

# Plan d'Affaires

Schedule : Plateforme de Gestion des Emplois du Temps  
Académiques

Préparé par : Équipe Schedule

Date : 4 mai 2025

Pour : Investisseurs et Partenaires Potentiels

## Table des matières

1	Résumé exécutif	2	
2	Description de l’entreprise	2	
3	Analyse du marché	2	
3.1	Contexte du marché	2	
3.2	Marché cible	2	
3.3	Analyse concurrentielle	3	
3.4	Opportunités	3	
4	Produits et services	3	
4.1	Produit principal	3	
4.2	Fonctionnalités	3	
4.3	Feuille de route	4	
5	Modèle économique	4	
5.1	Sources de revenus	4	
5.2	Stratégie tarifaire	4	
5.3	Projections de revenus	4	
6	Stratégie marketing et commerciale	4	
6.1	Positionnement	4	
6.2	6.2 Canaux marketing	5	
6.3	Stratégie commerciale	5	
6.4	Objectifs	5	
7	Plan opérationnel	5	
7.1	Développement	5	
7.2	Infrastructure	5	
7.3	Partenariats	5	
7.4	Chronologie	5	
8	Plan financier	6	
8.1	Coûts initiaux	6	
8.2	Stratégie de financement	6	
8.3	Projections financières	6	
9	Risques et atténuation	6	
10	Jalons	6	
11	Conclusion	7	



## 1 Résumé exécutif

Schedule est une plateforme web et mobile alimentée par l’intelligence artificielle, conçue pour automatiser la création et la gestion des emplois du temps dans les universités, écoles, collèges et lycées au Cameroun. En résolvant les conflits d’horaires, en optimisant l’utilisation des ressources et en offrant un accès hors ligne via une application mobile et des notifications SMS, Schedule répond aux inefficacités de la planification académique. Destinée aux établissements éducatifs et aux étudiants, la plateforme propose une interface bilingue (français/anglais) adaptée aux zones à faible connectivité.

Notre mission est de simplifier la gestion des emplois du temps, de réduire la charge administrative et d’améliorer l’accès des étudiants aux informations académiques. Avec un modèle gratuit pour les étudiants, abonnement pour les institutions, Schedule vise à atteindre 15 000 utilisateurs et 5 établissements abonnés dès la première année, générant 2,5 millions de FCFA de revenus. Nous recherchons un financement de 4 millions de FCFA pour couvrir le développement, le marketing et l’infrastructure, avec une rentabilité prévue d’ici la deuxième année et une ambition de devenir le leader EdTech en Afrique francophone d’ici 2030.

## 2 Description de l’entreprise

- Nom : Schedule
- Mission : Automatiser la gestion des emplois du temps et offrir un accès fluide aux plannings, même hors ligne.
- Vision : Devenir la principale plateforme de gestion académique en Afrique francophone d’ici 2030.
- Siège : Garoua, Cameroun.

## 3 Analyse du marché

### 3.1 Contexte du marché

Le secteur de l’éducation au Cameroun compte plus de 300 000 étudiants dans l’enseignement supérieur et environ 150 établissements, dont 11 universités publiques. Avec une pénétration des smartphones de 40 % et une adoption croissante des technologies éducatives (EdTech), le marché africain représente un potentiel de 1 milliard USD. Cependant, la gestion des emplois du temps reste traditionnelle des années 900, entraînant des erreurs, des retards et une frustration pour les étudiants et les administrateurs.

### 3.2 Marché cible

- Clients principaux :
  - Établissements éducatifs : Universités, collèges et lycées ayant besoin d’une solution numérique.
  - Administrateurs : Responsables de la planification cherchant à réduire les erreurs.
- Clients secondaires :
  - Étudiants : nécessitant un accès en temps réel ou hors ligne aux emplois du temps.
- Taille du marché :
  - Cameroun : 300 000 étudiants, 150 établissements.

- Afrique francophone : 5 millions d’étudiants, 2 000 établissements d’ici 2030.

### 3.3 Analyse concurrentielle

- Concurrents directs :
  - Logiciels locaux : Applications spécifiques aux universités, souvent mal entretenues.
  - INFOSILEM : Logiciel payant non adapté aux problèmes du Cameroun.
  - FET : Logiciel open-source, complexe et non adapté aux mobiles.
- Concurrents indirects :
  - Google Calendar/Excel : Non spécifiques, sans fonctionnalités académiques.
  - Tableaux physiques : Obsolètes, sujets aux erreurs.
- Avantages compétitifs :
  - Résolution des conflits par IA.
  - Optimisation de l’utilisation des infrastructures.
  - Synchronisation lors des modifications horaires entre enseignants.
  - Accès hors ligne et SMS.
  - Interface bilingue et prix abordable.

### 3.4 Opportunités

- Croissance des investissements EdTech (200 millions USD/an en Afrique).
- Demande pour des solutions localisées et mobiles.
- Partenariats avec les ministères de l’éducation et les incubateurs.

## 4 Produits et services

### 4.1 Produit principal

Schedule est une plateforme Cloud avec des interfaces web et mobile, utilisant l’IA pour automatiser la création des emplois du temps, gérer les ressources académiques et fournir des plannings accessibles aux étudiants.

### 4.2 Fonctionnalités

- Pour les établissements :
  - Génération automatique des emplois du temps avec détection des conflits (salles, enseignants).
  - Gestion des ressources (salles, équipements, enseignants).
  - Tableau de bord administrateur pour la gestion des sessions et des utilisateurs.
- Pour les étudiants :
  - Accès hors ligne et téléchargements PDF.
  - Notifications SMS pour les changements d’horaire.
  - Chatbot prévu pour les requêtes académiques (notes, procédures de requête).

- Fonctionnalités supplémentaires :
  - Interface bilingue (français/anglais).
  - Synchronisation en temps réel.
  - Analyse des données pour l’optimisation des ressources.

#### 4.3 Feuille de route

- Mai 2025 : Produit Minimum Viable (MVP) avec création des emplois du temps et accès hors ligne.
- Juillet 2025 : Ajout des notifications SMS et analyses.
- Septembre 2025 : Test bêta avec 2 établissements (2 000 utilisateurs).
- Janvier 2026 : Lancement de la v1.0, 5 établissements abonnés.
- Mars 2026 : Intégration du chatbot, expansion à 10 établissements.

## 5 Modèle économique

### 5.1 Sources de revenus

- Modèle Gratuit:
  - Gratuit : Accès étudiant aux plannings et notifications.
  - Payant : Abonnement de 500 000 FCFA/an pour les établissements (fonctionnalités complètes, support).
- Revenus secondaires :
  - Rapports analytiques pour les établissements (50 000 FCFA/rapport).

### 5.2 Stratégie tarifaire

- Établissements : 500 000 FCFA/an.
- Étudiants : Gratuit pour maximiser l’adoption.
- Futur : Plans tarifaires différenciés selon la taille des établissements.

### 5.3 Projections de revenus

Année	Établissements	Revenus (FCFA)
1	5	2 500 000
2	15	7 500 000
3	30	15 000 000

## 6 Stratégie marketing et commerciale

### 6.1 Positionnement

Schedule est la plateforme de gestion des emplois du temps la plus intuitive, alimentée par l’IA, et adaptée aux environnements à faible connectivité en Afrique.

### 6.2 Canaux marketing

- Digital : Publicités ciblées sur Instagram, TikTok et groupes WhatsApp.
- Activation sur campus : Stands lors des événements universitaires.
- Partenariats : Collaboration avec le ministère de l’Enseignement Supérieur et les incubateurs EdTech.
- Contenu : Articles de blog et vidéos sur les défis de planification.

### 6.3 Stratégie commerciale

- Essais gratuits : Pilotes de 3 mois pour les établissements.
- Ventes directes : Présentations aux doyens via webinaires et démonstrations.
- Gratuit : Adoption par les étudiants pour inciter les abonnements institutionnels.
- Réductions : 20 % de réduction pour les premiers abonnés.

### 6.4 Objectifs

- Année 1 : 15 000 utilisateurs, 5 établissements.
- Année 2 : 50 000 utilisateurs, 15 établissements.
- Année 3 : 150 000 utilisateurs, 30 établissements.

## 7 Plan opérationnel

### 7.1 Développement

- MVP (Mai 2025) : Création des emplois du temps, détection des conflits.
- Équipe : 3 développeurs, 1 designer, 1 marketeur, 1 chef de projet.
- Méthodologie : Agile (sprints de 2 semaines), utilisant GitHub et Jira.

### 7.2 Infrastructure

- Hébergement : AWS pour la scalabilité, Cloudflare pour CDN.
- Sécurité : Tests de pénétration réguliers, conformité RGPD.
- Maintenance : Surveillance 24/7 avec Datadog, mises à jour mensuelles.

### 7.3 Partenariat

- Opérateurs télécoms (MTN, Orange) pour l’intégration SMS.
- Universités pour les programmes pilotes.

### 7.4 Chronologie

- Juin 2025 : Financement, lancement du MVP.
- Juillet 2025 : Ajout des SMS et analyses.
- Septembre 2025 : Bêta avec 2 000 utilisateurs.
- Janvier 2026 : Lancement v1.0, 5 établissements.
- Mars 2026 : 15 établissements, ajout du chatbot



## 8 Plan financier

### 8.1 Coûts initiaux

Poste	Coût ( FCFA )
Développement logiciel	1 000 000
Hébergement Cloud (AWS)	1 500 000
Design UI/UX	600 000
Marketing	1 200 000
Total	4 300 000

### 8.2 Stratégie de financement

- Financement initial : 4 millions de FCFA via :
  - Fonds EdTech : Fonds africains (e.g., LearnCapital).
  - Subventions : UNESCO, Fondation Mastercard.
  - Investisseurs providentiels : Entrepreneurs locaux.
- Offre d’équité : 15 % des parts ou prêt à 8 % d’intérêt.

### 8.3 Projections financières

Année	Revenus (FCFA)	Dépenses (FCFA)	Profit/Perte ( FCFA )
1	2 500 000	4 700 000	-2 200 000
2	7 500 000	4 700 000	2 800 000
3	15 000 000	4 700 000	10 300 000

- Point d’équilibre : Mois 24, avec 15 établissements abonnés.
- ROI : Retour sur investissement potentiel de 10x d’ici l’an 5 avec expansion régionale.

## 9 Risques et atténuation

Risque	Stratégie d’atténuation
Faible adoption institutionnelle	Essais gratuits, adoption par les étudiants, démonstrations adaptées
Problèmes de connectivité	hors ligne, notifications SMS, conception à faible bande passante
Concurrence	Différenciation par IA, partenariats locaux, prix bas
Retards de financement	Sources de financement diversifiées, développement lean

## 10 Jalons

- Mai 2025 : Sécuriser 4 millions de FCFA, lancer le MVP.
- Septembre 2025 : Bêta avec 2 000 utilisateurs.

- Janvier 2026 : Lancement v1.0, 5 établissements, 15 000 utilisateurs.
- Mars 2026 : 15 établissements, 50 000 utilisateurs.
- 2030 : 500 000 utilisateurs, 10 pays africains.

## 11 Conclusion

Schedule est une solution transformative pour la gestion des emplois du temps en Afrique, combinant automatisation par IA, accessibilité hors ligne et un modèle économique évolutif. Avec un financement de 4 millions de FCFA, nous livrerons une plateforme prête pour le marché, atteindrons la rentabilité en 2 ans et établirons une base pour une domination régionale. Rejoignez-nous pour redéfinir l’efficacité de l’éducation!