

1. Introduction

Ce premier chapitre de notre travail a pour objet la présentation des concepts de base liés à l'activité numérique qui constitue la mission primordiale de la Startup, Il sera ainsi question pour nous de définir et présenter de manière très brève le numérique, ses caractéristiques ainsi que leurs enjeux et challenges pour les différents concepts qui lui sont liés, par la suite une présentation sur les aspects juridiques sera accordée.

1.1. Présentation de l'activité

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sont partout. Elles ont envahi la vie personnelle des individus, transformé leurs manières de vivre, de penser, de chercher, de s'informer, de communiquer, d'échanger, de travailler et même d'apprendre et de se former. Dans le même temps, elles sont au cœur du développement des acteurs économiques, en un mot, elles configurent irrémédiablement les relations de l'homme au progrès en ce début de XXI^e siècle. L'ère Numérique (l'ère Digital) est un nouvel âge de l'humanité, de ce fait, la révolution Numérique, principalement l'informatique et Internet, outre les trois grandes révolutions qui avaient caractérisé l'histoire de l'humanité : l'ère Agricole (au XVIII^e siècle), l'ère industrielle (au XIX^e siècle) et l'ère de savoir (au XX^e siècle). Cette mutation se traduit par une mise en réseau planétaire des individus, de nouvelles formes de communication (courriels, réseaux sociaux.) et une décentralisation dans la circulation des idées ; Avec l'arrivée du web, des réseaux sociaux et des nouvelles technologies. L'intensification numérique ne fait que commencer, et ce qui modifie considérablement la vie de toutes les sociétés, aujourd'hui le Numérique est indispensable pour le développement dans toutes ses formes.

LE NUMERIQUE : DEFINITION, CARACTERISTIQUES ET ENJEUX

Nous allons entamer dans cette section notre étude sur notre activité principale le Numérique : Définir le numérique, ses caractéristiques, ses composantes pour aboutir aux enjeux et aux challenges du numérique.

Le numérique, c'est quoi ?

Le numérique possède à la fois les sciences et technologies de l'information et de la communication (informatique, électronique, télécommunications). Le numérique change les activités humaines et sociales.

Ainsi on parle de santé numérique, de commerce ou de média numériques pour qualifier des secteurs d'activité, modèles économiques ou outils du quotidien dans lesquels le numérique a été intégré et qu'il contribue à transformer.

Le numérique se justifie également par l'usages des outils technologiques tels que l'ordinateur personnel, smartphones, les écrans LED, etc.

1. Le numérique dans le monde

Dans l'ère actuelle, la révolution numérique a bouleversé la vie de l'homme par l'essor de techniques numériques notamment l'informatiques, le réseaux internet, la communication numérique etc. Sa présence dans la société est la preuve palpable qu'il est indispensable et plus qu'important, par la simplification et l'automatisation de tâche de l'homme.

Dans son usage au niveau mondial, il a été prouvé statistiquement que le numérique couvre la grande partie de la population du monde.

Quelque 4,54 milliards et 5,19 milliards de personnes dans le monde utilisent respectivement Internet et les téléphones portables. 49 % de la population mondiale fait appel aux réseaux sociaux (3,8 milliards de personnes), 99 % par le biais d'un mobile. En dehors des spams, 293 milliards de courriels sont envoyés quotidiennement dans le monde.

2. Le numérique en RDC

En RDC, l'usage du numérique est nécessaire et indispensable pour la bonne gouvernance, la croissance économique et le progrès social tel que mentionné dans le plan national numérique – HORIZON 2025.

En effet, le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) est resté sans cadre stratégique sectoriel actualisé depuis le dernier Document de Politique Sectorielle (DPS) définie en 2009. Dans le secteur plus étendu du Numérique, il convient de noter que le pays connaît une **fracture numérique**¹ qui accentue des **disparités**² intra-urbaines, inter-urbaines, entre les villes, les campagnes ainsi que les provinces.

Sur le plan régional et international, la RDC doit répondre aux défis de croissance de sa télé - densité et de son taux de pénétration des TIC.

Pour tous ces motifs, le Président de la République Félix-Antoine TSHISEKEDI TSHILOMBO a pris l'initiative du « Plan National du Numérique ».

Ce plan est axé sur 4 piliers stratégiques : Infrastructures, Contenus, Usages applicatifs, Gouvernance - Régulation. Il porte la stratégie de développement numérique à l'horizon 2025.

Sur base de tous ceci, nous pensons que le numérique est l'optique principal pour le développement de la RDC et son épanouissement, car :

- Plus les entreprises cherchent à collaborer, à rester connecté, à se promouvoir, bref à gérer l'ensemble de leurs ressources de manière automatique, sécurisée, et amovible, le numérique trouve sa place, par exemple : Le computing cloud, progiciel de gestion d'entreprise, etc., Communication numérique.
- Plus les universités, doivent rendre disponible la formation aux étudiants de manières distantes ou encore fournir de la documentation, le numérique trouve sa place, par exemple : E-learning, E-book, Médiathèque, etc.

¹ **La fracture numérique** : est le fossé entre ceux qui ont accès à l'Internet et ceux qui n'y ont pas accès. Or, la fracture numérique est multiforme et comprend de nombreuses facettes telles que l'accès, le caractère abordable, la qualité et la pertinence.

² **Disparité** : Écart de revenus entre catégories sociales ou entre régions ; situation de déséquilibre entre les prix, les coûts.

- Plus l'étudiant désire de se cultiver ou de travailler en équipe, le numérique trouve sa place, par exemple : Workflow, Médiathèque, Internet, etc.
- Plus les commerçants veulent de manière distante vendre leurs produits, le numérique intervient, par exemple : E-commerce, Internet, etc.

1.2. PRESENTATION DE LA STARTUP

Une Startup est une nouvelle entreprise innovante, généralement à la recherche d'importantes levées de fonds d'investissement, avec très fort potentiel éventuel de croissance économique à forte dimension innovante notamment technologique, et de spéculation financière sur sa valeur future en réalisant une forte valeur ajoutée et une compétitivité aux niveaux national et international. Dans cette section nous allons présenter notre Startup : son contexte et statut, la mission de notre projet, donner une fiche signalétique de notre Startup, présenter son logo, sa désignation et son lieu d'implantation ainsi que le partenariat envisagé afin de remplir les conditions exigées à fin d'obtenir le label « Startup » conformément au loi n°2018-20 du 17 Avril 2018 relative aux Startups.

1.2.1. CONTEXTE ET STATUT DE LA STARTUP

L'idée de la création de la Startups est basée sur l'innovation et l'utilisation des nouvelles technologies de la communication NTIC, à forte valeur-ajoutée et compétitives aux niveaux national et international. L'ambition de la start-up est créée une plateforme de transformation numérique adéquate proposant des nouvelles solutions de développement et de concevoir une nouvelle approche de la connaissance en transformant le processus d'apprentissage classique à des OPEN ONLINECOURS. Le développement du contenu des cours qui seront hébergés par la suite sur une plateforme spécifique et performante via Internet est à vocation économique et pédagogique sera dotés d'une réputation solide de responsabilité et de sérieux, allié à une grande ouverture sur le monde notamment en partenariats avec les grandes firmes pédagogique au monde, dans le cadre

d'une démarche volontariste d'innovation dont l'objectif primordial est la meilleure qualité des cours fournis favorisant une valeur ajoutée aux apprenants. La Startup sera dotée d'équipements modernes et une forte connectivité : Accès et infrastructure TIC qui lui permettent de travailler dans les meilleures conditions pour des résultats efficaces et d'organiser des cycles de formation de haute qualité conformément aux exigences requises par les apprenants.

VISION, MISSION ET OBJECTIFS DU PROJET

Vision du Projet :

- L'innovation et l'utilisation des nouvelles technologies de la communication NTIC, à forte valeur-ajoutée et compétitives aux niveaux national et mondial
- Développer l'usage de la formation Certifiantes requises par les apprenants à distance à l'échelle Nationale et Internationale
- Mettre en œuvre des systèmes d'information appropriés pour le domaine des technologies de l'information et de la communication.
- Formation / recyclage des cadres des entreprises publics et privés, associations
-

Mission du Projet

Deux missions Principale pour notre projet :

1. Mission Pédagogique La mission pédagogique consiste à :

- Assurer des formations en ligne et des formations présentielle intégrale dans les domaines des : NTIC et sciences...etc.
- Développer et produire de contenu pédagogique, numérique, et innovant.
- Encourager les apprenants pour produire des ressources numériques sophistiquées

2. Mission Technique

La mission technique consiste à :

- Mettre en place une plateforme nationale et une infrastructure technologique adéquate
- Héberger une ample infrastructure technologique
- Diffuser des contenus numériques : synchrone et asynchrone - Superviser le travail des centres d'accès

Le logo de la startup :



1. Description du Logo

1.1. Formes et fonds (sémantiques)

Le golo Start est composé de quatre éléments (signes ou formes) nettement significatifs, notamment :

Le symbole **Power** :

- Couleur de fond : blanche, sans contour ;
- Disposition : alignement droit-milieu ;
- Sémantique : Le symbole **démarrer** signifie l'aliénation de la vision à l'action, c'est-à-dire quitter les imaginations, les aspirations, pour la matérialisation de ces dernières en vue de changer et solutionner les problèmes existants.

Les 3 circuits horizontaux :

- Couleur de fond : Aucune (transparente) ;
- Disposition : alignement gauche-milieu ;
- Sémantique : Les 3 **circuits** font allusion au monde numérique, mais également à la technologie.

L'aile :

- Couleur de fond : Bleu cyan dans une nuance en deux ;
- Disposition : confère usage du logo (charte-graphique) ;
- Sémantique : L'aile est le socle du logo, c'est l'élément de base sur lequel se pose d'autres éléments. L'arrondissement maximal de l'angle supérieur droit, l'arrondissement minimal de l'angle inférieur gauche et l'alignement horizontal des circuits donne un air du déploiement d'un oiseau dans les airs, c'est qui est synonyme d'une poursuite, d'une continuité, d'une croissance, d'un départ, d'un démarrage dans le secteur du numérique.

Le Mot **START** :

- Couleur : noir ou blanc ;
- Typographie : BEBAS ;
- Disposition : En bas du logo START, alignement centré ;
- Sémantique : texte indicateur de la dénomination de l'entreprise. Start (anglais) signifie en français **DEMARRER**.

1.2. Fond général

Le logo Start est composé de quatre éléments significatifs :

- Symbole power
- 3 Symboles de circuit
- Symbole aile
- Mot START

2. Description des couleurs

- 2.1. Blanc : la couleur blanche peint le symbole **power** du logo START ; il symbolise la propreté, la simplicité et l'élégance, signe de professionnalisme.
- 2.2. Bleu cyan : la couleur bleue cyan peint le symbole **aile** du logo START ; elle symbolise la liberté d'esprit, la créativité, l'innovation, la technologie, l'informatique.

Nom de la Startup :

Le choix du nom de l'entreprise est un outil important pour présenter la Startup ainsi que son activité. START GROUP : " Démarrer " désigne l'activité principale d'aliéner la vision à l'action. Elle sera équipée des équipements très sophistiqués et d'une plateforme robuste, elle disposera également d'un catalogue très large de produits et services. Une destinée résolument nationale et internationale. Nom du domaine commercial : @startgroup.com pour les différentes interactions avec les apprenants, tuteurs, fournisseurs, et autres parties prenantes.

1.2.6. Le lieu d'implantation

Le lieu d'implantation de la Startup « START GROUP » est choisi minutieusement au boulevard du 30 Juin localisée à Gombe dans une zone très visitée et ouverte au grand public, et à 15 mn du centre ville, également elle se trouve au voisinage des campus universitaires et écoles et d'une zone où sont plantés beaucoup d'entreprises.

Forme Juridique :

En se référant aux critères de choix de la forme juridique, il est intéressant de créer ce centre sous forme d'une société à responsabilité limitée (SARL) afin de trouver les capitaux nécessaires et d'aller le plus loin possible dans la réalisation des objectifs, surtout que le projet aura des dimensions internationales et opérera là où le marché et le contexte lui permettent d'œuvrer. Conformément aux diverses dispositions et lois, cette société sera dirigée par un conseil d'administration. Avec une structure de deux (02) actionnaires au minimum le choix de la forme juridique de la forme société à responsabilité limitée SARL s'est basé sur son caractère de société où le capital est fixé par les associés

Nom	Start Group
Nom du domaine commercial	« à compléter »
Forme juridique	SARL
Lieu d'implantation	Boulevard

Présentation de l'équipe :

-Le porteur de projet Barro Karol Wakakolo est d'origine du Congo et CEO de RoiPixel Communication numérique spécialisé dans le design graphique, marketing digital.

Il a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa le CS. Mafuta où il a appris toutes les compétences relatives au marketing et la gestion. Il a déjà créé une agence de communication qui avance avec succès.

Il a donc la capacité marketing requises pour ce nouveau projet. Il est quelqu'un de sociable, dynamique, optimiste, persévérant, créatif et va toujours au bout de ses projets.

- Le porteur de projet Rich-man Alipanazanga Sombe est d'origine du Congo et Graphiste développeur.

Il a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa Collège Révérent Kim où il a appris toutes les compétences relatives au marketing et la gestion et a participé à une formation UX/UI Design à la conférence EMME'J. Il est un infographiste autodidacte et freelance depuis 4 ans et évolue ainsi.

Il a donc la capacité de développeur et formateur requises pour ce nouveau projet. Il est quelqu'un d'affable, taciturne, poli, créatif, dynamique et persévère toujours dans ce qu'il fait.

- Le porteur de projet Christine Awongi Wangata est d'origine du Congo et Analyste Programmeuse.

Elle a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa Institut Mgr. Bokeleale où elle a appris les compétences en rapport avec la Philosophie. Elle a déjà été plusieurs fois à la caisse des organisations.

Elle a donc la capacité caissière et analyste requises pour ce nouveau projet. Elle est quelqu'un de respectueux, honnête, courageux, dynamique et complaisant envers son entourage.

-Le porteur de projet Jimmy Boyembola Siama est d'origine du Congo et entrepreneur.

Il a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa Collège Révérent Kim où il a appris toutes les compétences relatives au marketing et la gestion.

Il a donc la capacité managériale requises pour ce nouveau projet. Il est quelqu'un de courtois, visionnaire, dynamique et ne vise que la satisfaction de ses clients.

-Le porteur de projet George Yangala Bossoke est d'origine du Congo et comptable, analyste programmeur.

Il a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa Lycée Boende où il a appris toutes les compétences relatives au commerce et la gestion,

il a notamment fait un stage dans ses années scolaires au sein d'une Banque très connue de la place où il a renforcé son esprit de gestionnaire et de prévoyance sur la gestion de fonds.

Il a donc la capacité comptable requises pour ce nouveau projet. Il est quelqu'un de serviable, intelligent, et patient.

-Le porteur de projet Swedy Lukembe Ruddy est d'origine du Congo et marketeur.

Il a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa G.S Lecarillon rénové où il a appris toutes les compétences relatives au marketing et la gestion.

Il a donc la capacité managériale requises pour ce nouveau projet. Il est quelqu'un de courtois, visionnaire, dynamique et ne vise que la satisfaction de ses clients.

-Le porteur de projet Plamedie Matiaba Asina est d'origine du Congo et Secrétaire.

Elle a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa Collège Saint Damien où elle a appris toutes les compétences relatives aux lettres.

Elle a donc la capacité secrétaire requise pour ce nouveau projet. Elle est quelqu'un d'aimant, visionnaire, patiente et gentille.

-Le porteur de projet Béni Malonga est d'origine du Congo et marketeur.

Il a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa Collège Révérent Kim où il a appris toutes les compétences relatives au marketing et la gestion.

Il a donc la capacité logistique requises pour ce nouveau projet. Il est quelqu'un de décent, taiseux, calme et déterminé.

-Le porteur de projet Jonas Tshibumbu Boande est d'origine du Congo et programmeur.

Il a fait ses études dans l'un des établissements réputés de Kinshasa Collège Saint Michel où il a appris toutes les compétences relatives à la biologie-chimie.

Il a donc la capacité de formateur requises pour ce nouveau projet. Il est quelqu'un de courageux, loquace, et fonceur.

STRATEGIE COMMERCIALE

Pour notre étude commerciale nous avons organiser deux grands axes principaux
Premièrement, nous avons mené via internet une étude commerciale du marché national sur le Numérique et ses diverses facteurs en tant qu'une révolution majeure dans le pays, nous nous sommes limiter en premier lieu sur certaines catégories des personnes ; (Etudiants, entrepreneurs, professionnels, Employés et inemployés). Vu que l'étude économique nous a indiqué une expérience trop limitée à propos du Numérique, nous avons accentuer notre étude sur l'utilisation des outils Numérique au niveau du marché congolais.

ETUDE DU MARCHE :

1. Etude du marché national

Parfois présentés à leurs débuts comme un feu de paille, le Numérique est à l'inverse depuis plusieurs années solidement implantés dans le paysage professionnel national, des ménages et académique.

Et son avenir semble encore largement prometteur, avec un CA de 8,5 milliards de dollars attendu en 2020 d'où 36% de croissance annuelle pour le numérique Présents depuis le début des années 2000 mais réellement populaires à partir de 2012, le numérique n'a cessé de monter en force au fil de ces dernières années, surfant sur le développement des startups digital et les Opérateurs mobiles.

Selon l'Observatoire du marché de la téléphonie cellulaire, structure de l'ARPTC (Autorité de Régulation de la Poste et des télécommunications du Congo), le marché de la téléphonie mobile qui est un des domaines du numérique, a été marqué par « une forte croissance positive des grands agrégats pertinents du marché » au cours du troisième trimestre 2019.

Les quatre opérateurs mobiles, mis ensemble, ont enregistré plus de 36,48 millions d'abonnements, générant ainsi un revenu total de plus de 376,97 millions USD pour le seul 3ème trimestre 2019. « Cette période est plus que caractérisée par une hausse du nombre d'abonnements de l'ordre de 4,09 % soit, de 35,04 à 36,48 millions, avec un taux de pénétration mobile de 41,3% », note l'Observatoire du marché.

Selon notre étude mener via internet sur l'utilisations des outils numériques dans la ville province de Kinshasa où nous comptons nous installer,

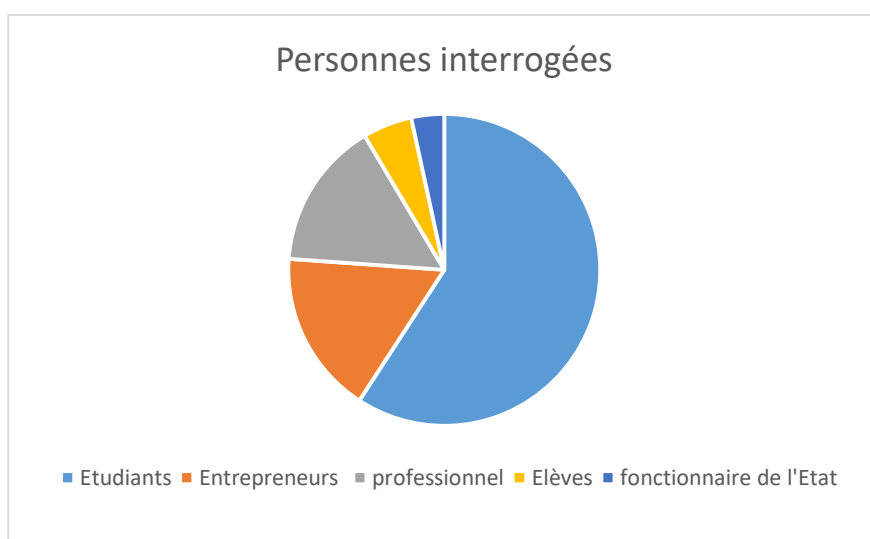
Après avoir interrogé une certaine catégorie des personnes ;

- Etudiants
- Entrepreneurs,
- Employés,
- Personnes sans activités

Sur 200 personnes interrogées, nous avons un quota soit de 59 % des étudiants de tous les universités de la ville soient 120 étudiants, un autre de 19% des personnes soit 10 entrepreneurs sur 200 personnes ciblées, et un quota de 25% soit 14 personnes entre autre employé, fonctionnaire de l'Etat et les enlèves

Sont d'accord que le numérique est un outil indispensable pour leur vie contiennent,

Voici les autres résultats du sondage observer ;

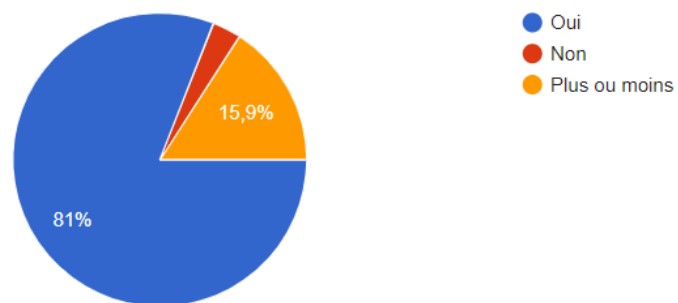


L'étude nous montre encore que 81% des personnes interrogées étudiants tout comme professionnels sont d'accord que l'internet qui est un des outils du numérique, est un outil qui les aide à atteindre leurs objectifs

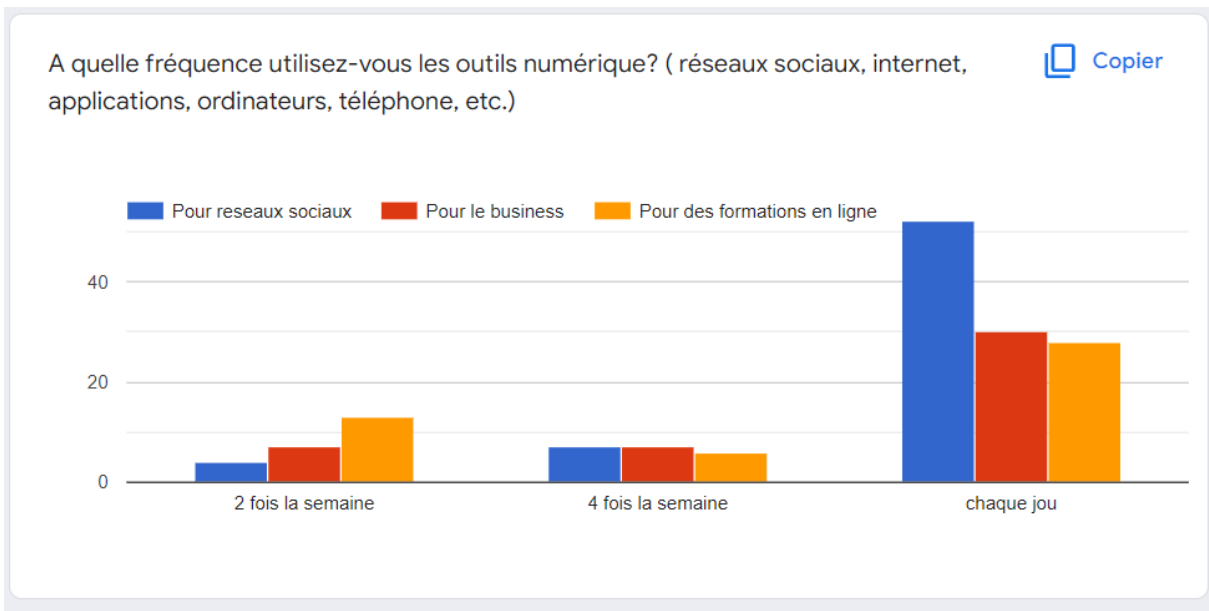
Pensez-vous que l'utilisation de l'internet vous aide ou vous aidera à atteindre vos objectifs?

 Copier

63 réponses



Après avoir interrogés ces personnes sur l'utilisation de l'internet, les résultats nous montre que toutes les personnes interrogées utilisent d'une manière ou d'une autre l'internet, soit pour le réseau social, soit pour des formations en lignes, soit pour le business, et la majeure partie des personnes l'utilisent chaque jour pour faire des différentes activités

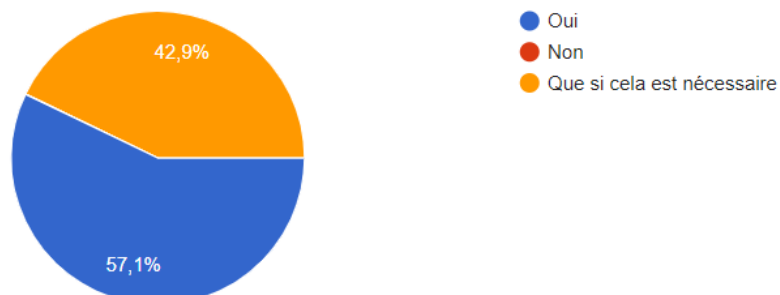


Contrairement aux habitudes, avec les moyens que nous offre le numérique, il est possible de se former a distances, et la formation est indispensable pour l'épanouissement d'une personne, et 57% des personnes interrogées sont d'accord qu'ils sont aptes à dépenser pour leur épanouissement professionnel

Serez-vous prêt à dépensez pour votre épanouissement professionnel?

[Copier](#)

63 réponses

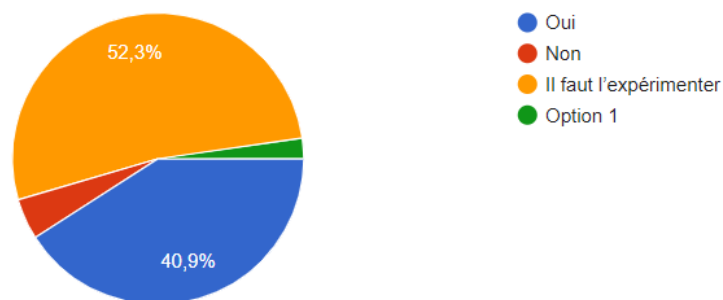


La concurrence que propose les plateformes internationales tel que Facebook, Google my business, LinkedIn sont très complexes pour les petites et moyennes entreprises au pays, même les grandes entreprises n'en sont pas épargnées, et plusieurs payes adoptent pour le système d'annuaire locaux pour favoriser la visibilité des entreprises dans les pays, et nous avons interrogés les professionnels des activités dans le pays, 40% sont d'accord qu'un système d'annuaire sera un apport pour l'accroissement des business en local, et 52% sont plus ou moins d'accord, ils estiment que c'est encore à expérimenter.

Face à la concurrence internationale que propose les plateformes numériques qui existent déjà (Facebook, Instagram, Google, LinkedIn, etc.) pensez-vous qu'une plateforme locale, propre aux congolais, propulsant les entreprises locales vous aidera-t-il à faire croître votre business?

 Copier

44 réponses



ETUDE DE MARCHE CONGOLAIS :

Avant de se lancer dans notre projet, il est nécessaire de mener une étude du marché national afin de réduire l'incertitude et éclairer le plan d'action.

En effet, d'une part les données récoltées suite à l'enquête NUMERIQUE en République démocratique du Congo réalisé par Start Group, vont permettre d'évaluer le taux de réussite et le taux d'échec de notre projet innovant portant sur le Numérique, d'autre part, selon les données récoltées suite aux différentes

enquête réalisé par quelques acteurs dans le pays sur l'utilisation des outils du Numérique, ces deux études vont nous permettre de prendre la décision : "De lancer notre projet ou non".

Nous comptons nous trouver une place dans cet immense marché africain. Outre le marché Congolais, nous allons appliquer une stratégie générique de concentration ; nous allons attaquer le marché niche par niche jusqu'à conquérir l'Afrique entier. Pour cela, nous allons réussir dans ce pays, la RDC, où le Numérique est en phase de création et en phase de croissance.

ETUDE DE LA CONCURRENCE :

L'analyse concurrentielle au sens de Porter est un outil d'analyse stratégique de l'entreprise. D'après les diagnostics réalisés après les études nous permettent de déduire ce qui suit :

- Le secteur du Numérique dépend fortement aux clients divers.
- Le Numérique est caractérisé par une grande valeur de production provenant des demandeurs planétaires.
- L'Etat offre des encouragements pour ce secteur qui s'oriente de plus en plus vers la qualité.
- La place de formation en ligne est à confirmer parmi un nombre important de produits avoisinants
- Le point fort est l'absence de caractère par rapport aux produits concurrents.

INTENSITE DE LA CONCURRENCE POTENTIELLE :

Afin de rivaliser nos concurrents à l'échelle national, nous devons analyser les cinq forces concurrentielles et essayer de les contrer

Dans le domaine de notre activité choisis « Le numérique », un domaine à forte croissance dans ce pays, mais notre établissement semble le mieux positionner par rapport à tous ses concurrents comme l'indique la figure suivante :

LA SEGMENTATION DU MARCHE :

Nous accompagnons dans leurs transformations totale ou partiels du numérique :

- Etudiant :
- Les entreprises :
- Les professionnels :
- Les personnes sans activités :
- Les Organisation Gouvernementale et non Gouvernementale :
- Les organisateurs d'activité :

LA MATRICE SWOT :

Il s'agit de forces et opportunités qui nous permettront de gagner des parts du marché et des éléments pouvant constituer des menaces pour notre développement.

NOS FORCES :

- Seule institution proposant une plateforme de cours en ligne de qualité
- Demandes prouvées par une étude du marché

Faiblesse :

- Manque de notoriété
- Faibles capacités de financement
- Manque de confiance aux

Opportunités :

- Partenariat avec des institutions réputés dans le monde
- Publicités Massives
-

Menaces

- Environnement économique incertain
- Concurrence intentée
- Les moyens nécessaires pour utiliser le Numériques est trop faible (Connexion, PC.)

CONCURRENCE POTENTIELLE :

Etude de la demande Potentielle" nous avons segmenté notre marché en région ou niches, nous allons nous intéresser surtout à l'étude de nos concurrent potentiels au niveau de ces niches-là déjà cités.

Nos avantages concurrentiels :

Un avantage concurrentiel est un élément qui rend les produits ou services d'une entreprise plus attrayant et qui permet à une entreprise de différencier son offre de celles de ses concurrents.

- Nous avons toujours fondé notre développement sur des valeurs solides et ces valeurs sont unique. Ces qui pousseront notre clientèle à revenir chez nous,
 - Un service extraordinaire et d'exception avec un temps record de réalisation, toujours dans la satisfaction rapide de nos clients avec un temps d'attente minimiser.
 - -Un tarif abordable à toutes les classes afin de contenter aux demandes de tous les clients tout en gardant la qualité élevée.

- Notre clientèle reviendra dans notre entreprise car elle se souviendra de notre accueil chaleureux et une atmosphère chaleureuse et convenable ;
- Une relation directe client- entreprise et toujours au petit soin pour notre clientèle

STRATEGIE A DEVELOPPE

Ainsi notre stratégie de développement futur se synthétise en deux étapes :

1er Etape : * L'externalisation : Externaliser et sous-traiter ce qui n'appartient pas au corps de métier de notre centre de formation et engager des prestataires, experts dans leur domaine,

2 ère Etape : * Partenariat et alliances stratégiques :

Faire des partenariats bien étudiés et des alliances afin de créer des synergies et de la valeur ajoutée à notre Startup Start Group à l'échelle **national et continental**.

POLITIQUES COMMERCIALES & ACTIONS MARKETING :

Les principaux aspects de cette fonction seront une force de vente, une logistique adéquate, et le marketing qui définit la stratégie après analyse de marché et des tendances.

STRATEGIE DE PUBLICITE ET PROMOTION EN LIGNE

Différentes stratégies de publicité peuvent être adoptée sur Internet utilisant les méthodes précitées. Pour notre Startup on va adapter une **Stratégie suivantes** :

- **Le référencement naturel et payant**
- **Descente sur terrain dans universités, entreprises,**
- **De publicité et promotion en ligne en se basant sur la publicité sur les réseaux sociaux** puisque c'est le moyen le plus efficace et le moins coûteux. Sur cette forme planétaire, nous allons appliquer une stratégie

SCRM (**S**ocial **C**ustomer **R**elation **M**anagement) : Gestion des Relation clients sur les réseaux sociaux.

- **La publicité Google** : Google étant le moteur de recherche le plus consulté au monde, nous baserons aussi notre stratégie sue cette plateforme, et nous utiliserons principalement Google Mail pour la gestion des relations des entreprises.
- Nous Mettrons aussi en marche notre propre forum en ligne pour être directement en relations avec nos cibles surtout dans le cadre de Start Class que nous verrons par la suite

BUDGET DE PUBLICITE

La détermination du budget annuel de la publicité est un vrai dilemme pour les entreprises surtout pour les produits innovants dont les chances de réussite sont limitées. Nous avons choisi d'utiliser les réseaux sociaux et les contacts physiques comme principaux moyen de publicité,

D'autre part, pour notre stratégie adaptée, nous allons nous aligner la publicité en ligne avec là De ce fait, Le coût estimé des moyens publicitaires durant les trois (03) premières années sont récapitulées dans le tableau

La détermination du budget annuel de la publicité est un vrai dilemme pour les entreprises surtout pour les produits innovants dont les chances de réussite sont limitées. Puisque nous avons choisi d'utiliser les réseaux sociaux comme principale moyen de publicité, nous allons donc booster nos publications et annonces.

Ainsi, pour chacune de nos niches de marché, nous allons booster une publication spécifique et personnalisée chaque semaine de 10 \$ à 50 \$ selon l'importance du marché durant la première année. **Puis selon le rendement nous allons augmenter le budget.**

Budget Publicitaire sur les réseaux sociaux

Niche de marché : BRICST	Budget hebdomadaire en US (\$) Ire	Budget mensuel en US (\$)	Budget annuel en US (\$)
1 ^{er} semaine	10	40	480

2éme semaine	10	40	480
3éeme semaine	20	80	960
4éme semaine	20	80	960
Total	60	240	2880

D'autre part, pour notre stratégie adaptée, nous allons nous aligner la publicité en ligne avec la publicité traditionnelle. De ce fait, Le coût estimé des moyens publicitaires durant les trois (03) premières années sont récapitulées dans le tableau suivant :

Estimation du budget publicitaire

Moyen publicitaire	Unité	Montant alloué (DT) N	Montant alloué (DT) N+1	Montant alloué (DT) N+2	Montant alloué (DT) N+3	Montant alloué (DT) N+4
Site web	1	1000	1000	1000	1000	1000
Mise à jour du site	4	-	-	1000	1000	1000
Plaquette commerciale (Brochure produits + cartes visites)	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Publicité dans les revues spécialisées	5	200	200	300	200	200
Visite établissements	20	1000	1000	1000	1000	1100
Rédaction et diffusion des emails	20	0	0	0	0	0
Stands d'exposition	2	1000	1000	1000	1000	1000

Certification entreprise (ISO 9001)	1	0	0	0	0	0
Total		10000	11300	13500	14700	26000

NOS PRODUITS ET SERVICES :

Etude de l'offre :

Il s'agit de nouvelles prestations tant au niveau de la formation que de la validation en se rapprochant du grand public, des entreprises et ses partenaires.

En se basant sur tous les arguments poussés précédemment, nous trouvons des opportunités à saisir enfin des proposer des solutions,

Les solutions que nous proposons ont deux axes :

- Les produits que nous mettrons sur les marchés
- Les services que nous aurons à proposer à nos cibles.

LES PRODUITS :

1) UNE PLATEFORME DE FORMATION EN LIGNE (e-learning)

Il s'agit d'une infrastructure technologique destinés à la formation en ligne dans le cadre de la formation de la Startup Start Group,

Nous projetons la conception d'un site web dynamique en Français et Anglais, afin de mettre à la disposition du grand public une plateforme de formation en ligne certifiée et multilingues des cours payant et gratuit principalement sur les divers spécialités et tendance numérique et sur des MOOCs et cela dans tous les formats possibles : textes, format audio, format vidéo...etc.).

Services proposés dans la plateforme :

Une multitude de services seront offerts au sein de notre plateforme : la Start Class,

Les quatre services prévus sont la formation initiale, formation continue dans les domaines numériques en croissances, comme indiqué sur la figure 2.2

Suivante :

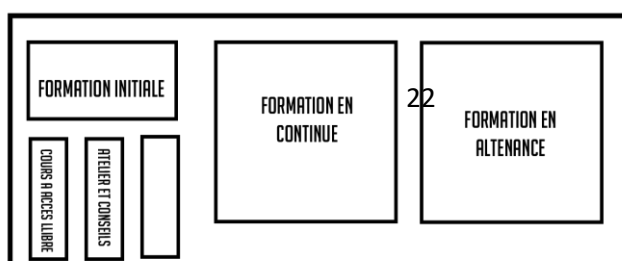


Figure 2.2: Organigramme des activités de la plateforme Start Class"

Notre Startup innove en étant qu'organisme certificateur du territoire à apposer un QR Code sur les certificats et attestations d'évaluation imprimés.

Un QR code est une image code-barres, constituée de modules noirs dans un carré à fond blanc, destiné à être lu sur un smartphone avec un seul objectif : permettre à l'organisation titulaire d'apporter la preuve de la validité de son certificat. (<https://lemagcertification.afnor.org/blog/qr-code-certificats/>)

Les Avantages et Limites de notre plateforme des Cours en lignes

Ces avantages sont proposés sur base de la demande et des problèmes aux quelle font face nos cibles

- Avantage pour les clients (les apprenants)

- Disponibilité de la formation 24/24 /365 jours
- Formation moins coûteuse
- Délais de formation réduite
- Formations de qualités dispensés par des spécialistes
- Formations Certifiâtes avec un QR code.

- Satisfaction des attentes des clients
- Personnalisation des heures de formation (au rythmes des apprenant)
- Moyen de payement facile et sécurisé

Avantages pour la Startup Start Group

- Rentabilités assurer
- Optimisations du chiffre d'affaire puisque le marché local va s'étendre vers le marché mondial.

- Optimisation des coûts de formation
- Amélioration des relations avec les clients (les apprenants)
- Amélioration des relations avec toutes les parties prenantes

Limites technologiques

- Sécurité et fiabilité du système de paiement
- Accessibilité à Internet (haut débit) - Insuffisance de la bande passante
- Connexion relativement coûteuse

Limites non technologiques

- Fraude électronique
- Manque de confiance au virtuel

NOS CIBLES :

Cette plateforme de cours en ligne vise trois types de cibles : les lecteurs et rédacteurs.

1. Nos lecteurs sont :

- Les étudiants qui souhaitent acquérir de nouvelles connaissances dans le digital, dans le code et l'informatique.
- Jeunes passionnés par cette discipline qui veulent tout simplement se former à distance par le biais de cours en ligne.
- Toutes personnes en situation de reconversion professionnelle qui se découvrent à la fois un intérêt pour le monde du digital ou qui souhaitent bénéficier d'un diplôme reconnu.
- Les enseignants sont également une cible, ils peuvent utiliser les supports de Start Class et peuvent également proposer aux étudiants de suivre certains cours.

2. Les rédacteurs :

Ce sont des personnes ayant des connaissances spécifiques et qui adhèrent aux valeurs et principes d'apprentissage de la plateforme. De fait, les rédacteurs ont

l'opportunité de transmettre et partager leurs savoirs, en proposant des cours validés en amont par l'équipe Start Class.

LE PRIX :

Pour la rentabilité de ce produit nous mettrons en place des mécanismes suivant :

- Mise en place d'abonnements payants de selon deux catégories,
 - Free : Accès libre et limités dans la plateforme
 - Normal : Access payant et limités de certains cours et avantages
 - Plenum : Access full sans limites et bénéficie de tous les avantages
- De nombreux partenaires avec des entreprises et des universités (cf. page nos partenaires).

Les facteurs clés de succès :

Les secteurs des cours en ligne et MOOC (Massive Open Online Courses) est actuellement un secteur en plein développement.

L'objectif dz Start Class est de surfer avec cette tendance et d'être le plus performant dans ce domaine. Pour cela, la plateforme peut compter sur de nombreux facteurs de succès tels que :

Les formations :

- Des formations reconnues par l'Etat
- Des cours certifiés et professionnalisant
- Une facilité à accéder aux contenus
- Possibilité d'obtenir le statut d'étudiant et de différents contrats pour l'étudiant (professionnalisation ou alternance)
- Des cours multilingues
- Proposer des supports pédagogiques variés

L'accompagnement :

- Proposer des cours à la demande avec son propre rythme d'apprentissage et un accompagnement personnalisé
- Proximité avec les accompagnateurs

La communauté et les partenariats :

- Des partenariats avec des écoles (ex : Isipa, Aschi tech) ou encore avec des entreprises (ex : google ou Microsoft)
- Communauté pour échanger entre les apprenants

CONCURRENCES :

Dans les domaines d'activités choisis pour cette plateforme pour faire la formation en ligne, nous estimons que la principale concurrence viendra des institutions publiques avec son avantage majeur qui est la gratuité de la formation, ce qui se traduit par une hausse de chômage au rang des formés, qui trouvent rarement un travail stable et raisonnablement rémunéré, aussi les divers centres de formations à l'échelle nationale d'où une formation de qualité et adapter aux besoins peut aboutir à un embauche, fera un réel bénéfice pour les consommateurs.

3. SYSTEME D'ANNUAIRE POUR LE REFERENCEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES A KINSHASA.

D'après Google, 97 % des internautes cherchent des commerces de proximité sur internet, plus de 50% des utilisateurs de smartphones recherchent régulièrement des horaires d'ouverture et/ou l'adresse d'un point de vente et 40 % des recherches sur mobile sont localisées... C'est là qu'intervient les services d'annuaires pour les entreprises.

Start GO est un service mobile, proposé par Start Group, permettant aux entreprises d'accroître leur visibilité locale...

Il s'agira d'une plateforme où chaque entreprise pourra avoir une fiche de renseignements sur ses activités, et qui va permettre de diffuser toutes les informations essentielles aux internautes qui recherchent une entreprise ou un service dans un secteur d'activité spécifique dans notre plate-forme. Cette interface est donc destinée aux entreprises locales afin d'augmenter leur visibilité sur notre moteur de recherche.

Start GO va permettre aux entreprises locales d'être plus visibles sur internet lors d'une recherche géo localisée. L'intérêt de Start GO est que cette interface va permettre de gérer à la fois sa présence sur l'API de Google

Maps, mais aussi de gérer sa page Start GO, tout en donnant l'ensemble des informations utiles aux utilisateurs en un coup d'œil, et ce avec le support mobile avec lequel les internautes font leurs recherches. Les entreprises pourront diffuser leurs informations de contact, leurs adresse, les horaires d'ouverture...

Start GO sera un service 100 % adapté aux recherches mobiles (smartphones ou tablettes). C'est un atout essentiel quand on sait que plus de la moitié des recherches sur Google sont des recherches effectuées via mobile.

Du point de vue des utilisateurs, ils peuvent noter et commenter les entreprises ou les services sur Start GO. On sait aujourd'hui que les avis des internautes sont particulièrement importants et impactant pour une entreprise, il s'agit donc d'un critère à ne pas négliger. Pour terminer, pour rendre l'outil pertinent nous mettrons également à votre disposition des entreprise une fonctionnalité d'analyse, qui permettra d'analyser les statistiques de performance de leur page Start GO et ainsi d'avoir une idée du trafic potentiel sur leur site ou dans leur votre boutique.

NOS CIBLES :

Cette plateforme de référencement des entreprise et recherche par les internautes en ligne vise deux types de cibles :

- Les entreprises locales
- Internaute.

PRIX :

- La plateforme aura pour source principale de rentabilité la publicité.
- La préinscription gratuite en ligne donnant accès à la plateforme pour les recherches par les internautes.
- Une inscription payante sur la plateforme par tous les moyens de paiement nationaux et internationaux, donnant accès à un nombres services illimités.

Les facteurs clés de succès :

StartGO sera l'un des éléments les plus importants pour le référencement local à l'heure actuelle.

Aujourd'hui, 4 utilisateurs sur 5 qui se renseignent sur des produits ou services font des recherches locales, c'est-à-dire des requêtes basiques

auxquelles a été accolée une zone géographique précise ou bien une recherche simple tout en étant géo localisé. Sur ces utilisateurs, 34% d'entre eux visitent un magasin dans la journée (d'après une **étude Google**). Il est primordial pour une entreprise d'être référencée localement afin de ne pas passer à côté de ses clients. Il est donc capital pour elle de posséder une fiche Start GO afin d'être trouvée très facilement et surtout rapidement par les internautes.

NOS SERVICES :

Start est une firme qui propose également divers services numériques pour satisfaire les besoins de ses clients. Etant donné que le numérique reste un domaine regorgeant en son sein plusieurs disciplines, Start ne se focalise que sur certaines, comptes tenus de ses expertises. Nous citons :

- Le service de Développement des Applications (programmation) ;
- Le service de la communication numérique ;
- Le service du digital marketing Manager ;
- Le service de l'impression numérique ;

Le Développement des Applications chez Start

Ce service consiste à concevoir et à maintenir le fonctionnement des logiciels (Applications) informatiques. Cette activité recouvre les étapes d'analyse ou recherche, de planification, de conception, de création de contenu, de développement, des tests et de déploiement et maintenance du logiciel.

Ces phases sont importantes chez **Start** car nous visons la satisfaction des besoins des clients en sondant grâce à notre expertise leurs attentes partant du cahier de charge jusqu'au déploiement de l'Application.

Nos types d'application

1. Application Web et Site Internet

1.1. Application Web

Nous concevons ces applications compte tenue de ses avantages et ses apports dans le secteur entrepreneurial, culturel, économique, étudiantin, etc.

Avantages

- **L'accessibilité** : Elle offre une grande mobilité et un accès facile à partir de n'importe quel appareil mobile n'importe où et à tout moment avec une simple connexion internet.
- **Mise à jour simplifié** : Tout comme pour l'installation, mettre à jour des certaines voire des milliers de postes pour chaque logiciel prend beaucoup

de temps et les problèmes qui peuvent être rencontrés sont nombreux. Avec une **Application Web**, plus besoin de se soucier de ce problème. Comme l'application se repose sur un nombre limité de serveurs web, la mise à jour est très rapide.

- **Calcul de données capable de monter en charge** : Plus un logiciel est installé sur son PC en locale, plus les ressources processeurs et autres sont consommées. Traiter des grandes données par des logiciels locaux peuvent devenir lents et fastidieux et cela peut ralentir la productivité dans ses activités. **Une application Web** trouve son importance car elle peut utiliser plusieurs serveurs en même temps pour accélérer le temps de traitement.

1.2. Site Internet

Un **site internet** vous permet d'inspirer confiance et de maîtriser votre communication en ligne. 56% des internautes n'ont pas confiance dans les entreprises sans **Site web**. Un **site internet** permet de vous positionner comme un expert dans votre secteur d'activité et d'attirer 55% de visiteurs en plus.

1.3. ERP (Enterprise Resource Planning)



L'ERP est un progiciel qui permet de gérer l'ensemble des processus opérationnels d'une entreprise en intégrant plusieurs fonctions de gestion : solution de gestion des commandes, solution de gestion des stocks, solution de gestion de la paie et de la comptabilité, solution de gestion e-commerce, etc.

L'ERP est un logiciel de gestion qui permet à l'entreprise d'intégrer différentes fonctionnalités telles que :

- La gestion comptable et financière (ERP de gestion comptable, ERP de gestion de facturation),
- La gestion des stocks (logiciel ERP gestion des stocks),

- La gestion des ressources humaines,
- La gestion des fournisseurs (ERP fournisseurs grande distribution) ainsi que,
- La gestion de la vente,
- La gestion de la distribution ou encore,
- La gestion de l'e-commerce (ERP commerce, ERP de commerce détails spécialisé).

2. Application mobile

Une application mobile c'est en premier lieu un logiciel. Un programme téléchargeable sur smartphone ou tablette qui comporte un fichier qui est installé puis exécuté par le système d'exploitation de votre mobile. Une application mobile est plus accessible qu'autre type d'applications, parce qu'elle offre une expérience utilisateur beaucoup plus simple et aide l'utilisateur à atteindre plus rapidement ses objectifs et satisfaire ses besoins.

Avantage

1. Grâce à une application pour smartphone, plus besoin d'intermédiaire ! Vous êtes en contact direct avec vos clients potentiels.
2. Notre smartphone est toujours dans notre poche ! Et oui, avoir une application permet aux consommateurs d'avoir accès à vos actus, votre boutique ou tous vos contenus n'importe quand, de n'importe où... De part cette proximité, cela en fait un très bon outil de marketing relationnel.
3. Les sites web sont souvent conçu d'abord dans leur version desktop et ensuite adapté au mobile par le responsive design. Bien que des pratiques de "Mobile First" se mettent en place pour désigner les nouveaux projets web, cela ne concerne pas encore la majorité des sites et on en est très loin.

Ainsi, lorsque que l'on développe une application, on pense avant tout MOBILE ! On synthétise les informations à afficher, on sélectionne les fonctionnalités les plus adaptées pour le mobile et on travaille l'ergonomie. Une application mobile n'est pas un copié-collé du site mais doit apporter une expérience nouvelle.

La standardisation des interfaces (avec le matériel design de Google par exemple) permet également une prise en main rapide de l'application.

La communication numérique chez Start

La communication numérique, encore appelée communication digitale est tout simplement, l'ensemble des supports liés au monde du numérique qui permettent

à une marque ou à une entreprise d'augmenter sa notoriété tout en améliorant sa visibilité sur internet.

Dès lors, Il est aujourd'hui indispensable pour les entreprises d'avoir recours à ce type de communication (numérique), qui s'oppose à la communication dite traditionnelle et qui, quant à elle, est liée aux affichages classiques et à la publicité standard. Cette forme de marketing est encore utilisée, mais devient peu à peu dépassée. Présentement, peu importe l'ancienneté ou le secteur d'activité de la marque ou de l'entreprise en question, la communication numérique est la seule qui permette de véhiculer une image moderne et dynamique et par conséquent, qui permette aussi réellement d'augmenter son chiffre d'affaires sur le long terme ainsi que le nombre des clients.

Les objectifs de la communication numérique :

- La communication numérique est importante et surtout indispensable. En effet, elle permet d'avoir une présence soutenue sur le web et par conséquent, de pouvoir garder une interaction constante avec les internautes, pour expliquer le concept et que ces derniers puissent connaître l'intégralité des produits et des services proposés.
- Par ailleurs, il s'agit également de toucher davantage de personnes, d'élargir au maximum la cible et cela n'est possible que si les produits et les services proposés par une entreprise peuvent faire le tour du monde en très peu de temps.
- Un autre objectif est également de pouvoir augmenter sa notoriété de manière exponentielle, bien plus rapidement qu'avec une communication traditionnelle. Internet a l'avantage de toucher le monde entier et pas uniquement une petite partie des consommateurs. La communication digitale permet aussi d'augmenter la compétitivité, les résultats chiffrés et enfin, permet d'augmenter également les opportunités de développement du groupe.

Les outils de la communication numérique :

Il existe divers outils pour mettre en avant une stratégie digitale le plus efficacement possible. Nous avons entre autres :

- Les sites internet : qui doivent être les plus fluides possibles et surtout suffisamment simples et attractifs pour que les internautes ne s'y perdent pas et aient envie d'y naviguer.
- Les réseaux sociaux : bien entendu sont à utiliser pleinement, notamment en utilisant le marketing d'influence, qui joue un rôle prédominant dans la communication numérique.
- Les newsletters : sont un bon moyen de communiquer de l'information tout en la personnalisant pour les clients. Elles contribuent également à améliorer le trafic du site Internet et à augmenter le chiffre d'affaire des entreprises.

- Les plateformes de partage de contenu : en fait, celles-ci diffèrent des réseaux sociaux parce qu'elles se concentrent sur la publication de contenus bien spécifiques. Elles sont aussi d'autres moyens permettant aux clients et plus généralement aux consommateurs de mieux connaître la marque en question. Plus le concept sera partagé, plus il gagnera en notoriété.
- La publicité en ligne : cette dernière a pour but de partager les contenus publicitaires sur le web. Il existe de nombreuses façons de faire de la publicité en ligne. La méthode la plus ancienne est certainement la publicité display, qui fait appel à des encarts et bandeaux publicitaires qui s'affichent sur le côté d'un site Internet, ou encore en début, milieu ou fin d'un article.
- Le référencement : qui consiste à se positionner en tête des résultats de recherche sur des mots-clés pertinents sur le web. Pour cela, il faut produire du contenu de qualité et optimisé pour les moteurs de recherche.

Le digital Marketing Manager chez Start

Le Digital Marketing Manager vise à mettre en place une stratégie pour optimiser la visibilité du site web de son entreprise sur d'autres supports digitaux. Pour y parvenir, il utilise des techniques comme l'achat de mots-clés, le référencement naturel, le développement de partenariats ou de bandeaux publicitaires.

Avantages

- Le marketing digital est beaucoup, beaucoup moins cher que le marketing traditionnel. Cela tient dans le fait que vous ne devez pas payer pour l'impression de flyers et autres prospectus physiques. De plus, si vous lancez une publicité via un annonceur comme Google, par exemple, vous ne paierez que lorsqu'un internaute cliquera sur votre annonce. Le ROI de votre stratégie marketing sera donc naturellement bien plus intéressant.
- Une publicité sur Facebook ou Google peut être créée en quelques clics et ne prend que quelques secondes à être diffusée. Il n'y a pas de délais d'attente, de coordination des différentes équipes, de négociation des tarifs : vous pouvez mettre en ligne vos annonces instantanément.
- Il existe différents outils (la plupart sont gratuits) qui vous permettent d'analyser l'efficacité de vos différentes campagnes et annonces. Vous saurez non seulement quelles campagnes ont le mieux fonctionné et comment optimiser vos annonces dans le futur, mais vous récolterez également des tas d'informations sur vos prospects et leur comportement, ce qui vous permettra de mieux les cibler dans vos prochaines campagnes.
- Internet vous ouvre l'accès à un marché dont vous n'auriez même pas pu rêver avec le marketing traditionnel. Vous pouvez atteindre des personnes

aux quatre coins du monde, 24h/24. De plus, vous pouvez configurer vos publicités pour qu'elles touchent votre cible en particulier, ce qui vous permet d'allouer votre budget marketing de manière plus efficace.

- C'est l'un des changements dus au digital qui a le plus transfiguré le monde du marketing. Aujourd'hui, le client n'est plus le récepteur de vos communications : il en est l'acteur principal. Il peut disposer de toute l'information dont il a besoin sans même vous contacter ou visiter votre magasin et interagir avec vous sans sortir de chez lui. Mettez cette opportunité à profit pour recueillir de l'information sur son comportement et pour lui assurer une expérience exceptionnelle du début à la fin.
- Dans le monde réel, il est clair qu'une entreprise de petite taille ne pourrait pas se promouvoir de la même manière qu'une multinationale. Sur Internet, votre site a la possibilité de sortir dans les résultats de recherche exactement de la même manière que celui d'une grosse compagnie. Vous avez la possibilité d'entrer sur leur terrain de jeu et peut-être même de gagner quelques-uns de leurs clients.

L'impression numérique chez Start

Comment fonctionne l'impression numérique ?

L'impression dite numérique est une technique qui permet de reproduire des documents depuis des données informatiques. Plus simplement, il s'agit d'imprimer directement depuis un ordinateur. C'est un procédé flexible et rapide qui est très utilisé, que ce soit chez les professionnels ou chez les particuliers.

Avantages

- **Délai d'exécution rapide** : Du fait que l'impression numérique ne nécessite aucune procédure de prépresse, le temps de configuration initiale a été considérablement réduit. Cela signifie que le processus d'impression peut commencer au moment de la commande, ce qui est idéal lorsque vous avez besoin d'imprimer rapidement votre bache publicitaire.
- **Rentable** : L'impression numérique n'entraîne aucun des coûts supplémentaires requis pour créer des plaques d'impression spécifiques. Cela induit que l'impression numérique offre la solution d'impression la plus économique, en particulier pour des tirages plus courts.
- **Personnalisable** : Grâce à l'impression de données variables, les graphiques et les textes individuels peuvent être personnalisés impression par impression. Cela est particulièrement utile pour les propriétaires d'entreprise qui souhaitent personnaliser leurs campagnes de publipostage en fonction de leur public cible.
- **Haute qualité** : Depuis de nombreuses années dans le secteur de l'impression numérique, la technologie a fortement évolué. Les presses et

machines offrent des résultats qui surpassent la qualité offerte par les méthodes d'impression traditionnelles.

De plus, l'impression numérique facilite l'échantillonnage de la précision des couleurs, entre autres, qui peut ensuite être peaufinée avec beaucoup plus de facilité que l'impression offset traditionnelle.

- **Polyvalent** : Les imprimantes numériques permettent de travailler sur une vaste gamme de supports, permettant d'imprimer sur plus de 3 000 substrats certifiés, notamment des matériaux synthétiques, foncés et métalliques. Cela signifie que, quelles que soient vos exigences, qu'elles soient simples ou complexes, l'impression numérique est la solution parfaite pour votre communication grand format.

Service sous-traitant avec Start Group

Le service de sécurité : C'est en raison du besoin de sécurité qui nous avons promu pour ce service, Ce service sera à notre avantage pour sécuriser l'ensemble de la Startup, c'est-à-dire nos biens immobiliers et mobiliers, pour nous éviter des dangers tels que, incendie, cambriolage, destruction naturelle etc.

MANAGEMENT

3.1.2. Les moyens humains

Le personnel nécessaire pour le fonctionnement de la Startup « START GROUP » est réparti entre et le personnel d'appui, personnel technique et le personnel pédagogique.

Les formateurs

Pour des raisons de continuité et d'organisations ainsi que de disponibilité, les formateurs qui seront recrutés contractuellement doivent impérativement répondre à la demande des clients (apprenants) dans sa totalité : définition du besoin, organisation, préparation du programme spécifique, mise en place des moyens nécessaires...etc. ceci dit que ces formateurs sont polyvalents et ont la capacité d'adaptation à ces impératifs.

L'organisation et la méthode pédagogique prévoient des formateurs par spécialité, des ingénieurs et des techniciens, qui seront des vacataires et des coopérants.

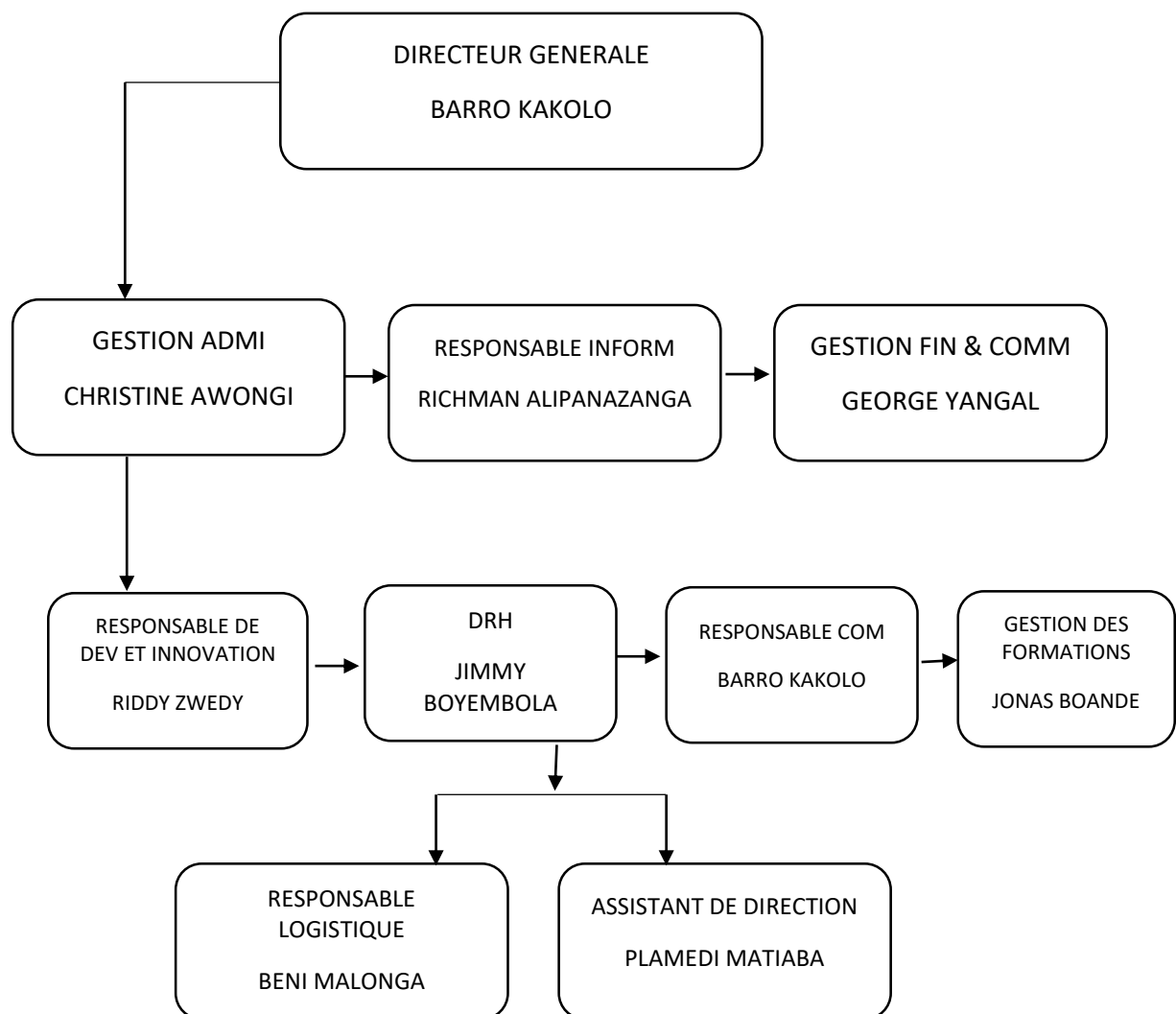
Personnel d'appui

La gestion au quotidien et la nécessité de développement sollicitent le personnel qualifié comme c'est indiqué dans le tableau suivant :

Tableau : Personnel et Qualification

Fonction	Profil	Mission
Directeur General	Analyste programmeur, Communicologue,	Diriger l'établissement et assurer la coordination entre les différentes Composantes de l'institution, les entreprises, et les pouvoirs publics.
Responsable Développement et Innovation	Ingénieur Informatique, Marqueteur	Développer les programmes de développement et des nouvelles solutions en fonction du feedback des clients.
Responsable De la Communication globale	Communicologue corporatif, Marqueteur,	Assurer la communication des valeurs en interne et l'image de l'entreprise aux près de ses cibles Développer les stratégies commerciale pour atteindre notre clientèle
Gestion administrative et financière	Gestionnaire	Gérer le quotidien de l'entreprise en termes de suivi financier et administratif
Responsable Informatique	Ingénieur Informatique, programmeur, analyste	Diriger toutes les solutions informatique et assurer leurs développement
Directeur des ressources humaines	Gestionnaire, Ingénieur Informatique	Gérer l'ensemble du personnel de l'entreprises
Gestion de la logistique	Gestionnaire, Ingénieur Informatique	Gérer l'ensemble des équipements matériel et logiciel de l'entreprises
Gestion de la formation	Gestionnaire	Gérer les programmes de formation, le flux des apprenants, et les stages en entreprises
Assistant direction	Gestionnaire	Assister l'ensemble du personnel dans l'organisation, préparation des cours, action commerciale,...

Organigramme :



LES INFRASTRUCTURES

L'infrastructure prévue sera une **location d'un espace** avec la possibilité de son aménagement conformément aux besoins des activités et mission de notre Startup.

Le besoin en espace pédagogique pour les activités pratiques, les espaces administratives, chaque espace devra accueillir dans les normes de sécurité et de convivialité l'ensemble des équipements et les outils de présentation, ainsi que le déroulement des tâches administratives ;

Le tableau suivant précise la superficie et les besoins de chaque espace :

Les locaux nécessaires et surfaces minimales

Espace alloué / mission	Nombre	Surface du local en m ²	Description
Bureau de Direction Général contenant une salle de réunion	1	-	Le Bureau de Direction Général doit être bien équipé avec une simple salle de réunion
Espace alloué pour bureau des Gestionnaires de la Formations et services Apprenants	1	-	Une salle équipée par des moyens d'impression, de production, de rangement de toutes les documentations développées pour le compte de l'institution

Espace alloué bureau des responsables Techniques et Gestion Financière, Communication	1	-	Une salle équipée par des moyens d'impression, de production, de rangement de toutes les documentations développées pour le compte de l'institution
Grande Salle de cours	1	-	Une grande salle de formation bien équipé (tables, chaises, vidéos projecteurs, tableau digital...)
2 WC et kitchenette	(3)	-	Les équipements nécessaires
Total		-	

PLANNING PREVISIONNEL DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET

Les études précédemment effectuées et les défis déjà évoqués permettent par la suite de mettre en place l'exécution des activités de notre Startup.

Comme tout projet, la base de réussite passe impérativement par une planification qui tient compte des différents éléments constituant le projet et son environnement.

La planification en fonction des composantes du projet

Ce sont les éléments internes à la société et ses fondateurs :

Dossier de création

Comme il s'agit d'une société, les premières démarches seront :

- Rédaction des statuts et enregistrement auprès des services compétents,
- Désignation des dirigeants
- Déclaration et publicité

L'infrastructure

Il y aura nécessairement des travaux à faire et des aménagements à réaliser pour préparer les espaces qui accueilleront les équipements, et les équipes de travail. L'aspect pédagogique et accueil auront l'intérêt particulier.

Agencements et informatique de bureau

Dès que les locaux sont prêts, il serait possible d'acquérir progressivement les meubles de bureau pour préparer un lieu de travail convivial pour le futur personnel de notre Startup.

Equipements de formation

Il s'agit de la partie la plus importante en termes d'investissement, une partie des équipements sera acquis auprès des fournisseurs de matériel pédagogique et informatique ceci concernera les équipements destinés pour exercer les deux activités : principale (MOOCs) et secondaire (formation Initiale et complémentaire). Les autres services liés à notre activité principale des MOOCs (scénarisation, montage, diffusion, enregistrement audiovisuel ...) Seront **externalisé** et attribués à un studio professionnel durant les trois (03) premières années.

Recrutement du personnel

Là aussi nous estimons qu'il faut agir avec prudence, il s'agit de la charge la plus importante et où la marge de manœuvre est assez limitée. Le recrutement du personnel qui sera au nombre de cinq (05) cadres sera réalisé d'une façon très minutieuse dès la première année de l'activité de notre Startup.

Planification en fonction de l'environnement

Ce sont les actions à mener indépendamment de l'existence de la structure, on va agir dans l'environnement du centre.

Les annonces

Les annonces de recrutement peuvent être lancées tôt afin d'avoir le temps nécessaire pour mesurer notre capacité commerciale et la rectifier si nécessaire.

Recrutement des stagiaires et lancement des activités

Il s'agit d'une étape cruciale sur le chemin de concrétisation de la production réelle., le réseau de partenaires jouera son rôle certainement en ce moment important.

4.5.3. Calendrier du projet

Nos travaux s'échelonnent sur une période divisée en deux grandes phases. La première correspond aux étapes de préparation du projet (avant-projet). La seconde quant à elle concerne la réalisation du projet.

Le calendrier de réalisation du projet est présenté sur la figure 4.5 ci-dessous sous la forme d'un diagramme de Gantt. Celui-ci a été construit à l'aide du logiciel Microsoft Project. Ce système nous permet de fixer des jalons au projet et d'affecter les ressources aux diverses tâches à effectuer. On veille ainsi à la bonne répartition de la charge de travail, mais également à ce que le projet ne prenne pas de retard.

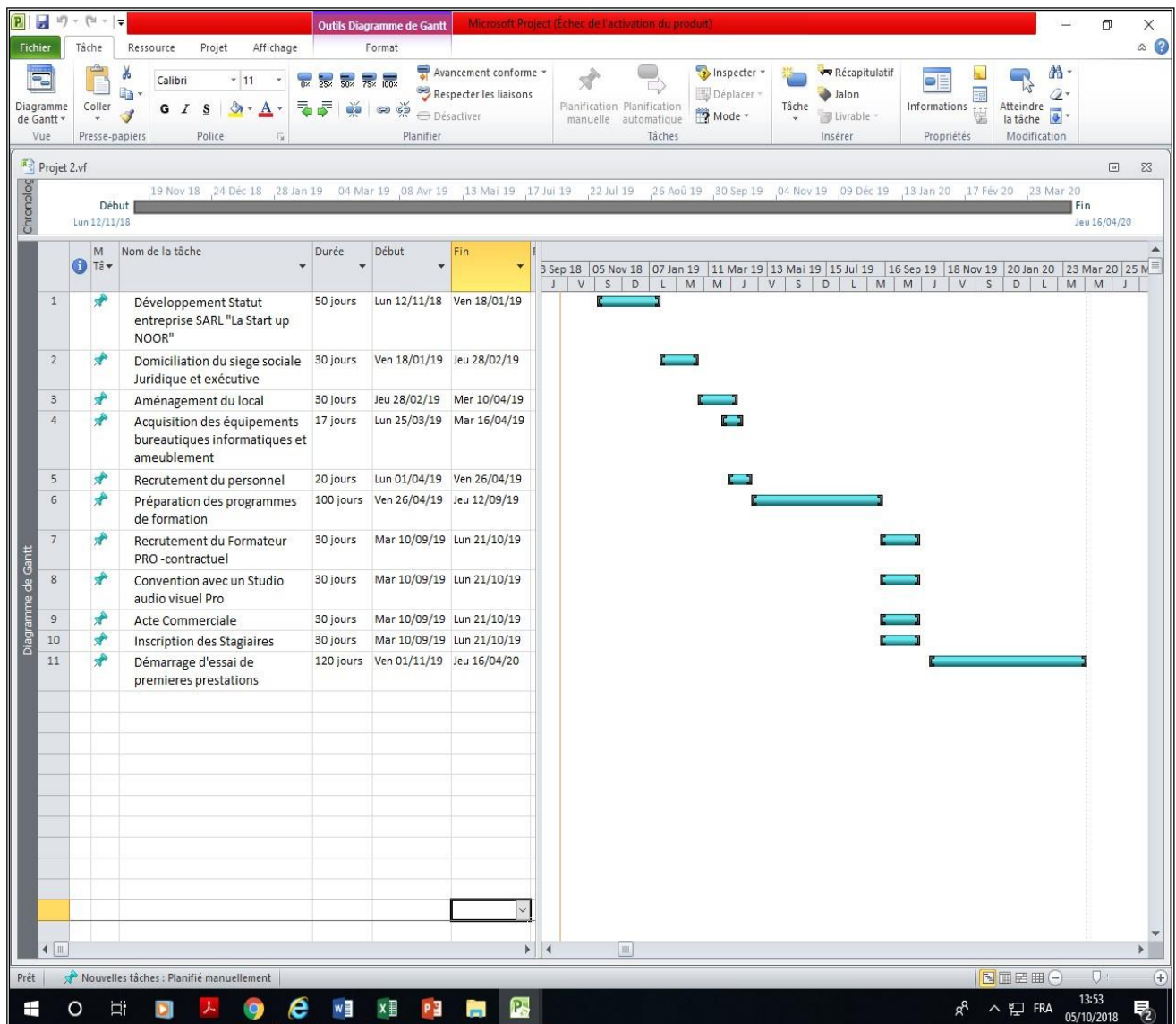


Figure 4.5: Diagramme de Gant : Planning prévisionnel de mise en œuvre

Conclusion Générale

Nous avons élaboré le business plan pour notre startup dont l'activité principale porte sur le Numérique, dans le cadre du cours d'entrepreneuriat dispensés par Mr Jean-Marie kassamba

Il est vrai que le Numérique n'est pas assez connu en RDC, mais comme toute nouvelle chose, elles requièrent un peu de temps pour se faire connaitre et se développer à une vitesse lumière.

Le business plan réalisé a pour objectifs de répondre aux problématiques soulevées au début de ce travail, concernant la réalisation d'une formation efficace, un partage rapide de l'information et un transfert global des connaissances. Afin de réaliser ces objectifs, nous avons accompli diverses recherches sur les divers sites internet offrant à ce thème, aussi suites à la participation au cours de l'entrepreneuriat et au forum Emmerj ;

Nous avons présenté les aspects juridiques puis nous avons effectué des études économiques et commerciales à l'échelle National ; ces études nous ont montré qu'il est clair que **le Numérique, possèdent un grand potentiel pour donner un nouvel essor au développement du pays et dans tous ses secteurs d'activités.**

Par la suite nous avons estimé les chiffres d'affaire durant les trois (3) premières années d'activité, ensuite nous avons défini les moyens essentiels pour la réalisation de ce présent projet,

Puis nous avons réalisé une étude de **financement** durant les trois (3) premières années d'activité nécessaire et enfin nous avons étudié les différents indicateurs de rentabilité qui ont démontré **la rentabilité et la viabilité afin de mettre en œuvre notre projet la Startup Start Group.**

Le travail ne se limite pas à ce business plan mais le dépasse pour couvrir les détails techniques, financiers et conjuncturels auxquels devra répondre le projet, les chances de réussite sont les mêmes que les possibilités d'échecs, pas de garantie puisque on s'adresse à une clientèle souvent pressée par le résultat et les horizons.

1. Les actions à développer :

Une fois démarré il est possible de développer dans le même cadre des actions liées aux domaines de la formation, développements solutions informatique, et tous les services que nous proposons. A titre d'exemple la conception d'un système d'annuaire uniquement pour les pharmacies et formation peuvent être réalisées sans beaucoup d'investissement supplémentaire, il suffit d'un réaménagement et d'une bonne organisation.

2. Perspective :

Les équipements font la colonne vertébrale d'un centre, ces équipements coûtent souvent plus ou moins cher, mais afin de doter notre centre d'un maximum d'équipements et d'outillage ainsi que d'installations informatique et pour le développement de notre personnels nous développons notre stratégie de partenariat avec les fournisseurs, les établissements publics et privés pour former nos notre personnels et les accompagner dans leur parcours de développeurs d'actions pour des résultats efficaces. Avoir son propre centre de formation et son propre studio professionnel avec des équipements trop sophistiqués et la scénarisation et le montage ainsi que le développement du contenu numérique et la diffusion en grande potentiel de nos propres MOOCs et les héberger tout en sécurité ainsi que le recours à une administration purement électronique en adoptant des logiciels adaptés à des Gestions Electroniques de Correspondance "GEC" demeurent aussi nos perspectives futures pour notre projet de formation en ligne de la Startup. Finalement, nous envisageons à obtenir le **Label Startup** conformément aux conditions prévues des articles n° 2 et n° 3 de la loi n°2018-20 du 17 Avril 2018 relative aux Startups dont son modèle économique est à forte dimension innovante notamment technologique et son activité est à fort potentiel de croissance économique à l'échelle nationale et mondiale.

