

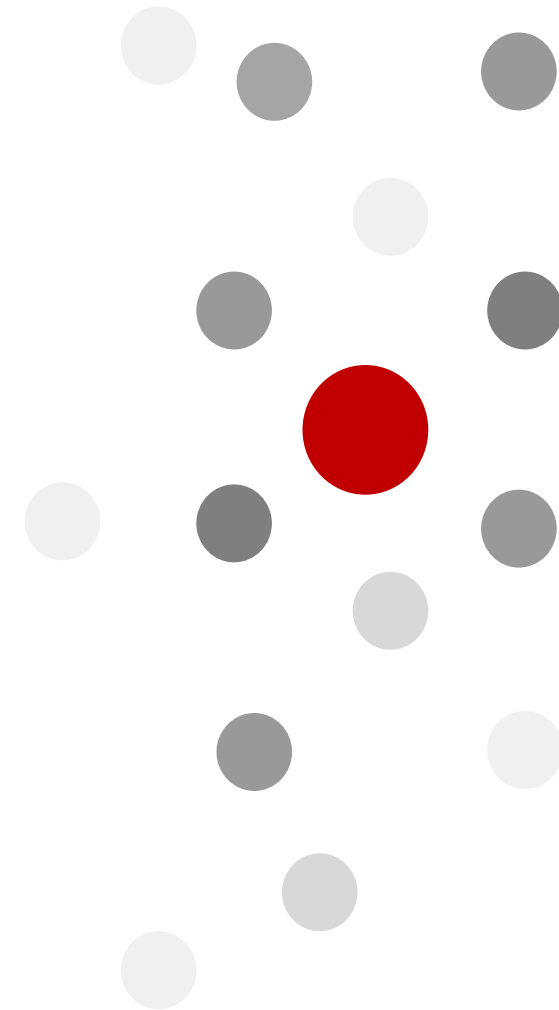
# Présentation



By Team Project

# Sommaire

1.	Introduction	
2.	Présentation et vision	
3.	Mission et objectifs	
4.	Cible	
5.	Proposition de valeur et fidélisation	
6.	Analyse mercatique	
7.	Concurrents	
8.	Analyse SWOT	
9.	Stratégie de déploiement	
10.	Notre chaîne de valeur	
11.	Notre management	
12.	Plan financier	



**Primée à la Tony Elumelu Fondation 2019, NENGA** est une plateforme digitale de révision scolaire pour les élèves du secondaire contenant des fiches de cours, d'exercices interactifs, des forums de discussion et des professeurs disponibles pour des accompagnements personnalisés. Les cours seront adaptés au programme de l'Education Nationale Gabonais ou tout autre pays où Nenga sera implantée.

En phase de recherche et de développement, **NENGA** apparaît dans une zone où les populations sont encore étrangères et réticentes à l'éducation en ligne.

**NENGA** cible les **élèves en classe intermédiaire** (10 - 20 ans), ceux en **classe d'examen** (14 - 23 ans), les **enfants déscolarisés** (10 - 20 ans) et les **candidats libres aux examens officiels** (15 à 28 ans).

En concurrent direct dont le marché gabonais, on note une faible voire une absence de concurrence à la plateforme à l'instar de quelques projets similaires à NENGA en phase de gestation.

L'équipe projet se chargera de recruter des professeurs en leur proposant une rémunération pour la cession de leurs cours sur la plateforme et leur disponibilité partielle pour les besoins d'accompagnements personnalisés. Une autre équipe sera en charge du développement de la plateforme, son test et sa promotion. Afin de faire connaître la plateforme et recruter de nouveaux clients, nous ferons des présentations dans des établissements, des événements et la promotion sur les réseaux sociaux. Pour un management efficace, nous aurons besoin d'une direction générale composée principalement des cellules **Développement, Marketing/Communication, Juridique** et **Finance/Contrôle de gestion**.

**Nenga** qui signifie « apprendre » en myènè, langue vernaculaire gabonaise, est une plateforme de révision scolaire en ligne pour les élèves du secondaire. Composée de cours, de fiches de révision téléchargeables en complément de ceux dispensés en classe, la plateforme contiendra des vidéos, des quiz interactifs pour apprendre en s'amusant, des forums de discussion pour s'entraider et des professeurs disponibles à des horaires précises. Enfin la plateforme mettra à disposition des professeurs pour les besoins d'accompagnements et de suivis personnalisés.

Les cours seront adaptés au programme de l'Education Nationale Gabonaise ou tout autre pays où Nenga sera implantée.

**Notre vision** est de devenir le leader de l'apprentissage scolaire en ligne.

***“Après le pain, l'Education est le premier besoin du peuple”.*** Georges Jacques Danton

## Mission

Devenir l'allié de la réussite scolaire en développant l'industrie de l'apprentissage en ligne en offrant des cours de qualité et un soutien scolaire indéfectible.

## Objectifs

Pour la naissance et l'expansion, nous nous sommes définis des objectifs SMART :

- Créer et lancer la plateforme (rédaction du cahier des charges, maquettage, prototypage, conception et création de contenu ;
- Promouvoir la plateforme (présentation dans les écoles, événements, réseaux sociaux) ;
- Créer des cours pour les élèves de CP ;
- Développer **Nenga Orientation 2 ans après** (plateforme d'orientation scolaire) et **Nenga e-learning** (une plateforme de formation certifiante et diplômante ne ligne) **3 ans après**.

La cible de la plateforme concerne les élèves du secondaire.



Les élèves des classes  
intermédiaires de 10  
à 20 ans

En Afrique et au Gabon en particulier, les élèves des classes de secondaire plus particulièrement ceux en classe d'examen, sont à la recherche de cours et ressources supplémentaires pour combler leurs lacunes ou se préparer à l'examen final. Cela est visible au travers du développement des centres de suivi des élèves en difficulté dit "prépa" ou de cours particuliers.

Nenga présente ainsi des forfaits présentés en trois groupes :



#### **Mwane** (enfant en myene)

- Cours + vidéos + quiz
- **Tarif d'abonnement : 10 000 FCFA TTC**



#### **Bayeme** (ils savent en Fang)

- Cours + vidéos + tests ;
- Fiche de révision téléchargeables ;
- Forum de discussion ;
- 1 professeur disponible de 17h à 20h.
- **Tarif d'abonnement : 20 000 FCFA TTC**



#### **Sikolo** (l'école en Fang)

- Accès à la plateforme ;
- Accompagnement sur mesure ;
- Professeur dédié, disponible en présentiel ;
- **Tarif : 50 000 FCFA à plus après réception du besoin**

### **Stratégie de fidélisation**

Afin de préserver notre clientèle, nous développerons des coupons de réduction et des promotions périodiques.

- ❖ Faible matériel didactique ;
- ❖ Manque de suivi des élèves, grève, échec scolaire ;
- ❖ Absence de contenu éducatif gabonais sur le web ;
- ❖ Développement des cours de soutien et des révisions extrascolaires ;
- ❖ Développement de l'e-learning ;
- ❖ Forte utilisation d'internet par les jeunes.

**Concurrent directs :** Abigo school, plateforme de révision gabonaise en ligne. Bien que pas très connue, elle propose des vidéos de cours pour le secondaire à regarder sur l'application.

**Concurrent indirects :**

- Cours particuliers et soutien scolaire dit “prépa”. Ils ont l'assurance de l'expérience en présentiel avec l'apprenant ;
- Emission gabonaise de soutien scolaire “Apprendre à la maison” diffusée sur Gabon télévision. Cette émission montre des professeurs donnant des cours ;
- Projet de création d'une plateforme de cours en ligne par l'UNICEF au Gabon. Bien que n'ayant pas abouti, s'il est relancé, il sera un concurrent fort.



**FORCES**

- ❑ Pas de concurrent puissant local;
- ❑ Internet accessible à un très grand nombre ;
- ❑ Matériel technique ;

**FAIBLESSES**

- Manque de main-d'œuvre qualifié au e-learning ;
- Personnel insuffisant dans la startup ;
- Plateforme non testé ;
- Faible usage du e-learning au Gabon ;

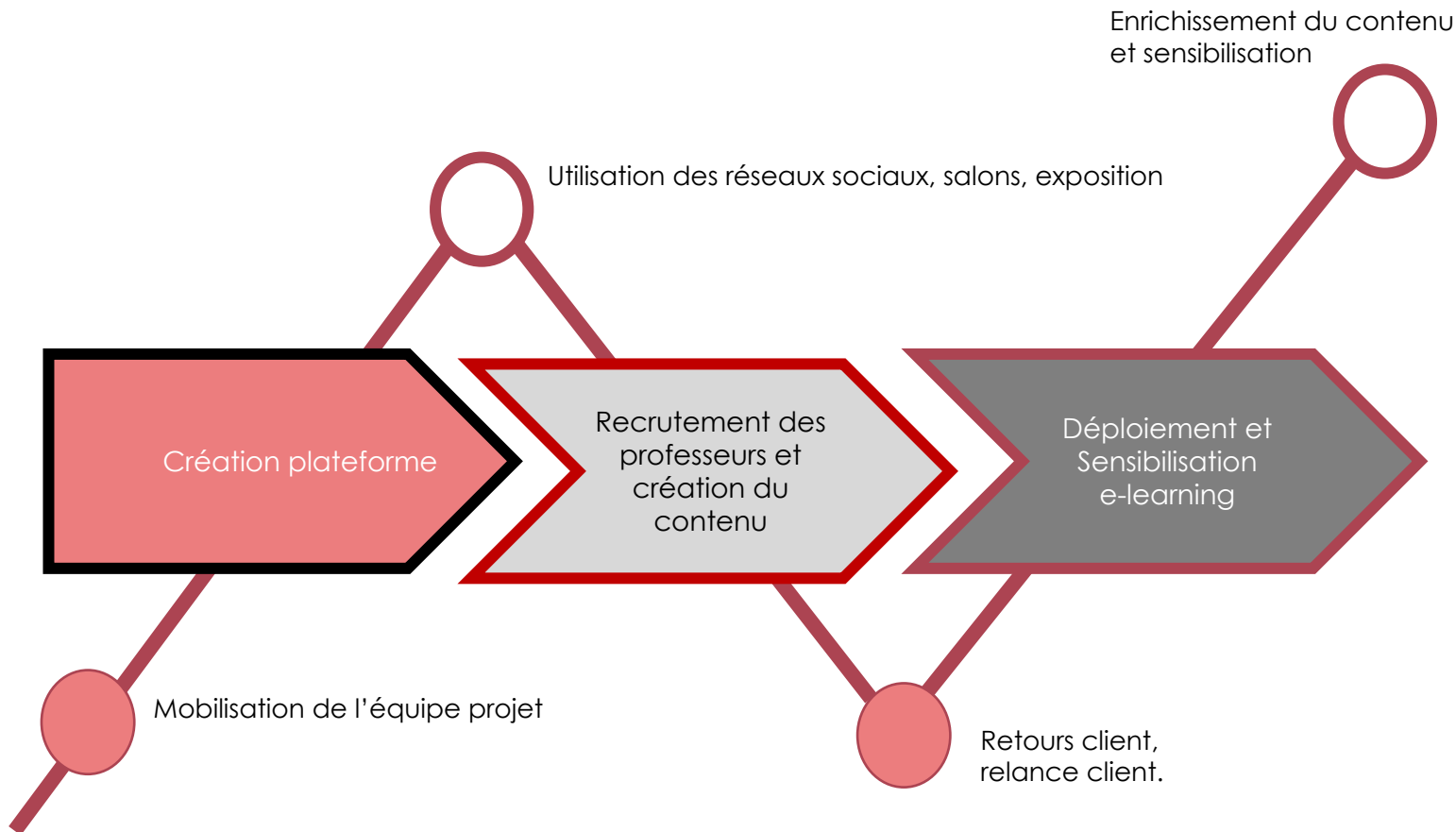
**OPPORTUNITES**

- ❖ Politiques mises en place au Gabon favorable au développement de l'écosystème numérique ;
- ❖ Jeunes de plus en plus connectés ;
- ❖ Nombre croissant de jeunes en quête de formation à des coûts agréables ;
- ❖ Faiblesse des contenus didactiques.

**MENACES**

- Résistance des écoles à la digitalisation;
- Vols du matériel ;
- Problèmes techniques de la plateforme.

**S****W****O****T**



### Stratégie de recrutement professeurs

Nous proposerons aux professeurs des partenariats gagnants-gagnants : ils seront rémunérés pour céder leurs contenus éducatifs à vie à la société Apprendreonline pour son produit NENGA.

### Stratégie de prospection

Nous présenterons l'application dans des établissements.

### Promotion de l'application

Nous utiliserons les réseaux sociaux, les événements et le marketing d'influence pour développer l'image de l'application.

***Nous nous efforçons de bâtir une relation intime entre le client et le produit***

### Maintenance et Service client

Un service client infailible sera mis en place. Le suivi régulier de nos clients nous permet d'acquérir des précieuses données comme:

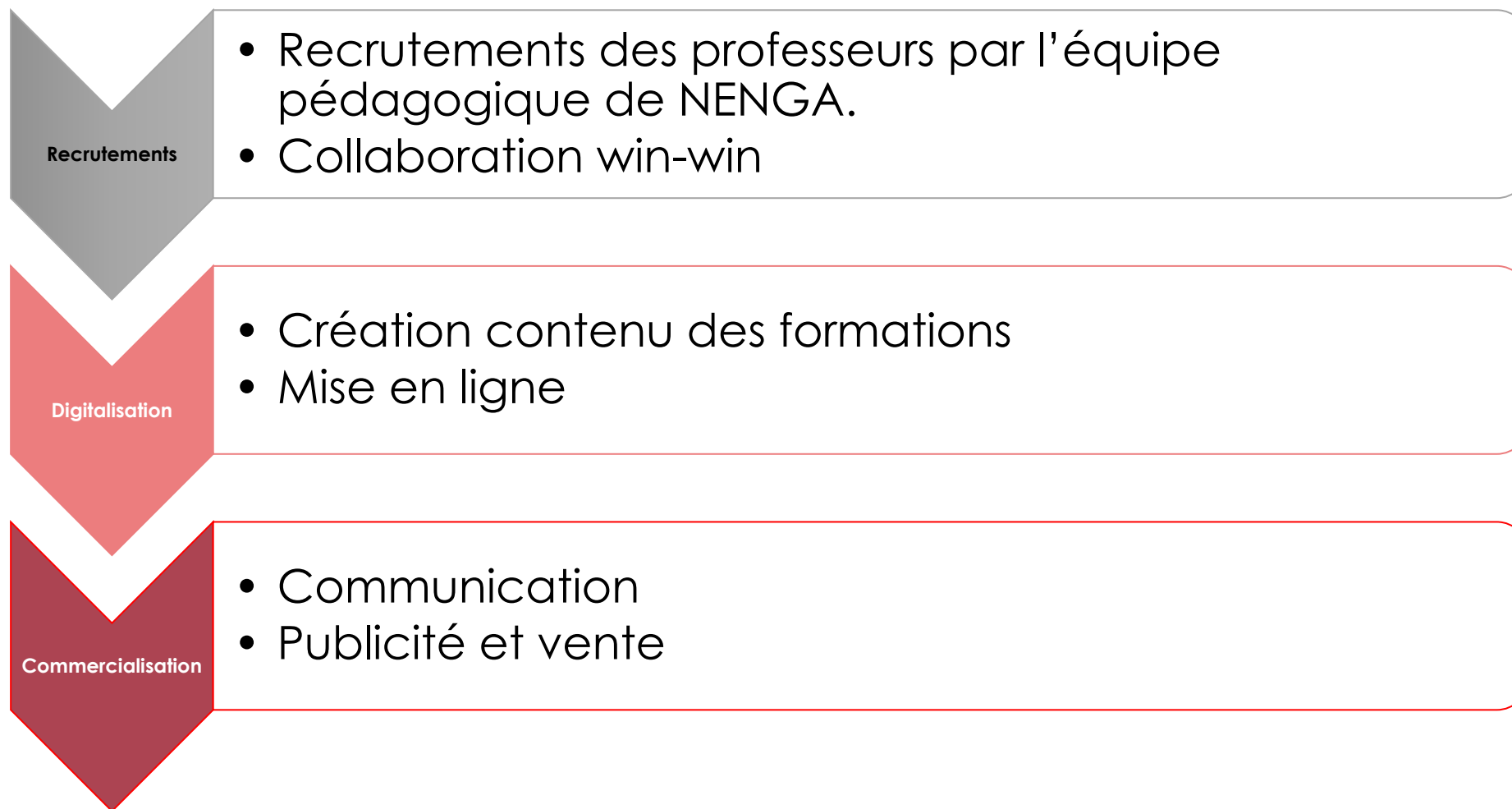
- **Feed back du client vis-à-vis de la plateforme ;**
- **Les périodes et fréquences d'achat d'abonnement ;**
- **Les forfaits les plus choisies ;**

#### ETC.

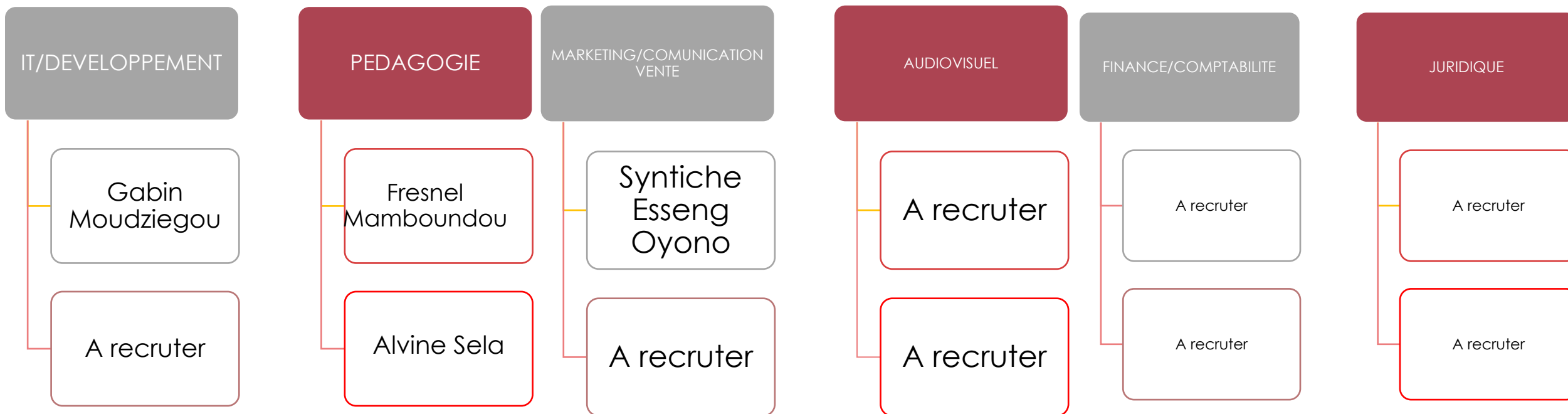
La base de données feed back clients nous permet, de calibrer l'offre, de définir des segments en fonction des spécificités de ceux-ci.

### Encadré

*Nous passions plusieurs heures à parler avec chacun de nos clients. Nous n'avions pas le choix : collecter des feedbacks exhaustifs était la seule manière de rendre notre produit suffisamment bon pour qu'il atteigne le Product / Market Fit (...) Vous n'avez pas besoin de beaucoup d'outils pour parler à vos clients. Et même si c'est un travail chronophage, c'est l'approche la plus ROI-iste que vous puissiez adopter en tant que CEO de startup » (Alex Turnbull, CEO de Groove).*



Les cours seront adaptés au système éducatif gabonais. Les professeurs donneront le droit d'utilisation et d'exploitation de leurs contenus à la plateforme.



## Données

	unité	Ligne de base	Année 1
Terrain	F		-
Constructions / Génie civil	F		-
Fournitures et mobiliers	F	500 000,00	500 000,00
Equipement et Machine	F	4 000 000,00	4 000 000,00
Vehicules	F		-
Installations (Internet, Utilité, etc)	F	200 000,00	200 000,00
<i>Calculer automatiquement les coûts de démarrage additionnels en choisissant parmi le</i>			
Stock initial*	F		3 500 000,00
Fond de roulement initial*	F		1 500 000,00
Imprévu	F		970 000,00
<b>Total</b>	<b>F</b>		<b>4 700 000,00</b>

Pour la mise en oeuvre de ce projet, nous aurons besoin d'un budget de démarrage 9 000 000 FCFA environ.

Pour la réalisation de la plateforme avec ses trois services principaux, nous aurons besoin de 4 000 000 FCFA (Equipement et machine). Cela inclut l'achat du serveur, la main-d'oeuvre de conception, la conception des visuels et la campagne de lancement..

Afin d'alimenter la plateforme de cours, du matériel audiovisuel de qualité (stock initial) pour enregistrer les formateurs est indispensable et le coût pour démarrer les activités après devis auprès de potentiels fournisseurs s'élève à 3.500 000 FCFA. Un fond de roulement sur trois mois estimé à 1.500.000 FCFA pour payer les premiers professeurs qui créeront les cours pour la plateforme et pour le paiement des deux premiers salariés.

Les formateurs seront reçus dans un local qui abritera le matériel qui devra être équipé en fourniture et mobiliers dont le coût pour démarrage ci-dessous s'élève à 500.000 FCFA.

Pour concevoir les montages des cours et sur la plateforme nécessite une connexion internet permanente. Les coûts d'installations s'élèvent ainsi à 200.000 FCFA incluant les abonnements aux plateformes sms et emailing pour les publicités.

# Données

*Glossaire* unité **Ligne de base**

**Avantages** : Autres éléments du package de rémunération des employés |  
**Développement des affaires** : se rapporte au personnel impliqué dans le  
 Quelques entreprises répartissent cette tâche au personnel de ventes : seu

## E. Coûts d'exploitation

Remplir suivant de données pour votre affaire. Noter que c'est pas t

### Coûts variables

Matière première	€	-
Main d'œuvre directe	€	-
Frais généraux d'usine*	€	
Transport interne	€	-

### Coûts fixes

Salaires	€	
Loyer	€	14 400 000,00
Autres achats*	€	2 400 000,00
Marketing/Publicité	€	1 200 000,00
Frais administratif*	€	600 000,00
Maintenance	€	1 200 000,00
Assurance	€	1 200 000,00
Transport	€	360 000,00
Abonnement/Licences	€	500 000,00



## Données

	unité	Ligne de base	Année 1
<b>B. Taux de croissance</b>			
<i>Entrer le taux de croissance annuel prévu pour votre présente affaire. Vous pouvez util</i>			
<b>Recette</b>			
<b>MWANE</b>			
Volume des ventes	%		80%
Prix	%		80%
<b>BAYEME</b>			
Vvolume des ventes	%		80%
Prix	%		80%
<b>SIKOLO</b>			
Volume des ventes	%		80%
Prix	%		80%
<b>Coûts</b>			
Coûts variables	%		0%
Salaires	%		10%
Loyer	%		4%
Autres achats*	%		5%
Marketing/Publicité	%		5%
Frais administratif	%		3%
Maintenance	%		4%
Assurance	%		3%
Transport	%		3%
Abonnement/Licenses	%		5%

Notre domaine d'activité qu'est l'e-learning nécessite des coûts fixes bien identifiés pour fonctionner. Des coûts variables tels que des **Matière première, de la main d'œuvre directe** (tels que mentionnés dans la capture de notre tableau financier ci-contre ne correspondent pas à notre activité car nous produisons des cours qui seront transposés sur un support numérique sont services immatériels qui sont fournis par diverses fournisseurs (formateurs) sélectionnés.

## H. Financement de démarrage

Pour commencer les affaires, tu as besoin d'argent comptant. Estimer quelle proportion de

Epargne personnelle (Apport perso	%	35%	
Subventions*	%	40%	
Capital*	%	20%	
Dette*	%	5%	
		100%	

Pour financer le démarrage de notre activité, notre apport personnel s'élève 35%, celui d'une tierce subvention à 40%. Venant des actionnaires, 20% et d'une dette contractée à 5%.

Ce financement servira à l'achat du matériel, son amortissement, la location du siège de la startup et de la communication de la plateforme.



**MWANE**

Volume de base mensuelle des ven:	#	40,00
Prix de base produit/service	F	10 000,00

**Estimations saisonnières****BAYEME**

Volume de base mensuelle des ven:	#	70,00
Prix de base produit/service	F	20 000,00

**SIKOLO**

Volume de base mensuelle des ven:	#	40,00
Prix de base produit/service	F	50 000,00

Nous comptons vendre faire un volume de 480 pour MWANE, 840 pour BAYEME et 480 pour SIKOLO pour des recettes annuelles respectives 4 800 000 FCFA, 16 800 000 FCFA et 42 000 000 FCFA.

## Données

Entrer vos données					
Les cellules contiennent des formules, ainsi il					
	unité	Ligne de base	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Recette</b>					
<b>MWANE</b>					
Volume des ventes	%		80%	80%	50%
Prix	%		80%	100%	100%
<b>BAYEME</b>					
Volume des ventes	%		80%	80%	80%
Prix	%		80%	100%	100%
<b>SIKOLO</b>					
Volume des ventes	%		80%	80%	80%
Prix	%		80%	100%	100%
<b>Coûts</b>					
Coûts variables	%		0%	0%	0%
Salaires	%		10%	10%	10%
Loyer	%		4%	4%	4%
Autres achats*	%		5%	3%	3%
Marketing/Publicité	%		5%	5%	5%
Frais administratif	%		3%	3%	3%
Maintenance	%		4%	4%	4%
Assurance	%		3%	3%	3%
Transport	%		3%	3%	3%
Abonnement/Licenses	%		5%	5%	5%

**Glossaire**

**Autres achats** : couvre les coûts d'électricité, eau, gaz, internet, téléphone

## Compte de résultats

Toutes les chiffres sont exprimés en milliers

unité

Année 1

Année 2

Année 3

'000

'000

'000

### Recette

MWANE	F	15 552	55 987	167 962
BAYEME	F	54 432	195 955	705 439
SIKOLO	F	77 760	279 936	1 007 770
<b>Recette totale</b>	<b>F</b>	<b>147 744</b>	<b>531 878</b>	<b>1 881 170</b>
Coûts variables	F	-	-	-
<b>Résultat brut</b>	<b>F</b>	<b>147 744</b>	<b>531 878</b>	<b>1 881 170</b>

Salaires	F	15 840	21 780	23 958
Loyer	F	14 976	15 575	16 198
Autres achats*	F	2 520	2 596	2 673
Marketing/Publicité	F	1 260	1 323	1 389
Frais administratif*	F	618	637	656
Maintenance	F	1 248	1 298	1 350
Assurance	F	1 236	1 273	1 311
Transport	F	371	382	393
Abonnement/Licences	F	525	551	579
Amortissement	F	1 095	1 095	1 095
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>F</b>	<b>108 055</b>	<b>485 369</b>	<b>1 831 567</b>

Intérêt payé	F	35	28	21
Résultat avant impôt	F	108 020	485 341	1 831 546
Impôt sur les résultats	F	32 406	145 602	549 464
<b>Résultat après impôt/Résultat net</b>	<b>F</b>	<b>75 614</b>	<b>339 739</b>	<b>1 282 082</b>

# Merci

**“Chaque enfant qu’on enseigne est un homme qu’on gagne” Victor Hugo .**

By Team Project