



Ogooué Education

Mon espace éducatif

Leynart MASSIMBA

Sommaire

1. Présentation du projet	2
a. Identité du porteur du projet.....	2
b. Contexte	2
c. Description du projet	2
d. Aspect innovant.....	3
e. Contribution sur le plan social et sur le plan du développement	3
2. Présentation du service	3
a. Le service	3
b. Modèle économique	3
c. Distribution.....	3
d. En termes d'emploi et de développement	4
e. Perspectives d'évolution	4
f. Axes d'amélioration et En-cours	4
3. Communication.....	4
a. Moyens de prospections	4
b. Moyens de communication.....	5
c. Contact et sondages auprès de clients potentiels	5
4. Partie financière	6
a. Compte de résultat prévisionnel.....	6
b. Prévisions financières.....	6

1. Présentation

a. Identité du porteur du projet

Nom de l'entreprise : **Ogooué Education**

Service : **Site web éducatif et application mobile**

Etat d'avancement : **En cours de création**

Statut : **Entreprise individuelle (en cours de création auprès de l'ANPI)**

Zone d'activité : **Gabon**

Nom du responsable du projet : **Leynart MASSIMBA (Fondateur et responsable), Brown MIBAMBA (Responsable adjoint)**

Téléphone : **+241 74 61 87 39 ; +33 7 60 17 06 00 (WhatsApp)**

Email : ogoooue.education@gmail.com ; hamelinmassimba@gmail.com

b. Contexte : (à revoir et à compléter)

Aujourd'hui les élèves utilisent des manuels qui sont, pour chacun d'eux, dédiés à une matière bien précise. Lorsqu'on veut s'équiper pour couvrir la totalité des besoins, il faut acheter plusieurs livres des prix qui peuvent souvent être très élevés. Le côté innovant vient également du fait qu'on peut centraliser sur une plateforme unique le contenu relatif à plusieurs matières, avec en plus, des tutoriels vidéo, des outils interactifs pour apporter un aspect ludique.

c. Description du projet

Le projet a pour but de proposer des contenus éducatifs dans les disciplines qui sont enseignées au collège et au lycée (Mathématiques, Sciences Physiques, Anglais, ...) à travers une plateforme adaptée aux programmes et aux besoins des élèves d'Afrique francophone. Ces cours sont conçus avec l'aide d'enseignants locaux pour avoir un contenu le plus pertinent possible. En plus des cours, il y aura des séries d'exercices corrigés, des fiches de révisions et des contenus vidéos pour rendre l'utilisation plus ludique et attractive. Le but est de proposer une solution adaptée à une génération d'élèves de plus en plus connectée. Pour ce projet je travaille avec des enseignants et des développeurs pour arriver avec le résultat le plus complet possible.

d. L'aspect innovant

Le caractère innovant du service est qu'il a pour but de s'appuyer sur les outils qui sont déjà utilisés par les jeunes et contribuer à la transition vers le numérique. Dans le support proposé et avec l'aspect dynamique et évolutif de la plateforme. Proposer au-delà des livres et manuels classique, une plateforme adaptée aux outils actuels qui permettrait de proposer un contenu plus étoffé. Et en plus, proposer des fonctionnalités et des application interactives, ludiques et un contenu évolutif en fonction des besoins exprimés et implicites.

e. Contribution sur le plan social et sur le plan du développement

L'objectif est d'inscrire ce projet dans le très long terme avec un aspect social assez important avec l'intention d'apporter un outil capable d'accompagner une transition vers le numérique pour le secteur de l'éducation. Pour favoriser un développement du continent africain, il me paraît essentiel de démocratiser l'enseignement et la formation avec des outils dynamiques et agiles pouvant s'adapter aux besoins et aux enjeux d'une jeunesse qui est déjà très ouverte à un monde connecté.

2. Description du service

a. Le service

Le service sera proposé sous forme d'un site internet et d'une application mobile.
Le contenu proposé sera éducatif pour les élèves de collège et lycée.

b. Modèle économique

Le modèle économique sera basé sur la vente d'abonnements individuels et familiaux valables pour une période 12 mois pour avoir l'accès au contenu et aux fonctionnalités du site web.

c. Distribution

Le service sera proposé directement au public ciblé à travers le site internet et l'application mobile.
Une deuxième version du service est en prévision pour les lycées équipés de matériel informatique.

d. En termes d'emploi et de développement

En termes d'emploi, sur la première année, je compte créer trois emplois : un enseignant chargé conseiller sur d'organisation et structuration du contenu l'évolution du contenu, Un chargé de communication et de création des différents contenus vidéos, un développeur pour développement des différentes fonctionnalités et le maintien en fonctionnent de la plateforme.

Si l'évolution du service le permet, j'espère tripler le nombre d'enseignants la deuxième année et pour étoffer et améliorer le contenu, recruter un deuxième développeur et une personne dédiée à la création de supports vidéo.

Pour la troisième année, tout dépendra de l'évolution de la structure mais j'aimerais avoir au moins deux enseignants supplémentaires, un développeur supplémentaire et un rédacteur.

e. Perspectives d'évolution

J'envisage actuellement de développer une nouvelle activité basée sur une plateforme de mise en relation entre élèves souhaitant avoir des cours personnels et enseignants. Elle pourrait permettre de faciliter les recherches pour les élèves dans le besoin.

Il est très courant de voir des élèves en difficulté solliciter des enseignants pour des cours personnels. Ce qui peut parfois être difficile sachant qu'aucun service existant ne permet à ces élèves de trouver des enseignants en fonction de leurs besoins. L'objectif serait de proposer une solution à ce besoin en proposant ce service pour les élèves dans le besoin et les enseignants disposés à donner des cours.

f. Axes d'amélioration et en-cours

Le principal axe d'amélioration est le contenu. Il est bien entamé mais il a encore besoin d'être étoffé. Le volume de travail est considérable d'où le besoin d'avoir plus de personnes pour travailler sur cet aspect.

Le site, l'application et les différentes fonctionnalités ont encore besoin d'être améliorés vu que nous sommes en phase de développement.

3. Communication

a. Moyens de prospection

Les moyens de prospection qui sont prévu :

- Un service de mailing automatisé pour informer sur le service
- Un outil pour l'envoi de SMS automatisés pour informer de potentiels utilisateurs sur le service
- Des visites dans les lycées et collèges

b. Moyens de communication

Trois moyens de communication sont envisagés :

- Des visites de présentation du service et des affichages dans les lycées et collèges
- Des comptes sur les réseaux sociaux sur lesquels du contenu en rapport avec le service seront proposés pour se faire connaître
- De la publicité ciblée sur les réseaux sociaux, et à travers des influenceurs

c. Contact et sondage auprès des clients potentiels

Je consulte régulièrement des élèves que je connais personnellement pour des avis de potentiels utilisateurs sur le développement du service.

J'ai également réalisé récemment un sondage auprès de plusieurs élèves de collège et lycées au Gabon pour avoir un avis auprès d'une population plus importante. Les résultats obtenus m'ont permis de faire un état des lieux de la situation actuelle telle qu'elle est perçue par les principaux concernés. De connaître des matières dans lesquelles les élèves ont besoins d'outils complémentaires et de connaître les supports et outils qui sont régulièrement utilisés par ces élèves pour approfondir certains cours et pour s'exercer.

4. Prévisions financières

Compte de Résultat prévisionnel	Prévisions N+1	Prévisions N+2
CHIFFRE D'AFFAIRES	6 000 000	25 000 000
TOTAL DU CA	6 000 000	25 000 000
ACHATS ET CHARGES EXTERNES	1 000 000	3 000 000
VALEUR AJOUTEE	5 000 000	22 000 000
CHARGES DE PERSONNEL	3 500 000	7 000 000
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	1 500 000	15 000 000
RESULTAT D'EXPLOITATION	1 500 000	15 000 000
RESULTAT COURANT	1 500 000	15 000 000
CHARGES EXCEPTIONNELLES	1 000 000	2 000 000
RESULTAT DE L'EXERCICE	500 000	13 000 000
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	500 000	13 000 000

Prévisions financières	2021	2022	2023
EMPLOIS			
Investissements	0	0	0
Remboursement dettes financières = 1+2+3	0	0	0
Besoin de trésorerie.	4 000 000	5 000 000	10 000 000
TOTAL EMPLOIS	4 000 000	5 000 000	10 000 000

RESSOURCES	2021	2022	2023
Capital	0	0	0
Subventions et investissements externes	0	5 000 000	10 000 000
Apport personnel	1 800 000	2 000 000	2 500 000
Capacité d'autofinancement	0	500 000	13 000 000
TOTAL RESSOURCES	1 800 000	7 500 000	25 500 000
TRESORERIE INITIALE		-2 200 000	300 000
SOLDE	-2 200 000	2 500 000	15 500 000
SOLDE FINAL	-2 200 000	300 000	15 800 000