2. Prix

Produits ou services					
	1	2	3	4	5
Prix pratiqués par la concurrence					
Prix de vente	\$ 181 101	\$ 7 000	\$ 250	\$ 300	\$ 260

VI.3. Promotion

Type de publicité	Cochet qui concerne le projet	Description
1. Bouche à l'oreille	✓	Par les témoignages des clients
2. Sur internet	✓	Nous ne pouvons pas ignorer la montée en force de l'internet au cours de cette décennie alors nous avons créés un site web pour être en contact avec nos clients et aussi faire la promotion de nos services.
3. Brochures	✓	Nous ferons des dépliants présentant nos produits et services auprès des entreprises et des personnes susceptibles d'être intéressées et demandées un rendez-vous.
4. Cartes de visite	✓	Des cartes de visite qui seront distribués après chaque rendez-vous ou rencontre professionnelles.

L'établissement va promouvoir ses services en utilisant également les moyens suivants :

✓ **Promotion sur internet**

Notre stratégie de promotion en ligne sera centrée sur les éléments suivants :

- Site web ;
- Facebook
- WhatsApp ;
- Instagram,

✓ **Communauté**

Nous distribuerons nos flyers constitués de nos services pour permettre aux clients de mieux nous connaître en conséquence ;

✓ **Promotion internet**

Dans un atelier ou une foire organisée, nous souhaiterions exposer et expliquer nos services dans le (s) stand (s) en vue d'assurer la promotion (de nos services) aux visiteurs.

VII. PLAN OPERATIONNEL

VII.1. Besoins matériels

- ✓ Local ;
- ✓ Meubles de bureau ;
- ✓ Groupe électrogène ;
- ✓ Fournitures de bureau ;
- ✓ Ordinateurs ;
- ✓ Imprimantes ;
- ✓ Routeurs ;
- ✓ Appareils photos ;
- ✓ Trépied ;
- ✓ Climatiseur Split.

Les coûts de démarrage des activités	Quantité	Marque	C.U	Budgets (\$)
Total – local				10 800 USD
Local (Garantie)			900 ^(*12)	10 800 USD
Total – équipements, Outils				
Meuble de bureau	7	-		
Groupe électrogène	-	Pro Power Diesel 10 KVA MONO et TRIPHASE	-	9 000 USD
Fournitures de bureau	-	-	-	
Ordinateurs	14	DELL / SONY	850	11 900 USD
Imprimantes	3	-	450	1 350 USD
Routeurs + Forfait Net	2	-	180 ^(*12)	4 320 USD
Appareils photos 360°	10	Ricoh Theta Z1 23 MP	2 500	25 000 USD
Trépied	10	RICO THETA Stand TD-2	150	1 500 USD
Climatiseur Split	7	Hisense 2 HP Inverter AC	603	4 221 USD
Aménagement, Matériels et Fournitures de bureau		-		
Total – transport				57 600 USD
Véhicule	2	Toyota Noah 2020 (d'Occasion)	28 060	57 600 USD
	7			
Total des coûts initiaux				

VII.2. Besoins en ressources humaines

Fonctions de l'entreprise	Existence des employés (Oui ou Non)	Nombre d'emplois à créer	Responsabilités	Compétences requises	Salaire
Chief Executive Officer (CEO)	Oui,	1	Gérer et coordonner toutes les activités de l'entreprise. Il établit les stratégies d'évolution et du développement de l'entreprise, il donne des orientations à long et court terme.	L'esprit d'analyse, une communication excellente, la vision et l'anticipation des résultats, l'intégrité, le leadership, la flexibilité, l'orientation client, la gestion de plusieurs domaines fonctionnels au sein de l'organisation	\$ 6 600
Visionnaire en Chef (CVO)	Oui	1	Donner du sens à l'organisation, Fournir à l'organisation en précisant ce qu'il veut atteindre, il sert de poteau indicateur, il décrit non seulement la direction de l'organisation ou de son objectif mais aussi les moyens de l'accomplir	Une vision claire, La capacité d'influencer et de motiver les autres et des bonnes compétences en matière d'écoute et de communication, la gestion de plusieurs domaines fonctionnels au sein de l'organisation	\$ 6 600
Chargé technique et de la production	Oui	4	Faire un suivi sur terrain ; S'assurer du bon déroulement des activités.	Avoir une connaissance en numérique Etre flexible, Etre crédible.	\$ 19 200

Chargé de finance et comptabilité	Oui	1	Contrôler et superviser la gestion, La paie et La comptabilité.	Avoir le sens d'analyse, Sens de la négociation,	\$ 4 800
Chargé des Ressources humaines	Oui	1	S'occuper du recrutement, Gestion du personnel et formation.	Maitriser les outils de gestion des RH, Faire preuve de capacités relationnelles et de communication	\$ 3 600
Chargé commercial	Oui	1	S'occuper du marketing, La vente, Promotion de l'entreprise, Relation avec la clientèle, partenaire et concurrents.	Avoir une bonne maitrise du marketing, Etre éloquent, Etre convaincant, Avoir un sens relationnel.	\$ 3 000
Secrétariat administratif	Oui	1	Gestion de l'administration, classement et archivage des documents		\$ 2 400
Huissier	Oui	1	Service de nettoyage, entretien bureau et surveillance.		\$ 1 800
Hébergement et Développement	Oui	-	Equipe des développeurs qui réaliseront le projet et le coût de l'hébergement	Etre à l'aise avec les langages du Web	\$ 6 450
Impôts et taxes	Non	-	-	-	
Total		10			\$ 54 450

VIII. Plan financier

IX. Gestion des risques

X. Perspectives