



le partenaire des entrepreneurs de Charleroi Métropole

## DIAGNOSTIC

**Numéro de dossier :** 2025-02-ST-3A-Moutombi



[charleroi-entreprendre.be](https://charleroi-entreprendre.be)



[facebook.com/  
charleroientreprenre](https://facebook.com/charleroientreprenre)



[linkedin.com/company/  
charleroientreprenre](https://linkedin.com/company/charleroientreprenre)

**LANCER  
SON PROJET**

## VOTRE CONTACT

**François Penant**

0473.38.77.59

[fp@charleroi-entreprendre.be](mailto:fp@charleroi-entreprendre.be)

# TABLE DES MATIÈRES

1.	Introduction.....	4
2.	Identification .....	5
2.1	Informations générales.....	5
3.	Description des demandes et objectifs .....	8
3.1	Demande(s) de l'entrepreneur et soutien attendu .....	8
3.2	Identification de l'étape de maturité du projet* .....	8
3.3	Précisions sur le mode de collaboration .....	8
3.4	Identification des facteurs critiques de succès.....	9
4.	Résumé du projet à l'issue du diagnostic .....	10
5.	Recommandations et plan d'actions.....	12
5.1	Recommandations globales.....	12
5.2	Plan d'actions .....	14
5.3	Contacts – proposition d'experts privés et coordonnées d'acteurs publics .....	19
5.4	Aides pouvant être activées.....	23
6.	Rapport de diagnostic .....	24
6.1	Entrepreneur et gouvernance .....	24
6.2	Stratégie, innovation et internationalisation .....	31
6.3	Ressources humaines et organisation.....	36
6.4	Financement.....	38
6.5	Production et vente .....	43
6.6	Stratégie numérique .....	49
6.7	Gestion durable des ressources .....	53
6.8	Partenariats & coopérations .....	55
7.	Déroulement de la mission .....	58
8.	éléments de contexte particulier.....	59
9.	Documents ou annexes transmis(es) .....	59
10.	Clôture du diagnostic .....	60
10.1	Garantie qualité .....	60
10.2	Autres intervenants.....	60
11.	Éléments complémentaires .....	61
11.1	Rapport envoyé au porteur de projet et preuve de l'envoi par mail .....	61

Porteur de projet/Entreprise	Loic Moutombi
Opérateur	Charleroi Entreprendre
Numéro de dossier	2025-02-ST-3A-Moutombi

# 1. INTRODUCTION

Ce document a pour objectif :

- De vous aider à transformer votre idée en projet
- D'établir un état des lieux de votre projet, des actions déjà réalisées, de celles qu'il reste à mettre en place
- De mettre en exergue les actions prioritaires à mener pour, in fine, réaliser votre projet en passant en revue les 8 moteurs / leviers suivants :



Cette analyse formule des **recommandations** pour la suite et construit **un plan d'actions** précis afin de préparer la mise en œuvre du projet.

Il s'agit d'une photographie au moment où il est réalisé. Le projet est amené à évoluer en fonction des démarches entreprises.

Ce document est rédigé afin de pouvoir être utilisé, le cas échéant, pour **transmettre un état des lieux de la situation à tout expert** qui interviendrait par la suite dans la mise en œuvre du projet.

## 2. IDENTIFICATION

### 2.1 Informations générales

DÉJÀ ACCOMPAGNÉ	
Opérateur / conseiller	Charleroi Entreprendre
Nom du projet	Omnyx AI
Livrable déjà réalisé	Oui
Spécification	<ul style="list-style-type: none"><li>• Catégorie et type : 2C - Orientation</li><li>• Numéro de dossier : 2025-01-ST-2C-Moutombi</li><li>• Date : 14-01-25</li></ul>

IDENTIFICATION DE LA PERSONNE DE CONTACT	
Nom	Moutombi
Prénom	Loic
Statut	Demandeur-euse d'emploi
Date de naissance	26/04/1998
Téléphone	0468/08.16.20
E-mail	loic.moutombi@gmail.com
Adresse	75/21, Chaussée de chatelet, 6142 Lodelinsart

## IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE SI EXISTANTE

Statut juridique	Souhaite exercer son activité en constituant une entreprise
Forme juridique	Société à responsabilité limitée (SRL)
Dénomination sociale*	
Siège social*	
N° d'entreprise*	
Secteur d'activité	
Autres informations	Peut être amené à évoluer

\* Si applicable (en cas d'entreprise existante ou de reprise d'entreprise existante)

## 2.1.1 Autres personnes de contacts

PERSONNES PARTICIPANTS AUX RENDEZ-VOUS – PARTIE OPTIONNELLE

### PERSONNES PARTICIPANTS AUX RENDEZ-VOUS

Nom	
Prénom	
Fonction	
Téléphone	
E-mail	

### PERSONNE DE RÉFÉRENCE AU SEIN DE L'ORGANISME D'ACCOMPAGNEMENT

Nom	Penant
Prénom	François
Fonction	Accompagnateur de projet
Téléphone	0473.38.77.59
E-mail	<a href="mailto:fp@charleroi-entreprendre.be">fp@charleroi-entreprendre.be</a>

## 3. DESCRIPTION DES DEMANDES ET OBJECTIFS

### 3.1 Demande(s) de l'entrepreneur et soutien attendu

Les porteurs du projet souhaitent être :

- Challenge sur l'idée du projet
- Accompagné dans la définition du modèle économique
- Accompagné dans les démarches de validation de leur idée.
- Souhaite être accompagné dans les différentes étapes de la création de son activité.
- Accompagné dans le financement à la création de l'activité

### 3.2 Identification de l'étape de maturité du projet\*

ÉTAPES	INITIALE	VISÉE
Trouver l'idée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En faire un projet	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Réaliser une étude de marché	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Constituer un business plan	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Trouver le financement	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Choisir la forme juridique	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Accomplir les démarches administratives de création	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

\* Cochez **au moins** une des cases dans chacune des **deux** colonnes.

### 3.3 Précisions sur le mode de collaboration

#### 3.3.1 Charleroi Entreprendre s'engage à ...

- Désigner un accompagnateur qui sera l'interlocuteur de l'entrepreneur. Il l'accompagnera dans tout le processus de diagnostic du projet ;
- Organiser des réunions et des sessions de travail avec l'entrepreneur et mobiliser un ensemble d'outils, canevas et méthodologies facilitant la réflexion autour du projet de l'entrepreneur ;
- Identifier des ressources, références, personnes de contact, services, dispositifs, experts ou organismes spécialisés en fonction des besoins identifiés ;



- Rédiger le présent rapport de diagnostic sur base des divers échanges entre l'accompagnateur et l'entrepreneur.

### **3.3.2 Réciproquement, l'entrepreneur s'engage à ...**

- Participer activement à la réalisation du diagnostic et à l'établissement du plan d'actions ;
- Se rendre disponible pour les réunions de travail et informer Charleroi Entreprendre d'un éventuel désistement ;
- Fournir à Charleroi Entreprendre l'ensemble des informations et documents utiles pour lui permettre de mener à bien sa mission de diagnostic ;
- Rester propriétaire de son projet de développement d'activité et être seul responsable de la validation du diagnostic et du plan d'actions proposé par Charleroi Entreprendre.

## **3.4 Identification des facteurs critiques de succès**

Ces facteurs sont les éléments sans lesquels ce « livrable » ne pourra être réalisé au niveau de qualité requis.

### **Disponibilité**

S'engager à se rendre disponible autant que possible pour les réunions de travail et s'informer mutuellement d'un éventuel désistement ;

### **Confidentialité**

Respecter le caractère confidentiel des données transmises pendant et après la mise en œuvre de la mission sans préjudice aux informations dont la divulgation est rendue obligatoire ;

### **Transparence**

Fournir toute information utile et exacte afin de pouvoir établir un diagnostic fidèle et pertinent du projet ;

### **Confiance**

Établir une relation de confiance entre l'accompagnateur et l'entrepreneur.

## 4. RÉSUMÉ DU PROJET À L'ISSUE DU DIAGNOSTIC

### Résumé du projet

OmnyxAI développe un algorithme d'intelligence artificielle permettant de détecter et neutraliser avec précision les drones malveillants en temps réel.

### Brève présentation de l'entrepreneur et de ses associés éventuels

Loïc Moutombi – Co-fondateur | Data Scientist & Business Developer

- 26 ans
- Parcours :
  - Ancien joueur de football de haut niveau (Sporting de Charleroi, Zulte Waregem, Fortuna Cologne).
  - Diplômé en Data Science, actuellement en formation chez A6K.
  - Expérience entrepreneuriale : a fondé une startup connectant les voyageurs d'affaires avec des sportifs.
  - Expérience en ventes, réception et intermédiaire de crédit.

Méroïne El Haddadi – Co-fondateur | Data Scientist & Développeur Front-End

- Âge : 28 ans
- Parcours :
- Spécialisé en développement web et intelligence artificielle.
  - Formation en Data Science chez A6K, où il a rencontré Loïc.
  - Expérience en développement Angular & analyse de données.
  - A travaillé sur des solutions innovantes pour le secteur médical lors d'un stage en clinique.

Iniaki – Co-fondateur | Responsable Sales & Communication

- Âge : 23 ans
- Parcours :
  - Originaire d'Espagne, arrivé en Belgique en janvier 2025.
  - Formation en marketing & ventes.
  - Expérience en gestion des réseaux sociaux et marketing digital.
  - Passion pour le sport et intérêt pour la cybersécurité (prévoit une formation dans ce domaine).

### Origine de l'idée

L'origine de l'idée vient du constat que l'utilisation des drones a explosé ces dernières années, créant de nouvelles menaces dans plusieurs domaines :

- Espionnage industriel
- Intrusions malveillantes
- Cyberattaques & brouillage de fréquences

- Terrorisme & Sécurité publique

## Offre de produit / service

OmnyxAI est un projet technologique qui développe une solution d'intelligence artificielle destinée à la détection et la neutralisation des drones malveillants. Le projet repose sur des algorithmes avancés.

L'objectif principal est de développer uniquement l'algorithme de détection, sans produire de hardware, et de l'intégrer aux solutions existantes utilisées par des entreprises ou des entités gouvernementales spécialisées en cybersécurité et défense.

## Principaux éléments du modèle économique

- Client-cible potentiels : Intégrateurs et distributeurs qui proposent des solutions de sécurité anti-drone
- Proposition de valeur : développer leur offre de services et augmenter leurs revenus
- Modèle économique : à définir mais principalement sur un modèle d'abonnement

## État d'avancement du projet

Le projet est en phase de création. Actuellement, le problème que souhaite adresser Loïc est une intuition basée sur son expérience personnelle. Il faudra par la suite comprendre les besoins des clients-cible pour arriver à une définition précise du problème à résoudre.

## 5. RECOMMANDATIONS ET PLAN D' ACTIONS

### 5.1 Recommandations globales

#### Cohérence entre le porteur de projet et le projet

##### **L'Entrepreneur / L'Équipe**

✓ Motivations : Les porteurs de projet sont animés par une passion pour l'innovation technologique et la cybersécurité. Ils perçoivent une opportunité claire sur un marché en croissance et mobilisent leur expertise pour y répondre.

⚠ Ressources : L'équipe s'investit activement avec un temps de travail régulier. Toutefois, une faiblesse importante concerne le financement disponible, actuellement insuffisant pour soutenir le développement technique sans recours à des aides ou partenaires externes.

▶ Compétences : Les fondateurs disposent de compétences techniques solides (data science, IA). Des compétences commerciales de base sont présentes, mais il sera nécessaire de renforcer l'équipe ou de s'entourer sur les volets cybersécurité, ventes complexes et gestion de projet technologique.

##### **Le Projet**

✓ Répond à un besoin de marché : Le projet répond à un besoin clair de sécurité face à la prolifération des drones malveillants. Il cible des secteurs à forts enjeux : défense, infrastructures critiques, événements publics.

✓ Positionnement clair : OmnyxAI se positionne comme une brique logicielle d'intelligence artificielle, à intégrer dans des solutions anti-drones existantes, ce qui le distingue des offres purement matérielles.

⚠ Objectifs réalistes : La roadmap s'étale sur plusieurs années, ce qui est pertinent. Toutefois, au vu des ressources financières limitées, les objectifs à court terme sont recentrés sur la validation technique, avant toute accélération commerciale. Le marché visé est porteur mais présente de fortes barrières à l'entrée.

#### Priorités

Construire la crédibilité technique et sectorielle

Objectif : Valider la faisabilité technique et crédibiliser le projet auprès des acteurs du secteur défense/sécurité.

Actions recommandées :

- Travailler à un Proof of Concept (PoC) avec un partenaire industriel ou un institut public belge (Idea2Move, SecurIT, Agoria Defence, etc.).
- Finaliser le Proof of Concept avec des données réelles et des cas d'usage représentatifs.

- Documenter les performances (précision, temps de réponse, robustesse au bruit) dans un rapport technique clair, utilisable en rendez-vous partenaire.
- Cibler un cas d'usage civil de niche (ex. : prisons, aéroports, événements) pour tester la solution plus rapidement dans un cadre moins sensible que la défense.
- Saisir des financements publics non-dilutifs (chèques-entreprises, Digital Wallonia, appels à projets, etc.).

## Facteurs critiques de succès

### 1. Validation technologique dans un environnement complexe

- Développer un prototype fonctionnel capable de détecter les drones en conditions réelles.
- Démontrer la valeur ajoutée de l'algorithme auprès des partenaires techniques.

### 2. Renforcement des compétences et de la crédibilité

- Acquérir des compétences clés en radiofréquences, cybersécurité et secteur défense.
- S'entourer de partenaires techniques ou stratégiques reconnus.

### 3. Accès au financement

- Obtenir des subsides publics pour financer la R&D.
- Structurer une levée de fonds post-validation technique.

### 4. Intégration dans un environnement réglementé

- Anticiper les réglementations liées aux technologies à double usage.
- Protéger l'innovation (PI, contrats, conformités sectorielles).

## Risques identifiés

Au cours de ce diagnostic, nous avons identifiés les risques suivants liés à l'activité :

- Manque de compétences clés : incapacité à opérationnaliser efficacement le projet.
- Manque de financement : insuffisance des ressources financières pour avancer ou réagir aux imprévus.
- Absence de validation du marché : offre ne répondant pas à un marché suffisant ou mal alignée avec les attentes réelles des utilisateurs.
- Technologie inadaptée : choix techniques empêchant de fournir la valeur promise.
- Arrivée de concurrents puissants : acteurs mieux financés ou plus attractifs qui captent le marché.
- Problèmes juridiques ou administratifs : manquements dans les obligations légales, fiscales, ou administratives pouvant entraîner des sanctions ou des retards.
- Le risque sectoriel : La société opère dans le secteur **digital**. Les risques inhérents à ce secteur sont le risque d'une cyberattaque, le risque de fraude ou de fuite de données, impactant potentiellement la confiance de la clientèle et le risque d'interruption des services de certains fournisseurs clés.

## 5.2 Plan d'actions

Actions prioritaires	Thématique	Descriptif actions	Objectifs poursuivis	Acteurs à activer	Timing	Statut (Suivi)
Priorité faible	Entrepreneur & Gouvernance	<b>Réflexion et choix du statut de l'entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>S'intéresser aux différents statuts juridiques d'entreprise existant</li> <li>Choisir le statut adapté à l'entreprise et à l'entrepreneur</li> <li>Identifier les aides publiques potentiellement activables liées au statut des entrepreneurs</li> <li>Identifier les personnes ressources liés à la structuration de l'entreprise (guichet entreprise, comptable, banque, notaire, avocat, etc.)</li> <li>Présenter le projet devant le comité de challenge de Charleroi Entreprendre</li> </ul>	Identifier la structure juridique la plus adaptée pour protéger les actifs personnels et faciliter le développement du projet (indépendant complémentaire, société unipersonnelle, SRL).	Guichet d'entreprise X Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Comptable	T3/2025	
Priorité faible		<b>Définir la bonne organisation d'entreprise pour se lancer</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définir la répartition actionnariale de la société</li> <li>Identifier le ou les administrateurs de la société</li> <li>Définir la forme juridique à adopter pour lancer les activités (indépendant, SRL, etc.)</li> <li>Rédiger un pacte d'associés en s'appuyant sur un expert</li> </ul>	Organiser une répartition optimale des responsabilités entre les administrateurs ou cofondateurs pour maximiser l'efficacité et éviter les chevauchements.	Notaire X Juriste X Charleroi Entreprendre X Entrepreneur	T4/2025	
Priorité moyenne	Stratégie & Innovation	<b>Développer une offre adaptée aux besoins du marché</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les segments de clientèle cibles, en identifiant leurs besoins, motivations et freins spécifiques.</li> <li>Réaliser une étude de marché pour identifier les besoins, les attentes et les opportunités dans le secteur visé.</li> <li>Analyser les tendances, les concurrents et les segments de marché afin de repérer une niche exploitable.</li> <li>Créer un MVP (Minimum Viable Product) pour tester l'idée auprès de clients potentiels et recueillir des retours.</li> </ul>	Le projet est actuellement au stade de l'idéation, il s'agit dans un premier temps d'identifier une stratégie pour valider la faisabilité technique et montrer une traction commerciale pour obtenir les financements nécessaires à son développement.	Partenaires X Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Clients/utilisateurs	T3/2025	
Prioritaire		<b>Clarifier et renforcer le Business Model Canvas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Distinguer clairement les utilisateurs finaux (ex : forces de défense, aéroports, organisateurs d'événements) et les clients directs (entreprises fournissant des solutions physiques de défense).</li> <li>Adapter la proposition de valeur pour répondre aux attentes spécifiques des clients directs, en mettant en</li> </ul>		Consultant spécialisé X Charleroi Entreprendre X Entrepreneur	T2/2025	

		<p>avant l'intégration facile du logiciel dans leurs solutions existantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Redéfinir les canaux de distribution en ciblant les fournisseurs de solutions de défense et en développant des partenariats stratégiques.</li> <li>Mettre à jour le Business Model Canvas en tenant compte de ces ajustements.</li> </ul>				
Priorité moyenne		<p><b>Définir la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser une session de réflexion collective avec les parties prenantes</li> <li>Formuler une vision claire et inspirante</li> <li>Définir une mission concise et orientée vers l'impact, précisant la raison d'être de l'entreprise et les problèmes qu'elle résout</li> <li>Identifier Les valeurs fondamentales</li> <li>Valider les éléments avec l'ensemble des parties prenantes pour garantir leur compréhension et leur engagement</li> </ul>		<p>Consultant spécialisé X Charleroi Entreprendre X Entrepreneur</p>	T3/2025	
Priorité faible		<p><b>Protéger et valoriser la propriété intellectuelle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se renseigner sur la propriété intellectuelle et ses instruments auprès d'un expert</li> <li>Identifier et protéger les actifs intellectuels (marque, brevet, savoir-faire).</li> <li>Prendre des mesures spécifiques pour protéger les éléments commerciaux (nom, logo).</li> </ul>		<p>Wallonie Entreprendre X Charleroi Entreprendre X Entrepreneur</p>	TBD	
Prioritaire	Ressources Humaines & Organisation	<p><b>Se former sur les sujets suivants :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cybersécurité</li> <li>Propriété intellectuelle</li> <li>Finance d'entreprise</li> </ul>	Acquérir les compétences nécessaires pour proposer des services à haute valeur ajoutée.	<p>Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Centre de compétences</p>	Continu	
Non prioritaire		<p><b>Recruter les profils nécessaires à la réalisation du projet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les profils nécessaires pour constituer l'équipe</li> <li>Faire une évaluation financière et législative de l'impact du recrutement envisagé</li> <li>Rédiger des descriptions de poste attractives</li> <li>Rendre visible les offres d'emploi (LinkedIn, plateforme, etc.)</li> <li>Réaliser les entretiens d'embauche</li> </ul>		<p>Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Bureaux de recrutement</p>	2026	
Priorité moyenne	Financement	<p><b>Évaluer les besoins financiers</b></p>	Trouver les financements nécessaires pour soutenir les	<p>Charleroi Entreprendre X</p>	S2/2025	



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les futures étapes du projet et estimer les coûts associés.</li> <li>• Définir des priorités claires pour chaque besoin (court terme/long terme)</li> <li>• Réaliser des projections financières avec différents scénarios (pessimiste, réaliste, optimiste)</li> <li>• Quantifier les besoins financiers</li> </ul>	phases clés du développement technique du projet.	Comptable X Entrepreneur		
Non prioritaire		<b>Définir la stratégie de financement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Évaluer les options de financement interne (réinvestissement des bénéfices, réduction des coûts) et externe (investissement en capital, dettes, subventions).</li> <li>• Identifier les investisseurs potentiels (business angels, fonds de capital-risque) en fonction de la stratégie de l'entreprise et des montants nécessaires.</li> <li>• Comparer les coûts et les avantages de chaque option de financement, notamment en termes de faisabilité, de dilution du capital, de coûts des intérêts et de flexibilité de remboursement.</li> </ul>		Charleroi Entreprendre X Investisseurs X Entrepreneur	S1/2026	
Non prioritaire		<b>Solliciter les subsides et aides publiques</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se renseigner sur les aides financières disponibles en fonction de la situation de l'entrepreneur</li> <li>• Se faire accompagner pour soumettre des dossiers de demande de prime / subsides</li> </ul>		Charleroi Entreprendre X Wallonie Entreprendre X Entrepreneur	2026	
Non prioritaire	Production & Ventes	<b>Réaliser une première analyse de la stratégie de communication</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier la cible de la campagne de communication</li> <li>• Identifier les canaux de communication et les sujets à partager</li> <li>• Réaliser l'identité graphique du projet (logo et charte)</li> </ul>	<u>Production</u> Développer un algorithme performant afin de valider la faisabilité technique du projet  <u>Commercial</u> Identifier une stratégie commerciale performante au vu de la complexité du cycle de vente inhérente à son marché cible, notamment les secteurs de la défense, de la sécurité publique et des infrastructures sensibles.	Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Consultant commercial	S1/2026	
Priorité moyenne		<b>Se conformer à la réglementation en vigueur sur le marché lié à l'activité</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les contraintes réglementaires liées à l'activité (normes, licences, obligations légales).</li> <li>• Rédiger et formaliser les documents juridiques obligatoires (CGV, CGU, politique de confidentialité,</li> </ul>		Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Juriste	T3/2025	



		conformité RGPD).				
Prioritaire		<b>Structurer une roadmap technique détaillée pour valider la faisabilité technique du projet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les étapes clés du développement en décomposant le projet en phases distinctes</li> <li>Prioriser les tâches critiques en mettant l'accent sur les éléments techniques indispensables à la validation de la faisabilité (ex : amélioration de la précision de détection).</li> <li>Définir des jalons intermédiaires avec des objectifs mesurables pour suivre l'avancement du projet</li> <li>Planifier les ressources et les besoins techniques (accès au superordinateur, intégration avec des solutions partenaires) pour anticiper les contraintes et garantir le respect des délais.</li> </ul>		Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X CTO	T2/2025	
Prioritaire	Stratégie numérique	<b>Développer l'algorithme</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définir les besoins technologiques (fonctionnalités, sécurité, performances, budget) et rédiger un cahier des charges clair.</li> <li>Identifier et sélectionner les technologies adaptées</li> <li>Créer des prototypes (MVP) pour valider les concepts auprès des utilisateurs.</li> <li>Développer et mettre en production la solution tout en garantissant sa scalabilité et sa cybersécurité.</li> </ul>	<u>Marketing digital</u> Établir une présence digitale solide et performante en développant des plateformes attractives et optimisées (site web, réseaux sociaux, etc.) afin de visibiliser et crédibiliser le projet. <u>Technologique</u> Construire une infrastructure technique capable de gérer une montée en charge tout en garantissant fiabilité et performances.	Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X CTO	T3/2025	
Non prioritaire		<b>Créer les canaux de communication en ligne</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Créer un site internet</li> <li>Créer les pages sur les réseaux sociaux pertinents</li> <li>Mettre en place les outils d'analyse des données (Google Analytics, etc.)</li> <li>Mesurer les résultats des campagnes de communication en ligne</li> </ul>		Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Agence digitale	S1/2026	
Priorité moyenne	Gestion durable des ressources	<b>Réaliser une veille sur les réglementations ESG</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les normes ou obligations qui peuvent s'appliquer à l'activité.</li> <li>Préparer l'entreprise aux évolutions législatives pour éviter des surcoûts ou des interruptions d'activité.</li> </ul>	Identifier les exigences réglementaires liés à l'ESG et s'assurer de leur respect en lien avec la réglementation	Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Consultant spécialisé	Continu	
Priorité faible	Partenariats & Coopération	<b>Rechercher les sous-traitants nécessaires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les tâches à externaliser et les compétences</li> </ul>	Repérer les acteurs clés (partenaires, fournisseurs,	Charleroi Entreprendre X	T4/2025	

		requis. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier des sous-traitants via des réseaux professionnels ou recommandations.</li> <li>• Comparer les offres selon la qualité, le coût et la fiabilité.</li> <li>• Rédiger un contrat clair détaillant les responsabilités, délais et critères de qualité.</li> </ul>	distributeurs, experts) qui peuvent contribuer au développement du projet.	Entrepreneur X Partenaires (Skywin, Idea2move, A6K, etc.)		
Priorité moyenne		<b>Identifier les partenariats qui permettront de soutenir le développement du projet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les opportunités de collaboration et de partenariats</li> <li>• Réaliser un document de présentation et initier des contacts avec les partenaires identifiés.</li> <li>• Sélectionner les partenaires les plus adéquats (prix, compétences, qualité, etc.)</li> <li>• Se renseigner sur les documents juridiques appropriés si pertinent (NDA, convention de collaboration)</li> </ul>		Charleroi Entreprendre X Entrepreneur X Sous-traitants	S2/2025	

## 5.3 Contacts – proposition d'experts privés et coordonnées d'acteurs publics

### Agences digitales – Start-Up Studio

Cartographie des acteurs du numérique : [Cartographie des acteurs. | DigitalWallonia.be](https://www.digitalwallonia.be/)

### Formations, Médias & Podcasts

A des fins de formation et d'identification de bonnes pratiques, nous recommandons au porteur de projet de prendre le temps d'écouter différents podcasts liés à l'entrepreneuriat. Liste non-exhaustive de podcasts :

- Generation Do It Yourself
- Entreprendre dans la mode
- Les jeunes branches
- La martingale
- Comment t'as fait ?
- Founders
- Koudetat
- Il était une fois l'entrepreneur
- Productif au quotidien
- Indie Makers
- Le podcast de Pauline Laigneau
- Les Ateliers du Galion
- Deep Questions with Cal Newport
- Yaka
- Papa, maman j'ai tout explosé
- Le Panier (e-commerce)
- Les growth techs
- Maker
- Le podcast de l'entrepreneur
- Les entrepreneurs 2.0
- Les entrepreneurs inspirants

Médias sur l'entrepreneuriat :

- Madyness : <https://www.maddyness.com/>
- L'Echo : <https://www.lecho.be/>
- TechCrunch (anglais) : <https://techcrunch.com/>
- Medium (anglais) : <https://medium.com/>

Formation sur les métiers du digital à Charleroi : <https://www.e6k.be/>

## Ecosystèmes

Les axes de développement sur la métropole :

- Health & Bio ( [www.biopark.be](http://www.biopark.be) )
- Advanced Manufacturing ( [www.a6k.be](http://www.a6k.be); [www.e6k.be](http://www.e6k.be) )
- Food.C ( [www.food-c.be](http://www.food-c.be) )
- Enseignement – Formation – Emploi ( [Campus Charleroi Métropole](http://Campus Charleroi Métropole) )
- Cleantech ( <https://www.districtcleantech.be/> )

Au vu du volet digital du projet, nous recommandons au porteur de projet de se renseigner sur les structures suivantes :

Le **CETIC** aide les entreprises qui développent logiciels et outils informatiques à intégrer plus rapidement les technologies émergentes prometteuses dans leurs nouveaux produits, processus ou services, leur permettant d'innover plus vite, de réduire les risques, de rester compétitif dans leur marché et d'en développer de nouveaux.

<https://www.cetic.be/Le-CETIC-en-quelques-mots>

**A6K (Atelier 6000)** est un centre multidisciplinaire partagé dédié aux sciences de l'ingénieur qui co-localise en un même lieu entreprises industrielles, startups, organismes d'enseignement supérieur (ULB, UMon, ...), centres de recherche (CETIC, Sirris, Materia Nova , ...) et de formation pour stimuler l'innovation et la création de valeur dans le domaine de l'ingénierie.

L'**infopole Cluster TIC** est le réseau qui rassemble et fédère les professionnels des technologies de l'information et de la communication (TIC)

## Experts thématiques

- Sciences de l'ingénieur : Régis COLI - [regis.coli@charleroi-entreprendre.be](mailto:regis.coli@charleroi-entreprendre.be) - 0491 623 793
- Agroalimentaire : Valérie CAVILLOT- [valerie.cavillot@capinnove.be](mailto:valerie.cavillot@capinnove.be) - 0479 18 15 80
- Medtech/Biotech : Delphine DEBOIS - [d.debois@eklo.be](mailto:d.debois@eklo.be) - 0493 51 41 52
- Santé/Bien-être : Aurélien QUERRIAUX - [aquerrioux@ceilln.be](mailto:aquerrioux@ceilln.be) - 0479 61 14 20
- Numérique : Pascal DEHENAIN - [pde@bep.be](mailto:pde@bep.be) - 0498 03 32 20
- Systèmes autonomes : Emilien WATELET - [emilien.watelet@id2move.eu](mailto:emilien.watelet@id2move.eu) - 0472 88 02 91

## **Réseaux d'affaires**

- Réseau entreprendre : <https://www.reseau-entreprendre.org>
- B4C : <https://b4c.be/>
- Cercle de Wallonie : <https://www.cercledewallonie.com/>
- B19 : <https://b19.be/>
- Cercle Du Lac : <https://www.cercledulac.be/>
- BaO Charleroi : <https://odoo.b-a-o.be/event>
- BNI : <https://bnibelgique.be/fr/index>

## **Guichets d'entreprises**

Le guichet d'entreprises est l'interlocuteur privilégié des entreprises. Il effectue de nombreuses tâches pour lesquelles les entreprises devaient précédemment faire appel à plusieurs instances.

En plus des formalités administratives obligatoires, le guichet d'entreprises peut offrir une large gamme de services complémentaires.

Huit guichets d'entreprises sont agréés :

- Acerta
- Xerius
- Eunomia
- Formalis
- Securex
- Partena
- Liantis
- UCM

Les guichets d'entreprises offrent des services complémentaires différents à des tarifs différents. Nous recommandons à l'entrepreneur de les contacter et de s'orienter vers celui qui répond le mieux à ses besoins.

Plus d'information : <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/creer-une-entreprise/demarches-pour-creer-une/demarches-aupres-dun-guichet/les-guichets-dentreprises>

## **Caisses d'assurances sociales**

Lorsqu'une personne est assujettie au statut social des travailleurs indépendants, elle doit s'affilier à une caisse d'assurances sociales pour travailleurs indépendants. Cette caisse perçoit les cotisations sociales et intervient dans l'octroi de certaines allocations sociales. L'assujetti choisit librement sa caisse.

- Xerius
- Liantis
- Groupe S
- Partena

- Securex
- Avixi
- UCM
- Caisse Nationale Auxiliaire

A l'instar des guichets d'entreprises, elles offrent des services complémentaires différents à des tarifs différents. Nous recommandons à l'entrepreneur de les contacter et de s'orienter vers celui qui répond le mieux à ses besoins.

Plus d'information : <https://www.inasti.be/fr/caisses-dassurances-sociales>

## **Experts**

Comptables & Fiscalistes :

- <https://experts-comptables.be/>
- <https://www.itaa.be/fr/membres-ita/>
- [https://search.accountable.eu/?lan=fr\\_be](https://search.accountable.eu/?lan=fr_be)

Avocats & Juristes :

- <https://www.avocats.be/>
- <https://www.barreaudecharleroi.be/fr/trouver-un-avocat>

Notaire : <https://www.notaire.be/notaire/recherchez>

## 5.4 Aides pouvant être activées

### Le plan airbag

Airbag est une source de financement pour une activité d'indépendant dans sa phase de démarrage. Cette source de financement sert de coussin d'air pour amortir votre transition vers le statut d'indépendant à titre principal. Concrètement, ce dispositif permet d'obtenir un montant de maximum 12.500 euros, versé en quatre fois, sur une période de deux ans.

Plus d'information : <https://www.1890.be/solution/une-aide-financiere-pour-devenir-independant-plus-sereinement>

### Tremplin-Indépendant

L'avantage "Tremplin-indépendants" est une mesure qui permet de conserver, durant l'exercice d'une activité accessoire en qualité d'indépendant, son droit aux allocations de chômage pendant 12 mois.

Plus d'information : <https://www.1890.be/solution/vous-pouvez-devenir-independant-complementaire-sans-perdre-vos-droits-au-chomage/>

### Les chèques-entreprises

Les chèques-entreprises permettent aux porteurs de projet et entreprises de faire appel à des expertises spécifiques en supportant qu'une partie du coût de la facture. Nous attirons tout particulièrement son attention sur le chèque Conseil à la création d'entreprise qui peut intervenir à hauteur de 15.000 euros dans la réalisation d'un prototypage ou d'un MVP.

Plus d'information : <https://www.chèques-entreprises.be/>

### Plus d'aides consultables

<https://www.guideaidespubliques.be/>

<https://www.wallonie-entreprendre.be> (prêts garantis)

[https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe\\_en](https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en)

Plus de détails sont donnés dans le moteur financement

## 6. RAPPORT DE DIAGNOSTIC

### 6.1 Entrepreneur et gouvernance



#### 6.1.1 Enjeux

Identifier la structure juridique la plus adaptée pour protéger les actifs personnels et faciliter le développement du projet (indépendant complémentaire, société unipersonnelle, SRL).

Organiser une répartition optimale des responsabilités entre les administrateurs ou cofondateurs pour maximiser l'efficacité et éviter les chevauchements.

#### 6.1.2 Actions déjà réalisées

##### **Valider la cohérence entre l'entrepreneur et son projet**

- Définir les motivations de l'/ des entrepreneur(s) et de sa cohérence avec le projet
- Identifier les forces et faiblesses de l'entrepreneur
- Définir les objectifs de l'entrepreneur (impact, financier, temps, etc.)

##### **Réaliser une première analyse des éléments suivants**

- Identifier la façon de se lancer pour minimiser le risque financier
- Identifier les réglementations / normes propres à l'activité
- Identifier les principaux risques liés à l'activité

#### 6.1.3 Actions à poursuivre

##### **Réflexion et choix du statut de l'entreprise**

- S'intéresser aux différents statuts juridiques d'entreprise existant
- Choisir le statut adapté à l'entreprise et à l'entrepreneur
- Identifier les aides publiques potentiellement activables liées au statut des entrepreneurs
- Identifier les personnes ressources liés à la structuration de l'entreprise (guichet entreprise, comptable, banque, notaire, avocat, etc.)
- Présenter le projet devant le comité de challenge de Charleroi Entreprendre

##### **Définir la bonne organisation d'entreprise pour se lancer**

- Définir la répartition actionnariale de la société
- Identifier le ou les administrateurs de la société
- Définir la forme juridique à adopter pour lancer les activités (indépendant, SRL, etc.)
- Rédiger un pacte d'associés en s'appuyant sur un expert



## 6.1.4 Descriptif

### 1. L'entrepreneur/ L'équipe fondatrice

#### 1.1. Le parcours et l'expérience

Loïc Moutombi – Co-fondateur | Data Scientist & Business Developer

- 26 ans
- Parcours :
  - Ancien joueur de football de haut niveau (Sporting de Charleroi, Zulte Waregem, Fortuna Cologne).
  - Diplômé en Data Science, actuellement en formation chez A6K.
  - Expérience entrepreneuriale : a fondé une startup connectant les voyageurs d'affaires avec des sportifs.
  - Expérience en ventes, réception et intermédiaire de crédit.

Méroïne El Haddadi – Co-fondateur | Data Scientist & Développeur Front-End

- Âge : 28 ans
- Parcours :
  - Spécialisé en développement web et intelligence artificielle.
    - Formation en Data Science chez A6K, où il a rencontré Loïc.
    - Expérience en développement Angular & analyse de données.
    - A travaillé sur des solutions innovantes pour le secteur médical lors d'un stage en clinique.

Iniaki – Co-fondateur | Responsable Sales & Communication

- Âge : 23 ans
- Parcours :
  - Originaire d'Espagne, arrivé en Belgique en janvier 2025.
  - Formation en marketing & ventes.
  - Expérience en gestion des réseaux sociaux et marketing digital.
  - Passion pour le sport et intérêt pour la cybersécurité (prévoit une formation dans ce domaine).

#### 1.2. Les objectifs personnels et financiers & les motivations

Motivations :

- Poursuite d'une passion ou d'un intérêt dans un domaine spécifique
- Recherche de l'indépendance financière et de revenus potentiels plus élevés

L'objectif est de développer une société financièrement rentable afin de pouvoir la revendre avec une plus-value dans un horizon de 5 à 7 ans.

### 1.3. Les forces et faiblesses

**Forces** : innovant, capacité de développement, temps libre, formation, déterminé, bonne complémentarité de l'équipe, profil de gestionnaire

**Faiblesses** : faible moyen financier à investir, faible connaissance du marché, faible réseau

### 1.4. L'accès à la gestion

Accès à la gestion du porteur de projet : **Oui**. Loïc a étudié les sciences économiques en secondaire.

Pour information, voici les différents moyens d'accéder à la gestion :

- A l'aide d'un diplôme d'études supérieures
- Via un CESS obtenu avant septembre 2000
- Grâce à un certificat relatif aux connaissances de gestion de base (IFAPME, cours de gestion ou jury central de gestion)

Si pas de possibilité de le faire ?

- En personne physique, un membre de la famille peut apporter les connaissances de gestion de base au chef d'entreprise, il doit alors s'affilier comme aidant indépendant. Le conjoint du chef d'entreprise peut également lui apporter la gestion de base.
- En société, l'administrateur doit apporter les connaissances de gestion de base

### 1.5. La cohérence entre le porteur de projet et le projet

L'entrepreneur/L'équipe :

- Les motivations : passion, opportunité, expertise
- Les ressources : le temps, le financement, le réseau
- Les compétences : techniques, commerciales, managériales

## 2. La gouvernance

La gouvernance d'entreprise consiste principalement en un système par lequel une organisation, l'entreprise, prend des décisions et les applique en vue d'atteindre des objectifs en corrélation avec une orientation stratégique définie. Elle s'assure que les risques sont maîtrisés de manière appropriée et vérifie que les ressources de l'organisation soient utilisées de manière responsable. La gouvernance d'entreprise peut être aussi considérée comme un processus de décision adressant, de façon équilibrée, deux grandes dimensions : la conformité et la performance.

- La conformité en entreprise peut être définie comme étant le respect des réglementations par les entreprises et leurs employés. Elle définit les mesures dont l'objectif est d'assurer une conduite juridiquement respectueuse et éthique d'une entreprise, de ses organes exécutifs et de tous ses employés.
- La performance en entreprise consiste à atteindre ses objectifs et à créer de la valeur pour ses parties prenantes : actionnaires, employés, clients, collectivité. Ainsi la définition de la performance ne pourrait être réduite uniquement à la simple réalisation d'objectifs en termes de résultats financier. La dimension de performance de la gouvernance est basée sur la mesure

(analyse, prévision), sur la connaissance (connaissance, croyance) et la gestion des risques et des opportunités (risque stratégique, financier).

## 2.1. La forme juridique

À la suite d'une première analyse, la forme de société privilégiée est la Société à Responsabilité Limitée (**SRL**) pour les raisons suivantes : un seul fondateur, pas de capital minimum, isoler les risques liés à l'activité.

Nous recommandons de ne pas constituer la société trop rapidement si cela n'est pas véritablement nécessaire pour éviter d'engendrer des coûts évitables.

**Experts** : si la forme juridique nécessite la constitution via un acte authentique devant notaire. Une liste de notaires peut être consultée : <https://www.notaire.be/notaire/recherchez>

A noter qu'en tant que demandeur d'emploi, nous recommandons d'explorer les options suivantes pour se lancer :

1. Se lancer comme indépendant en principal ce qui entraîne une perte du chômage et le paiement de cotisations sociales
2. Bénéficier du statut Tremplin-Indépendant : le chômeur complet-indemnisé s'installe comme indépendant-complémentaire tout en conservant son droit au chômage. Le bénéfice net maximum sur la première année est fixé à 6000 euros → les obligations de demandeur d'emploi sont maintenues. Les frais devront également être engagés (cotisation, comptable, etc.). Attention, le statut est limité dans le temps à 12 mois. Passé ce délai, le bénéficiaire devra prendre le statut d'indépendant à titre principal ou rayer son numéro d'entreprise.
3. Développer l'activité entrepreneuriale à travers une structure SAACE (test d'activité). Le porteur de projet bénéficie du statut Formation Forem-temps plein. Les obligations de demandeur d'emploi habituelles ne doivent plus être remplies. Les activités se font à travers le numéro d'entreprise de la SAACE pendant toute la période de test.

Nous recommandons de s'intéresser aux **sociétés d'aide à l'autocréation d'emploi (SAACE)**.

Ces structures permettent aux candidats entrepreneurs de vérifier en grandeur réelle la viabilité de leur activité dans ses dimensions humaines et économiques sans prendre de risque social, financier ou familial. L'entrepreneur continue à bénéficier des allocations sociales et peut toucher une aide financière. Durant son passage dans la couveuse, l'entrepreneur bénéficie d'un accompagnement, de formations, d'un appui logistique, fiscal et comptable. Attention, une des conditions est que le porteur de projet se consacre à temps-plein à son projet.

Liste non-exhaustives de couveuses :

- [Sace ASBL](#)
- [Azimut](#)
- [Je Crée Mon Job](#)
- [SMART](#)

Plus d'informations : <https://www.starterwallonia.be/entreprendre/>

## 2.2. L'assujettissement à la TVA

Lorsqu'une entreprise vend des biens ou des services, elle peut être assujettie à la TVA. Cela signifie qu'elle doit :

- Ajouter la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) au prix facturé à ses clients. Par exemple, si le taux de TVA est de 21 %, un produit vendu 100 € hors TVA sera facturé 121 € (100 € + 21 €).
- Déclarer et reverser la TVA perçue à l'État. L'entreprise collecte cette taxe pour le compte du gouvernement.
- Récupérer la TVA sur ses propres achats : si elle achète des biens ou des services avec de la TVA, elle peut déduire cette TVA de ce qu'elle doit payer à l'État.

Cependant, certaines activités peuvent être exemptées de TVA ou soumises à un régime simplifié, selon leur nature et leur chiffre d'affaires.

Dans le cadre de ce projet, l'activité sera assujettie à la TVA. En cas de doute, nous recommandons de prendre contact avec un comptable.

### Experts :

- <https://experts-comptables.be/>
- <https://www.ita.be/fr/membres-ita/>
- [https://search.accountable.eu/?lan=fr\\_be](https://search.accountable.eu/?lan=fr_be)

## 2.3. L'actionnariat

La répartition actionnariale suivante a été identifiée :

Action de classe A : avec droit de vote – Action de classe B : sans droit de vote

- Loïc : 501 de classe A et 3500 de classe B
- Méroïne : 499 de classe A et 3500 de classe B
- Inaki : 2000 de classe B

Attention qu'avec cette structure, si un investisseur entre au capital et que la part des fondateurs descend sous 50 %, cela pourrait affecter leur capacité à diriger l'entreprise selon leur vision.

Il faudra anticiper les clauses à inclure dans les négociations (ex. : droit de préemption, pacte d'actionnaires, clause de veto sur certaines décisions stratégiques).

Nous recommandons de prévoir un pacte entre les associés afin de régler le fonctionnement et les relations entre les associés signataires, dans toute une série de situations non prévues par les statuts. Le pacte d'associés est un contrat sous seing privé. L'accompagnement par un juriste pour la rédaction de celui-ci est recommandé.

### Experts :

- <https://www.avocats.be/>
- <https://www.barreaudecharleroi.be/fr/trouver-un-avocat>

## 2.4. L'équipe dirigeante et la rémunération

Les trois cofondateurs seront administrateurs.

Les administrateurs formeront le conseil d'administration de la société dont l'organisation devra être précisée dans les statuts de la société.

## 2.5. La gestion des risques

Au cours de ce diagnostic, nous avons identifiés les risques suivants liés à l'activité :

- Manque de compétences clés : incapacité à opérationnaliser efficacement le projet.
- Manque de financement : insuffisance des ressources financières pour avancer ou réagir aux imprévus.
- Absence de validation du marché : offre ne répondant pas à un marché suffisant ou mal alignée avec les attentes réelles des utilisateurs.
- Technologie inadaptée : choix techniques empêchant de fournir la valeur promise.
- Arrivée de concurrents puissants : acteurs mieux financés ou plus attractifs qui captent le marché.
- Problèmes juridiques ou administratifs : manquements dans les obligations légales, fiscales, ou administratives pouvant entraîner des sanctions ou des retards.
- Le risque sectoriel : La société opère dans le secteur **digital**. Les risques inhérents à ce secteur sont le risque d'une cyberattaque, le risque de fraude ou de fuite de données, impactant potentiellement la confiance de la clientèle et le risque d'interruption des services de certains fournisseurs clés.

Pour le moment ces risques sont inhérents au projet. Il est trop tôt pour mettre en place un plan de gestion des risques.

## 2.6. La réglementation

Pour information, toute entreprise est soumise aux obligations suivantes :

**Obligation administratives et sociales** : l'entreprise doit être enregistrée à la Banque Carrefour des Entreprises pour pouvoir exercer. Les indépendants doivent s'inscrire à une caisse d'assurances sociales.

**Comptabilité** : chaque entreprise doit tenir une comptabilité dont la complexité dépend de leur taille. Exceptés les personnes physiques, la SC et l'ASBL, les entreprises sont tenues à publier leurs résultats chaque année en les déposant à la banque nationale belge. L'organe d'administration doit présenter les comptes annuels à l'assemblée générale.

**Taxes & déclaration TVA** : chaque entreprise est soumise à l'impôt des sociétés. Si vous êtes assujetti à la TVA, vous êtes tenu de faire une déclaration TVA chaque trimestre. L'indépendant en personne physique reste soumis à l'impôt des personnes physiques.

**Protection des données** : si le projet nécessite un traitement et stockage de données personnelles, il faudra se conformer au Règlement général sur la protection des données (RGPD). Cela comprend l'obligation d'obtenir le consentement des utilisateurs, de sécuriser les données et de respecter les droits des individus concernés.

Le projet étant en lien avec l'intelligence artificielle, nous recommandons aux porteurs de projet de prendre connaissance de **l'AI ACT** émis par l'Union Européenne

Nous recommandons à Loic de se renseigner sur les réglementations spécifiques de son secteur auprès d'experts (comptable, juriste, etc.) et de mettre en place une veille réglementaire.

## **2.7. Le contrôle de la performance**

Le projet n'est actuellement pas suffisamment avancé pour définir des indicateurs de façon pertinente. Cet exercice pourra être fait dans la suite de l'accompagnement.



## 6.2 Stratégie, innovation et internationalisation

### 6.2.1 Enjeux

Le projet est actuellement au stade de l'idéation, il s'agit dans un premier temps d'identifier une stratégie pour valider la faisabilité technique et montrer une traction commerciale pour obtenir les financements nécessaires à son développement.

### 6.2.2 Actions déjà réalisées

#### Réaliser une analyse de la concurrence en vue d'identifier son positionnement

- Lister les concurrents directs et les offres de substitutions
- Enumérer les caractéristiques de chacun des produits / services (forces & faiblesses)
- Pour chacune des caractéristiques, identifier la valeur ajoutée du projet

#### Élaborer et structurer le Business Model Canvas

- Analyser les besoins du marché et identifier les segments de clients cibles.
- Définir la proposition de valeur en mettant en avant les éléments différenciants du projet.
- Identifier les ressources clés, les partenaires stratégiques et les sources de revenus.
- Formaliser l'ensemble de ces éléments dans un Business Model Canvas clair et détaillé.

### 6.2.3 Actions à poursuivre

#### Développer une offre adaptée aux besoins du marché

- Identifier les segments de clientèle cibles, en identifiant leurs besoins, motivations et freins spécifiques.
- Réaliser une étude de marché pour identifier les besoins, les attentes et les opportunités dans le secteur visé.
- Analyser les tendances, les concurrents et les segments de marché afin de repérer une niche exploitable.
- Créer un MVP (Minimum Viable Product) pour tester l'idée auprès de clients potentiels et recueillir des retours.

#### Clarifier et renforcer le Business Model Canvas

- Distinguer clairement les utilisateurs finaux (ex : forces de défense, aéroports, organisateurs d'événements) et les clients directs (entreprises fournissant des solutions physiques de défense).
- Adapter la proposition de valeur pour répondre aux attentes spécifiques des clients directs, en mettant en avant l'intégration facile du logiciel dans leurs solutions existantes.
- Redéfinir les canaux de distribution en ciblant les fournisseurs de solutions de défense et en développant des partenariats stratégiques.
- Mettre à jour le Business Model Canvas en tenant compte de ces ajustements.

### Définir la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise

- Organiser une session de réflexion collective avec les parties prenantes
- Formuler une vision claire et inspirante
- Définir une mission concise et orientée vers l'impact, précisant la raison d'être de l'entreprise et les problèmes qu'elle résout
- Identifier Les valeurs fondamentales
- Valider les éléments avec l'ensemble des parties prenantes pour garantir leur compréhension et leur engagement

### Protéger et valoriser la propriété intellectuelle

- Se renseigner sur la propriété intellectuelle et ses instruments auprès d'un expert
- Identifier et protéger les actifs intellectuels (marque, brevet, savoir-faire).
- Prendre des mesures spécifiques pour protéger les éléments commerciaux (nom, logo).

## 6.2.4 Descriptif

### Vision – Mission – Valeurs

Dans une organisation, communiquer la stratégie aux différentes parties prenantes (employés, actionnaires, clients, etc.) est essentiel pour garantir une vision partagée et un alignement global. L'un des moyens les plus efficaces pour y parvenir est de définir et de partager clairement la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise :

- **La mission** décrit le rôle fondamental de l'entreprise : « *Pourquoi existons-nous ?* » Elle incarne la raison d'être de l'organisation et ce qu'elle apporte à ses clients et à la société.
- **La vision** projette l'entreprise dans le futur : « *Où voulons-nous aller ?* » Elle exprime l'ambition à long terme et ce que l'entreprise aspire à devenir.
- **Les valeurs** reflètent les principes fondamentaux qui guident les actions et les comportements de l'organisation : « *Ce en quoi nous croyons et comment nous nous comportons ?* » Elles incarnent la culture de l'entreprise et sa manière de fonctionner.

Actuellement, tous ces éléments n'ont pas été définis, nous recommandons à l'entrepreneur de commencer une réflexion dans ce sens avec les différentes parties prenantes.

La **mission** du projet : Développer des systèmes de défense autonomes pour un monde plus sûr.

La **vision** du projet : Développer des solutions plus performantes que l'existant dans le domaine de l'intelligence artificielle sans secteur particulier visé.

### Analyse et évaluation du marché

#### Le marché visé

Le projet OmnyxAI cible le marché en pleine expansion des solutions de détection et de neutralisation des drones malveillants, avec un accent particulier sur les secteurs liés à la défense, la sécurité publique et la protection des infrastructures sensibles.

- Marché mondial des solutions anti-drones : Estimé à 1,9 milliard USD en 2023 avec une croissance prévue atteignant 15,5 milliards USD d'ici 2032.
- Le secteur affiche un taux de croissance annuel composé (CAGR) supérieur à 26% entre 2024 et 2032, démontrant une forte demande croissante pour ces technologies.



- Le marché est fortement stimulé par la prolifération rapide des drones (passage de 12 millions d'unités en 2023 à une prévision de 50 millions d'ici 2030).

OmnyxAI cible principalement deux types de clients :

- Les intégrateurs et fournisseurs de solutions de défense (principaux clients) :



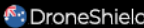

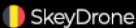
Ces entreprises intégreront l'algorithme OmnyxAI dans leurs propres solutions de détection et de neutralisation de drones.

Exemples : fournisseurs de systèmes de sécurité avancés, entreprises spécialisées en solutions militaires ou de cybersécurité.

- Les utilisateurs finaux (clients indirects) :
  - Forces de défense et armées
  - Forces de l'ordre et unités anti-terroristes
  - Prisons et centres pénitentiaires
  - Aéroports et gestionnaires d'infrastructures sensibles
  - Organisateurs d'événements publics

Le marché visé est bien entendu très porteur mais est soumis à des barrières à l'entrée importante et à des réglementations très strictes. Il sera intéressant de questionner la stratégie de pénétration du marché. Nous nous interrogeons sur la pertinence d'identifier des use cases civils à court terme (ex : sécurité d'événements, prisons, aéroports) pour générer une première traction commerciale plus rapide et crédibiliser la solution auprès du secteur défense.

## La concurrence

					
Fusion multi-sensorielle avancée	✓	✓	✓	✓	✗
Détection optique (vision)	✓	✓	✓	✓	✗
Utilisation d'IA en temps réel	✓	✓	✓	✓	✗
Neutralisation des drones	✓	✓	✓	✓	✗
Modularité et déploiement mobile	✓	✓	✓	✓	✓
Séparation de freq. inconnue.	✓	✗	✗	✗	✗
Détection de drone	✓	✓	✓	✓	✓

## La taille du marché, les tendances et les barrières à l'entrée

Une étude de marché approfondie permet d'identifier les opportunités, les risques, et de guider les choix stratégiques pour garantir le succès du projet entrepreneurial. Les éléments suivants ont été travaillés dans ce cadre :

Nous recommandons à l'entrepreneur de réaliser une étude de marché complète pour valider les hypothèses liées à la taille du marché et à son potentiel. Cette analyse permettra également de :

- Identifier une proposition de valeur différenciante et de valider le positionnement stratégique.
- Comprendre les attentes des clients cibles et les tendances actuelles du marché.
- Anticiper les défis liés aux barrières à l'entrée et préparer des stratégies pour les surmonter.

Une étude de marché bien menée constitue une base solide pour orienter les décisions stratégiques, minimiser les risques et maximiser les opportunités de succès pour le projet entrepreneurial.

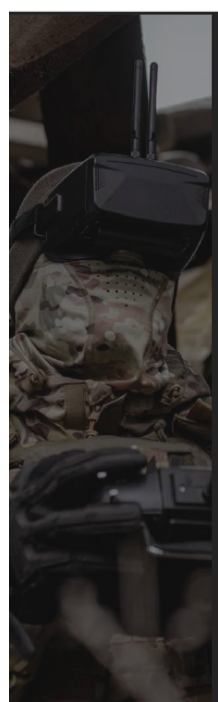
### Modèle d'affaires

Le Business Model Canvas (BMC) est un outil visuel qui permet de décrire les différents éléments clés d'un modèle d'affaires sur une seule page. Il se présente sous la forme d'un tableau divisé en neuf cases qui représentent les différentes parties du modèle d'affaires. Il permet de visualiser et de comprendre rapidement comment une entreprise crée de la valeur et comment elle génère des revenus.

Les porteurs de projet ont réalisé un business model canvas dans le cadre de leur réflexion. Celui-ci peut être consulté ci-dessous. Dans le cadre de ce diagnostic, nous avons challengé celui-ci avec les porteurs de projet.

Notre principal constat a été la confusion entre les utilisateurs de la solution et les clients de la solution. En effet, le projet consiste à développer un logiciel qui pourra être intégré à des solutions physiques de défense. Leurs clients sont donc les sociétés qui fournissent ce type de solutions à la défense et autres organisations. La proposition de valeur pourra également être renforcée.

Le business model pourra donc être revu au vu des constats partagés.

	<b>KEY PARTNERS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>A6K - Cenaero (<b>LUCIA - super-ordinateur</b>) / Local</li> <li>Gouvernements (pour partenariats publics &amp; privés)</li> <li>Université et centre de recherches (ULC - A6K, etc.)</li> <li>Les Grandes Entreprises.</li> <li>Centre de formation (TechnofuturTic, IFAPME)</li> <li>Experts en cybersécurité et conformité réglementaire.</li> <li>Entreprises conceptrices de matériaux (capteurs, antennes RF, etc.)</li> <li>Charleroi Entreprendre et A6K</li> <li>Data centers A6K / DataCenter united</li> <li>Proximus (pour la bande passante, cloud) pour la commercialisation</li> </ul>	<b>KEY ACTIVITIES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>R&amp;D (IA, capteurs, <b>fusion multi-sensorielle</b>, <b>séparation de sources aveugles</b> etc).</li> <li>Commercialisation et démo de la solution</li> <li><b>Maintenance</b> des systèmes et amélioration continue des algorithmes</li> <li><b>Tests et certif.</b> pour répondre aux exigences légales</li> </ul> <b>KEY RESOURCES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Meroine, Loïc.</li> <li>Logiciel (dashboard)</li> <li><b>Financement initial pour la R&amp;D.</b></li> <li>RH : <b>data scientists, cyberssec., signaux RF, ingé. en électronique et capteurs</b>, équipe commerciale</li> <li>Universités (ULC) &amp; centre de formation</li> <li><b>LUCIA (GPU &amp; CPU)</b></li> <li>Infrastructure de travail (bureau, équipement bureautique.</li> </ul>	<b>VALUE PROPOSITION</b> <p><b>Pain Point</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Intrusion</b> des drones <b>malveillants</b></li> <li><b>Espionnages industriels</b> et <b>vols de données</b>. (perte d'argent et de confiance)</li> <li>Risque de terrorisme (attaques)</li> <li><b>Risque d'incidents</b> dans des zones à <b>forte affluence</b> (concert, événements culturels et sportifs, etc.)</li> </ul> <p><b>B2B</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La solution permet la <b>détection précise</b> et la <b>neutralisation (benchmarks chiffrés)</b> de drone malveillant en temps réel.</li> <li>Intégration d'une solution modulaire et adaptées pour les systèmes <b>fixe, mobile</b> (i.e. véhicule), <b>portable</b> (i.e. tablette).</li> <li><b>Système piloté grâce à l'IA</b> permettant de différencier les drones non autorisés et les drones d'une <b>source de fréquence inconnue</b> (cad - capable détecter des menaces connues et émergentes.)</li> </ul>	<b>CUSTOMER RELATIONSHIPS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Support 24/7</b> et formation - assistance en RT. pour des problèmes ops.</li> <li>Déploiement sur <b>mesure</b> avec une <b>personnalisation</b> des solutions. (<b>Tailor made</b>)</li> <li><b>Contrats à long terme</b> avec mises à jour régulières des algorithmes IA.</li> <li><b>Maintenance Logiciel</b> (dashboard) fixe, mobile (i.e. véhicule), portable (i.e. tablette).</li> </ul> <b>CHANNELS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les Intégrateurs de sécurité et des distributeurs spécialisés.</li> <li>Logiciel (dashboard) fixe, mobile et portable.</li> <li>Campagnes marketing B2B (LinkedIn, conférence :salons de défense, tech et IA)</li> <li>Gouvernements, Grandes Entreprises. (partenariats)</li> <li>Réseaux sociaux (X, LinkedIn, youtube)</li> </ul>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Le Gouvernement</b> (défense, force de l'ordre, administration public, prison etc.)</li> <li><b>Entreprises privées</b> (sites industriels, aéroports, stades, etc.)</li> <li><b>Organisateurs d'événements public</b> (concerts, évènements sportifs, conférence internationales, etc.)</li> </ul>
	<b>COST STRUCTURE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Local de travail : EUR ~500 / mois → EUR ~7.000,00 / an</li> <li>Data centers pour le stockage des données 50 To: EUR ~<b>24.000,00/ an</b></li> <li>Réseau (bande passante) : EUR ~<b>14.400,00/ an</b></li> <li>Services et support management : EUR ~<b>24.000,000/an</b></li> <li>LUCIA super-ordinateur : (<b>Calcul CPU</b> : EUR ~10.922,63 / an &amp; <b>Calcul GPU</b> : EUR ~2,128 / h → EUR 18.641,28 / an )</li> <li>R&amp;D : ( <ul style="list-style-type: none"> <li>4 Dev. IA deep learning &amp; machine learning : EUR ~<b>50.000,00/ an</b> soit EUR ~<b>200.000,00/an</b></li> <li>1 Ingénieur en traitement du signal (RF, acoustique) : EUR ~<b>45.000,00/an</b></li> <li>1 Dev. log. full stack : EUR ~<b>40.000,00/an</b></li> <li>1 Responsable produit / chef de projet : EUR ~<b>50.000,00/an</b> )</li> </ul> </li> </ul>		<b>REVENUE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vente directe des <b>Licences de détection, neutralisation et séparations de signaux RF</b>. (3 formules pour: système fixe, système mobile, système portable)</li> <li><b>Commission</b> sur les frais de calcul (GPU et CPU) de LUCIA (à déterminer en fonction du nombre de requête et du prix proposé par LUCIA (Cenaero)</li> <li><b>Abonnement SaaS</b> donnant accès au solution et système d'OmnyxAI</li> <li><b>Commission maintenance</b> et support technique (entre 5 et 10% du prix initial proposés)</li> <li>Formation et consulting</li> </ul>		

## La propriété intellectuelle

La gestion de la propriété intellectuelle est un levier stratégique essentiel pour tout projet entrepreneurial. Elle permet de protéger les actifs immatériels liés au projet afin de renforcer la position concurrentielle et d'assurer la pérennité du projet.

Nous recommandons de consulter un expert en propriété intellectuelle ou un organisme spécialisé pour définir une stratégie adaptée à votre projet.

Pour information, la disponibilité d'une marque peut être vérifiée [sur le lien suivant](#).

A noter qu'un logiciel ne peut être protégé que sous des conditions très strictes et doit apporter une solution à un problème technique.

Si un algorithme est développé, celui-ci ne pourra normalement pas être protégé par le droit d'auteur car celui-ci est assimilé au domaine des idées. En tant qu'actif immatériel, l'algorithme fait partie du savoir-faire d'une entreprise. La façon la plus efficace de protéger celui-ci est le secret d'affaires (NDA, clauses de non-concurrence, etc.).

## Internationalisation

A ce jour, il n'y a pas de volonté à court terme d'étendre le projet à l'étranger.

Plus d'information : <https://www.awex.be/>

L'application n'est pas destinée à être exclusivement commercialisée en Belgique. La spécificité digitale permettra de bénéficier d'effet d'échelle important en proposant le produit à l'international. Il faudra cependant veiller à adapter les fonctionnalités aux marchés visés.



## 6.3 Ressources humaines et organisation

### 6.3.1 Enjeux

Acquérir les compétences nécessaires pour proposer des services à haute valeur ajoutée.

### 6.3.2 Actions déjà réalisées

#### **Clarifier les compétences nécessaires au lancement du projet**

- Le porteur de projet a l'accès à la gestion / à la profession
- Identifier les compétences clés nécessaires pour le projet (techniques, commerciales, managériales, etc.)
- Répertorier les ressources disponibles et les éventuels écarts à combler
- Identifier les formations nécessaires à la bonne réalisation du projet
- Définir un plan de recrutement ou de collaboration pour combler ces besoins, en priorisant les compétences critiques

#### **Mettre en place une bonne organisation de travail afin de lancer l'activité**

- Clarifier les rôles et responsabilités au sein de l'équipe pour éviter les chevauchements
- Définir un horaire type d'une semaine de travail
- S'implanter dans des locaux adaptés pour l'activité

### 6.3.3 Actions à poursuivre

#### **Se former sur les sujets suivants :**

- Cybersécurité
- Propriété intellectuelle
- Finance d'entreprise

#### **Recruter les profils nécessaires à la réalisation du projet**

- Identifier les profils nécessaires pour constituer l'équipe
- Faire une évaluation financière et législative de l'impact du recrutement envisagé
- Rédiger des descriptions de poste attractives
- Rendre visible les offres d'emploi (LinkedIn, plateforme, etc.)
- Réaliser les entretiens d'embauche

### 6.3.4 Descriptif

#### L'équipe actuelle

L'équipe actuel est composée des trois porteurs de projet présenté dans le moteur Entrepreneur & Gouvernance.

### Répartition des rôles :

- Loïc : responsable du développement commercial et participe également au développement de l'algorithme.
- Méroïne : principal développeur chargé de la création de l'algorithme et du développement front-end.
- Iniaki : responsable du volet commercial et de la communication.

### L'organisation du travail

L'équipe OmnyxAI a adopté une organisation de travail flexible adaptée à la phase actuelle de développement du projet. Le travail se déroule principalement en visioconférence, avec des réunions régulières organisées tous les jours ou tous les deux jours, d'une durée moyenne de 2 à 3 heures. Cette approche permet de maintenir un suivi constant tout en optimisant la répartition du temps de chacun.

Pour renforcer leur efficacité, l'adoption d'un outil de gestion de projet et la définition de jalons clés permettraient d'améliorer la coordination et le suivi des tâches, notamment en vue de l'utilisation du superordinateur du Cenaero pour les phases de calcul intensif.

### Le recrutement

Actuellement, le projet peut démarrer avec l'équipe en place. Il n'y a donc pas de recrutement envisagé à court-terme. Dans un second temps, les profils suivants seront nécessaires pour garantir le bon développement du projet :

- Ingénieur en signal processing
- Ingénieur software

D'autres besoins devront être identifiés pour construire une équipe complète. Nous recommandons d'analyser les équipes des concurrents (disponible sur LinkedIn) pour identifier de façon plus précise les besoins en ressources humaines.

### Se former

L'équipe à travers ses formations à développer des compétences en data science, développement web et marketing.

Lors des différentes sessions de diagnostic, les besoins en formation suivants ont été identifiés :

- Cybersécurité
- Propriété intellectuelle
- Finance d'entreprise



## 6.4 Financement

### 6.4.1 Enjeux

Trouver les financements nécessaires pour soutenir les phases clés du développement technique du projet.

### 6.4.2 Actions déjà réalisées

#### Réaliser une première analyse financière du projet

- Définir l'objectif financier de l'entrepreneur
- Estimer les premières projections des coûts liés au lancement du projet
- S'assurer de l'adéquation du projet avec les objectifs financiers de l'entrepreneur
- Identifier les sources de financement potentielles (autofinancement, banques, etc)

### 6.4.3 Actions à poursuivre

#### Si recherche de financements

##### Évaluer les besoins financiers

- Identifier les futures étapes du projet et estimer les coûts associés.
- Définir des priorités claires pour chaque besoin (court terme/long terme)
- Réaliser des projections financières avec différents scénarios (pessimiste, réaliste, optimiste)
- Quantifier les besoins financiers

##### Définir la stratégie de financement

- Évaluer les options de financement interne (réinvestissement des bénéfices, réduction des coûts) et externe (investissement en capital, dettes, subventions).
- Identifier les investisseurs potentiels (business angels, fonds de capital-risque) en fonction de la stratégie de l'entreprise et des montants nécessaires.
- Comparer les coûts et les avantages de chaque option de financement, notamment en termes de faisabilité, de dilution du capital, de coûts des intérêts et de flexibilité de remboursement.

##### Solliciter les subsides et aides publiques

- Se renseigner sur les aides financières disponibles en fonction de la situation de l'entrepreneur
- Se faire accompagner pour soumettre des dossiers de demande de prime / subsides

## 6.4.4 Descriptif

### Premières projections financières

Même si le législateur a aboli en 2019 l'obligation de capital minimum pour la constitution de la plupart des sociétés privées, l'obligation de fournir des fonds propres suffisants, combinée à un plan financier renforcé, a été maintenue pour la société.

Au-delà de l'aspect obligatoire limité aux seules personnes morales, démarrer avec des fonds suffisants et donc correctement quantifiés est indispensable pour tous et certainement bien plus encore pour les indépendants qui choisissent d'exercer en personne physique (risque illimité).

Quand on est sur le point de démarrer, certaines dépenses liées au pré-lancement ou au lancement et certains investissements doivent être assumés sans pouvoir attendre les encaissements des premières ventes. Il est donc essentiel de les prévoir correctement et de savoir comment les financer.

Le tableau suivant permet de faire l'inventaire des frais de démarrage auxquels il faudra faire face dès le début afin d'estimer au mieux la trésorerie nécessaire pour se lancer.

BESOINS		MOYENS	
Postes	Montants	Postes	Montants
Constitution société	1500 euros	Apport personnel en numéraire	2000 euros
Cotisations sociales (1 an - Minimum)	10800 euros	Apport personnel en nature	
Développement de l'algorithme (ordinateur)	15000 euros	Financement des proches	3900 euros
Communication & Marketing		Financement bancaire	
Loyer		Micro-crédit	
Comptable	3600 euros	Crowdfunding	
Outils		Investisseurs privés	
Honoraires avocats, consultants, etc.	A définir	Subsides publics	25000 euros
<b>TOTAL</b>	<b>30900 €</b>	<b>TOTAL</b>	<b>30 900 €</b>

Pour le développement de l'algorithme, un des principaux enjeux est de pouvoir accéder à un ordinateur ayant une puissance de calcul suffisante. Ce type d'ordinateur est accessible à A6K via

le Cenaero. Loic a pris des renseignements au sujet du coût d'utilisation de ce type d'infrastructure. Comme indiqué dans le moteur Production, le projet est probablement soumis à un grand nombre de réglementations légales qu'il faudra financer. Nous ne pouvons pas nous avancer sur une estimation à ce stade.

Pour plus d'informations : <https://www.1890.be/solution/combien-cela-coute-de-lancer-son-entreprise/>

### Le plan financier

Le plan financier peut être défini comme un état prévisionnel des activités à réaliser par la société en création et des moyens financiers dont elle doit disposer à cette fin (CNC, 2020).

Il permet d'analyser la faisabilité et la rentabilité d'un projet d'entreprise en répertoriant les investissements, les ressources financières, les frais et revenus estimés des premières années.

Votre plan financier s'appuie sur différentes données, telles que vos objectifs, les données relatives au marché, les produits et/ou services que vous choisissez et les besoins en personnel à prévoir. En ce, il constitue l'analyse quantitative du plan d'affaire et fait donc partie intégrante de celui-ci.

Le plan financier est-il obligatoire ?

Si vous démarrez une entreprise individuelle, une Société en Nom Collectif (SNC) ou une Société en Commandite (SComm), vous n'êtes pas obligé d'établir un plan financier. Toutefois, il est fortement recommandé d'en réaliser un. Véritable outil de gestion budgétaire, il permet de récapituler les frais, revenus prévisionnels, investissements et ressources nécessaires pour financer le projet. Il aide à identifier les objectifs à atteindre, maîtriser les coûts, évaluer la capacité de remboursement des dettes, prévoir les charges fiscales et anticiper les risques financiers en offrant une meilleure visibilité sur les efforts à fournir.

En revanche, si vous créez une Société à Responsabilité Limitée (SRL), une Société Anonyme (SA) ou une Société Coopérative (SC), l'établissement d'un plan financier est obligatoire. Ce document doit être remis au notaire lors de la constitution de la société. Il justifie le montant des capitaux propres de départ en lien avec l'activité prévue pour les deux premières années.

Un plan financier, qu'il soit obligatoire ou non, est un outil stratégique essentiel pour assurer la viabilité financière et la réussite du projet entrepreneurial.

**Attention** : si l'entrepreneur ne fournit pas assez de fonds pour couvrir financièrement ces premières années, il risque personnellement d'être tenu responsable des dettes de sa société en cas de faillite dans les trois premières années d'activités.

Dans le cas du projet Omnyx, le plan financier est prévu dans la suite de l'accompagnement.

Pour information, votre plan financier doit au moins contenir les éléments suivants :

1. Une description précise de l'activité projetée.
2. Un aperçu de toutes les sources de financement prévues lors de la constitution, y compris les éventuelles garanties fournies.
3. Un bilan d'ouverture conformément au schéma spécifié, ainsi que des bilans projetés après douze et vingt-quatre mois.



4. Un compte de résultats prévu après douze et vingt-quatre mois, établi selon le schéma spécifié.
5. Un budget des revenus et dépenses projetés pour au moins deux ans à partir de la constitution.
6. Une description des hypothèses utilisées pour estimer le chiffre d'affaires et la rentabilité prévus.
7. Le nom de l'expert externe ayant apporté son assistance pour l'établissement du plan financier, le cas échéant

#### Autres recommandations :

- Ne sous-estimez pas les frais. Assurez vos arrières pour garantir la viabilité de votre entreprise.
- Le législateur n'impose pas de recourir à un comptable, expert-comptable ou réviseur. Toutefois, il est vivement recommandé de faire appel à un professionnel du chiffre si vous ne disposez pas des compétences financières suffisantes.

#### Experts :

- <https://experts-comptables.be/>
- <https://www.ita.be/fr/membres-ita/>
- [https://search.accountable.eu/?lan=fr\\_be](https://search.accountable.eu/?lan=fr_be)

#### Les subsides et aides publiques

L'accès à des subsides est crucial pour le projet OmnyxAI, car il permet de financer les travaux de recherche et développement nécessaires à la validation de la faisabilité technique de leur solution. À ce stade, attirer des investisseurs privés est complexe en raison de l'absence de preuve de traction commerciale, ce qui rend les fonds publics et les aides à l'innovation particulièrement stratégiques. Ces financements permettront à l'équipe de finaliser leur algorithme, de démontrer son efficacité et ainsi d'accroître leur crédibilité auprès de futurs partenaires et investisseurs.

Nous recommandons au porteur de projet de se renseigner sur les aides suivantes et leurs conditions d'octroi :

- **Le plan airbag** est une source de financement pour une activité d'indépendant dans sa phase de démarrage. Cette source de financement sert de coussin d'air pour amortir votre transition vers le statut d'indépendant à titre principal. Concrètement, ce dispositif permet d'obtenir un montant de maximum 12.500 euros, versé en quatre fois, sur une période de deux ans.
- **Les chèques-entreprises** permettent aux porteurs de projet et entreprises de faire appel à des expertises spécifiques en supportant qu'une partie du coût de la facture. Nous attirons tout particulièrement son attention sur le chèque **Conseil à la création d'entreprise** qui peut intervenir à hauteur de 15.000 euros dans la réalisation **d'un prototypage ou d'un MVP**.
- **Wallonie Entreprendre** propose différents outils (investissement, prêt, garantie) pour aider les entreprises dans leur développement. Plus d'information : <https://www.wallonie-entreprendre.be/financement/nos-prets/>
- **La Mesure Cx0** a été mise en place afin de faciliter l'accès des spin-off, spin-out et start-ups innovantes à l'engagement d'un manager hautement qualifié, par la prise en charge de manière dégressive de leur rémunération, sur 3 ans. Elle couvre partiellement la rémunération du ou des manager(s) identifié(s) sur une période maximale de trois ans, à concurrence de 75% la première

année, 50% la deuxième année, et 25% la troisième année. Elle peut être accordée sous la forme d'un subside de 75.000 €, complété le cas échéant d'un prêt subordonné de même montant moyennant décision préalable de Wallonie Entreprendre prise sur base d'un rapport établi 15 mois après l'engagement du CxO.

- **Les programmes de Digital Wallonia** : appels à projet, etc.
- **Les subsides liés à l'innovation** : DG06, Win4Company, etc.
- **Les programmes européens** : Horizon Europe

### Levée de fonds

L'endettement bancaire n'est actuellement pas envisageable en raison du niveau de risque associé au projet. Pour une jeune entreprise aux revenus incertains, l'obligation de rembourser capital et intérêts est difficilement compatible avec l'absence de rentrées d'argent stables, ce qui explique la réticence des banques à financer de tels projets.

Afin de financer son développement, Loïc prévoit de lever des fonds au moment opportun.

**Experts** : Liste non-exhaustive de fonds positionnés sur du financement d'amorçage (25.000€-500.000€):

- [LeanSquare](#)
- [SeederFund](#)
- [BeAngels](#)
- [Wing by Digital Wallonia](#)
- [LeanFund](#)
- [SyndicateOne](#)
- [Birdhouse](#)
- [Euroquity](#)

Afin d'accompagner au mieux le porteur de projet dans sa levée de fonds, nous pouvons proposer un accompagnement sur la stratégie de financement et sur la réalisation d'un pitch.

Charleroi Entreprendre propose également au porteur de projet de participer à un comité de financement organisé dans ses locaux afin de challenger sa stratégie de financement.

Nous recommandons également au porteur de projet de prêter une attention particulière, entre autres, aux points suivants en vue de préparer sa levée de fonds :

- Travailler la vision de l'entreprise et mettre en place une stratégie convaincante pour l'atteindre
- Une équipe complémentaire capable d'exécuter la stratégie
- Prouver une traction de marché en présentant les premières réalisations de l'entreprise
- Identifier un marché suffisamment important ou avec des perspectives de croissance forte



## 6.5 Production et vente

### 6.5.1 Enjeux

#### Production

Développer un algorithme performant et fiable, puis à l'intégrer efficacement dans des solutions commerciales existantes.

#### Commercial

Identifier une stratégie commerciale performante au vu de la complexité du cycle de vente inhérente à son marché cible, notamment les secteurs de la défense, de la sécurité publique et des infrastructures sensibles.

### 6.5.2 Actions déjà réalisées

#### **Identifier les besoins techniques pour développer l'algorithme**

- Choisir la stack technologique
- Identifier et budgétiser le matériel nécessaire
- Acquérir les compétences pour commencer le développement

#### **Définir une stratégie pour acquérir les premiers clients**

- Identifier une première niche de marché à qui proposer la solution
- Construire une offre de lancement attractive
- Identifier les techniques commerciales pertinentes

### 6.5.3 Actions à poursuivre

#### Commercial

#### **Réaliser une première analyse de la stratégie de communication**

- Identifier la cible de la campagne de communication
- Identifier les canaux de communication et les sujets à partager
- Réaliser l'identité graphique du projet (logo et charte)

#### **Se conformer à la réglementation en vigueur sur le marché lié à l'activité**

- Identifier les contraintes réglementaires liées à l'activité (normes, licences, obligations légales).
- Rédiger et formaliser les documents juridiques obligatoires (CGV, CGU, politique de confidentialité, conformité RGPD).

### Structurer une roadmap technique détaillée

- Identifier les étapes clés du développement en décomposant le projet en phases distinctes
- Prioriser les tâches critiques en mettant l'accent sur les éléments techniques indispensables à la validation de la faisabilité (ex : amélioration de la précision de détection).
- Définir des jalons intermédiaires avec des objectifs mesurables pour suivre l'avancement du projet
- Planifier les ressources et les besoins techniques (accès au superordinateur, intégration avec des solutions partenaires) pour anticiper les contraintes et garantir le respect des délais.

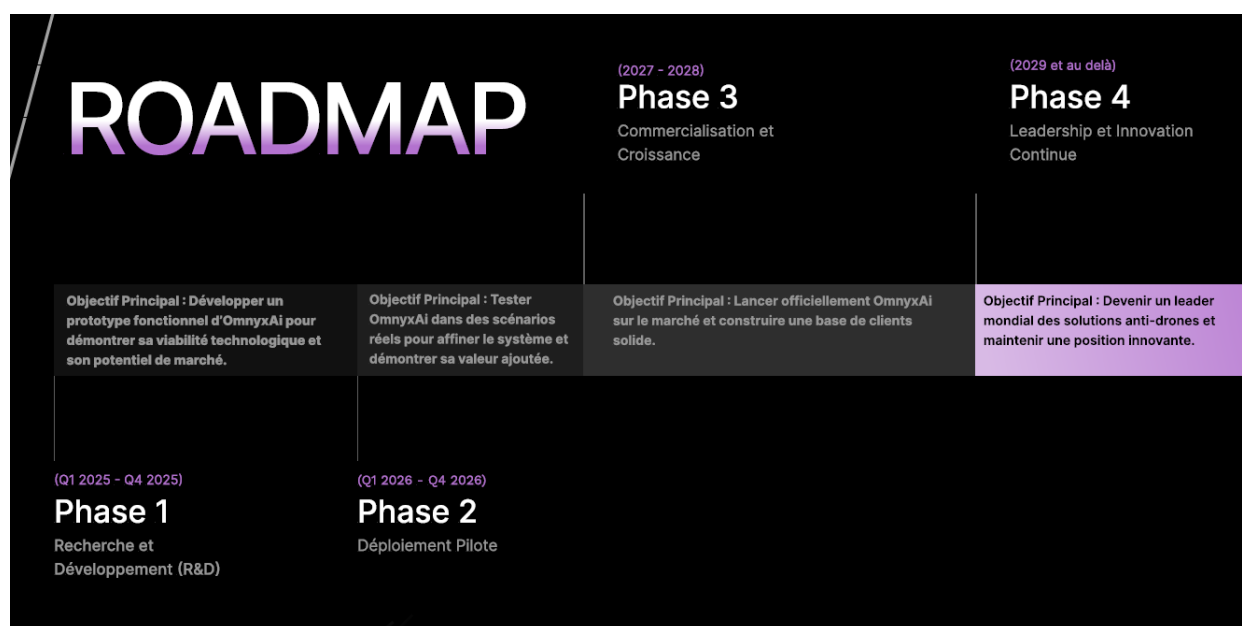
## 6.5.4 Descriptif

### 1. Production/ Développement

OmnyxAI étant un projet digital nécessitant du développement, nous vous renvoyons au moteur Stratégie numérique pour des éléments plus spécifiques.

Au vu de la complexité technique du projet, il sera important de structurer une roadmap de développement clair pour maximiser les chances de réussite du projet au vu de ses ressource.

Un premier jet a été réalisé par l'équipe.



A noter que l'entraînement de l'algorithme nécessite l'accès à une puissance de calcul importante. L'ordinateur du Cenaero situé à A6K peut y répondre mais les couts sont importants. Une autre solution a été identifiée dans le prochain moteur.

Cenaero :

CPU		Prix (€) par nœud 1 an	Prix (€) par nœud 6 mois	Prix (€) par nœud 3 mois	Prix (€) par nœud 1 mois	Prix (€) par nœud 1 h
S	128 cœurs et 256 GB par nœud	8 738,10	4 733,14	2 548,61	910,22	1,33
M	128 cœurs et 512 GB par nœud	10 922,63	5 916,42	3 185,77	1 137,77	1,6625
L	64 cœurs et 2 TB par nœud					2,66
XL	64 cœurs et 4 TB par nœud					3,325

GPU		Prix (€) par carte 1 an	Prix (€) par carte 6 mois	Prix (€) par carte 3 mois	Prix (€) par carte 1 mois	Prix (€) par carte 1 h
S	NVIDIA A100 avec 40 GB					1,33
IA	NVIDIA A100 avec 80 GB					2,128
Visu	NVIDIA T4 avec 16 GB					0,3325

## 2. La stratégie commerciale

### 2.1. Description

Le projet ne développe pas de hardware. Il repose donc sur l'intégration du logiciel dans des solutions tierces (ex : systèmes de détection physique de drones).

La stratégie commerciale constitue un pilier central pour assurer le succès et la pérennité d'une entreprise. Elle permet de définir comment atteindre les clients cibles, positionner son offre efficacement et maximiser les ventes tout en créant une relation durable avec la clientèle.

La stratégie commerciale n'a pas encore été définie, nous recommandons de mettre en place un plan d'actions commerciales. Celui-ci permettra de structurer les efforts pour atteindre la cible identifiée, développer la visibilité du projet et maximiser les ventes.

Les premières pistes envisagées lors de ce diagnostic sont dans un premier temps d'établir des partenariats stratégiques avec des intégrateurs et de participer à des salons spécialisés pour accroître la visibilité du projet

La priorité actuelle pour le projet OmnyxAI doit être de concentrer les efforts sur la validation de la faisabilité technique de l'algorithme avant d'investir du temps et des ressources dans la mise en place d'une stratégie commerciale. Étant donné que l'algorithme constitue le cœur de la solution, il est essentiel de démontrer sa capacité à détecter efficacement les drones malveillants, même dans des environnements complexes et saturés de signaux.

Sans cette validation technique, il sera difficile de convaincre des partenaires commerciaux ou des investisseurs potentiels de la valeur réelle du produit. De plus, le marché visé, notamment dans les secteurs de la défense et des infrastructures sensibles, exige des garanties solides sur la performance et la fiabilité de la solution. En démontrant concrètement que l'algorithme répond aux besoins opérationnels de ces acteurs, l'équipe renforcera sa crédibilité et facilitera les démarches commerciales ultérieures.

## 2.2. Stratégie de tarification

A l'heure actuelle, la stratégie de tarification n'est pas encore clairement définie et devra donc être précisée. Nous recommandons donc d'approfondir la réflexion autour de la stratégie de prix afin d'assurer la viabilité économique du projet tout en répondant aux attentes du marché.

## 2.3. La communication

La communication est un levier essentiel pour le développement d'un projet entrepreneurial. Elle permet non seulement de se faire connaître et d'attirer l'attention des clients potentiels, mais également de renforcer la crédibilité du projet, de clarifier son positionnement et de créer une dynamique autour de l'offre proposée. Une stratégie de communication bien structurée joue un rôle clé dans la validation du marché, l'acquisition des premiers clients et la fidélisation à long terme.

Cependant, pour maximiser son efficacité, il est impératif que le couple produit/marché soit validé. En effet, promouvoir un produit qui n'est pas suffisamment développé ou cibler une audience non alignée avec les problématiques adressées pourrait entraîner des résultats limités, voire contre-productifs. À ce stade, des campagnes tests à faible budget peuvent être envisagées pour valider les hypothèses business, affiner les messages et s'assurer de l'adéquation entre l'offre et la demande.

Lors des sessions, les bases de la stratégie de communication ont été définies :

- Objectifs de la communication :
  - Se faire connaître auprès de l'audience cible.
- Points d'attention :
  - L'équipe doit adopter une approche de communication qui met en avant les avancées techniques et les perspectives du projet
  - Publier du contenu éducatif sur les risques liés aux drones malveillants et les défis techniques liés à leur détection.
  - Mettre en avant ces partenariats sur les canaux de communication (site web, LinkedIn).
- Budget disponible : Le budget devra être précisé pour prioriser les actions les plus pertinentes et aligner les ressources avec les objectifs fixés.

Une fois la faisabilité technique démontrée, il sera essentiel de développer une présentation commerciale adaptée aux besoins des fournisseurs de solutions de défense.

Nous recommandons de poursuivre le travail afin de définir un plan de communication structuré, adapté aux objectifs de l'entreprise. Cela inclut la sélection des canaux de communication pertinents pour toucher efficacement la cible, qu'il s'agisse des réseaux sociaux, de la presse spécialisée ou autre moyen.

### 3. L'identité graphique

L'identité graphique n'a pas été encore définie.

Nous recommandons de travailler le branding du projet. Une identité visuelle forte et cohérente permettra à l'entreprise de se différencier, d'ancrer sa présence auprès de la cible et de renforcer sa crédibilité. Cela passe par la définition des éléments clés du branding tels que le logo, la charte graphique et le ton de communication, en lien direct avec les valeurs et la proposition de valeur du projet.

### 4. Les obligations légales et réglementaires

#### **Les réglementations applicables au marché**

La conformité légale est un élément fondamental pour garantir une commercialisation sereine et sécurisée d'un produit ou service. Elle assure le respect des réglementations spécifiques au marché, tout en protégeant à la fois les intérêts de l'entreprise et ceux des consommateurs. Une non-conformité peut exposer l'entreprise à des sanctions financières, des procédures juridiques ou encore à une perte de confiance de la part de ses clients, compromettant ainsi la viabilité du projet.

Il est donc impératif d'analyser si le marché visé est réglementé par des normes ou obligations spécifiques. Le projet au vu de sa teneur est très probablement soumis à un grand nombre de contraintes réglementaires : **lien avec l'industrie militaire, usage civil et militaire, cybersécurité, RGPD, intelligence artificielle, respect des normes techniques, etc.**

Il est donc recommandé de prendre contact avec un expert spécialisé sur ces sujets afin d'avoir une information complète sur le sujet et des indications sur les investissements engendrés.

#### **Mentions légales obligatoires**

Avant toute commercialisation, certaines mentions légales doivent être rendues disponibles publiquement, facilement accessibles, et consultables sans contrainte (notamment en cas d'application digitale ou de plateforme en ligne) :

- Mentions légales générales : Identification claire du prestataire de services (nom, siège social, numéro d'entreprise) et ses responsabilités vis-à-vis des utilisateurs.
- Conditions générales d'utilisation (CGU) : Décrire les caractéristiques essentielles du bien ou du service proposé, ainsi que les droits et obligations des utilisateurs.
- Conditions générales de vente (CGV) : Fixer les règles contractuelles relatives à la vente (prix, modalités de paiement, livraison, retours).
- Politique de protection de la vie privée (RGPD) : Informer l'utilisateur des données personnelles collectées, des droits dont il dispose (accès, modification, suppression) et de l'usage qui en est fait.
- Informations sur la propriété intellectuelle : Protéger et clarifier les droits d'utilisation des contenus, marques ou fonctionnalités développées.

Nous recommandons aux porteurs de projet de porter une attention particulière à ces aspects et de s'entourer d'un juriste spécialisé. Cela permettra de garantir la conformité avec les obligations légales, notamment concernant la clarté des informations à communiquer aux clients et le respect des règles sur le traitement des données à caractère personnel.

**Experts :**

- <https://www.avocats.be/>
- <https://www.barreaudecharleroi.be/fr/trouver-un-avocat>





## 6.6 Stratégie numérique

### 6.6.1 Enjeux

#### Marketing digital

Établir une présence digitale solide et performante en développant des plateformes attractives et optimisées (site web, réseaux sociaux, etc.) afin de visibiliser et crédibiliser le projet.

#### Technologique

Construire une infrastructure technique capable de gérer une montée en charge tout en garantissant fiabilité et performances.

### 6.6.2 Actions déjà réalisées

#### **Identifier les technologies à utiliser pour développer la plateforme**

- Définir les besoins (fonctionnalités, performance, sécurité, budgétaire, etc)
- Explorer les différentes solutions avec l'agence digitale et le futur CTO
- S'assurer de la scalabilité et de l'évolutivité des technologies identifiées
- S'assurer de la cyber-résilience des technologies utilisées

### 6.6.3 Actions à poursuivre

#### **Créer les canaux de communication en ligne**

- Créer un site internet
- Créer les pages sur les réseaux sociaux pertinents
- Mettre en place les outils d'analyse des données (Google Analytics, etc.)
- Mesurer les résultats des campagnes de communication en ligne

#### **Développer l'algorithme**

- Définir les besoins technologiques (fonctionnalités, sécurité, performances, budget) et rédiger un cahier des charges clair.
- Identifier et sélectionner les technologies adaptées
- Créer des prototypes (MVP) pour valider les concepts auprès des utilisateurs.
- Développer et mettre en production la solution tout en garantissant sa scalabilité et sa cybersécurité.

### 6.6.4 Descriptif

#### Le développement

L'équipe travaille actuellement sur un algorithme basé sur les modèles U-Net et WaveNet. La réussite du projet repose sur la capacité à améliorer cet algorithme afin qu'il puisse différencier avec précision les drones malveillants des autres signaux.

L'entraînement de l'algorithme nécessite des ressources importantes en puissance de calcul. L'accès au superordinateur Cenaero est un élément clé, mais implique une gestion rigoureuse du temps et des coûts liés à cette infrastructure.

Un des principaux enjeux identifiés par l'équipe est la difficulté de détecter efficacement les drones en raison du "bruit" de fond électromagnétique (signaux parasites ou interférences).

L'équipe est également consciente de plusieurs défis techniques majeurs :

- Volume important de données : l'entraînement du modèle nécessite de traiter une grande quantité de données issues des signaux RF.
- Nécessité d'une puissance de calcul élevée : pour entraîner efficacement les modèles U-Net et WaveNet, l'accès à des infrastructures telles que le superordinateur Cenaero est indispensable.
- Validation en conditions réelles : le projet nécessite des tests pratiques pour démontrer la capacité du modèle à fonctionner efficacement sur le terrain.

Le développement de l'algorithme doit se poursuivre dans les prochains mois suivant l'avancée des formations de l'équipe et l'accès au superordinateur.

### La technologie

Les technologies : U-Net & Wavenet

En combinant les forces de U-Net (pour l'analyse spatiale des signaux) et de WaveNet (pour la détection de motifs temporels dans les fréquences), l'équipe vise à développer une solution capable de détecter des drones même dans des environnements très bruyants.

Pour réduire les investissements, ils vont louer une instance dans le cloud pour faire des tests de l'algorithme pour optimiser le cout : <https://www.scaleway.com/fr/>

Outil utilisé pour estimer les couts du modèle en fonction du nombre d'utilisateur : <https://grafana.com/>

### Le marketing digital

Dans le cadre du projet OmnyxAl, plusieurs outils de marketing digital ont été identifiés comme étant pertinents à utiliser pour atteindre efficacement le public cible. Ces outils incluent :

- Les réseaux sociaux : publicité et influence marketing.
- Le site web / SEO / SEA : pour optimiser la présence en ligne à travers le référencement payant (SEA) et organique (SEO).

### **Les réseaux sociaux**

Les réseaux sociaux sont des outils puissants pour atteindre le public cible.

Pour avoir une bonne visibilité sur les réseaux sociaux, il est essentiel de créer du contenu de qualité et pertinent pour susciter l'intérêt du public cible. Les algorithmes des plateformes favorisent le contenu qui génère des interactions, telles que les likes, commentaires, et partages.

Actuellement, le marketing digital n'a pas encore été réfléchi à ce stade du projet. La réflexion sera amorcée suite à la validation technique. Aucun site n'est disponible sur le projet.

## La cybersécurité

En 2023, 23 % des entreprises belges ont été victimes de cyber-attaques, reflétant une tendance inquiétante à l'échelle mondiale. Le nombre d'attaques continue d'augmenter à un rythme de 10 % par an, ce qui souligne l'urgence pour les entreprises, quelle que soit leur taille, de prendre des mesures proactives pour renforcer leur cybersécurité. Face à cette menace croissante, il est impératif de protéger les données et les systèmes critiques pour éviter des impacts significatifs sur l'activité.

### **L'importance de la cybersécurité pour les entreprises**

La cybersécurité est devenue un pilier fondamental de la résilience des entreprises. Que ce soit en termes de réputation, de conformité ou de viabilité financière, une cyber-attaque peut avoir des conséquences désastreuses. Les données sensibles, qu'elles soient liées aux clients, aux employés ou aux partenaires, sont des actifs critiques qui, s'ils sont compromis, peuvent entraîner :

- Des pertes financières importantes : En plus des coûts directs de récupération, les entreprises peuvent faire face à des amendes réglementaires et à des pertes de revenus dues à des interruptions d'activité.
- Un impact sur la réputation : La perte de confiance des clients et des partenaires peut causer des dommages durables à l'image de l'entreprise.
- Des conséquences juridiques : La non-conformité avec des réglementations comme le RGPD peut entraîner des sanctions lourdes en cas de fuite de données.

### **Cybersécurité et levée de fonds**

Dans un contexte de levée de fonds ou d'attraction d'investisseurs, la cybersécurité devient un critère d'évaluation essentiel. Les investisseurs sont de plus en plus sensibles à cette question. Une entreprise qui a subi une cyber-attaque, ou qui présente des lacunes en matière de sécurité, est souvent perçue comme un investissement à haut risque. Par conséquent, renforcer sa cybersécurité peut être un levier stratégique pour attirer des capitaux et renforcer la confiance des parties prenantes.

### **Recommandations pour renforcer la cybersécurité**

Pour anticiper et se prémunir contre les cyber-risques, il est crucial que l'entreprise adopte une approche proactive en matière de cybersécurité. Voici quelques recommandations clés :

- Audit de cyber-résilience : il est conseillé de réaliser un audit de cybersécurité pour identifier les vulnérabilités potentielles dans les systèmes et infrastructures. Cet audit permet de dresser un état des lieux complet et de prioriser les actions nécessaires pour protéger les données et les systèmes critiques.
- Sensibilisation et formation des employés : les collaborateurs jouent un rôle crucial dans la cybersécurité d'une entreprise. Former l'ensemble des équipes aux bonnes pratiques, notamment en matière de gestion des mots de passe, de phishing et de navigation sécurisée, peut réduire significativement les risques liés aux erreurs humaines.
- Mise en place de mesures de sécurité robustes : il est indispensable de déployer des mesures de sécurité telles que :

- L'authentification multifactorielle (MFA) : pour sécuriser les accès aux systèmes critiques.
- Le chiffrement des données : pour protéger les informations sensibles en cas d'intrusion.
- Des mises à jour régulières : pour combler les vulnérabilités logicielles.
- Plan de réponse aux incidents : mettre en place un plan de réponse aux incidents afin d'anticiper et de minimiser l'impact d'une cyber-attaque. Ce plan devrait inclure des protocoles pour la détection rapide des incidents, la limitation des dommages, la communication interne et externe, ainsi que le rétablissement rapide des services.

#### Pour information

E6K regroupe les formations du numérique pour les étudiants, demandeurs d'emploi et professionnels à Charleroi :



La plateforme Digital Wallonia regroupe les entreprises et organismes actifs dans le numérique en Wallonie :



## **6.7 Gestion durable des ressources**

### **6.7.1 Enjeux**

Identifier les exigences réglementaires liés à l'ESG et s'assurer de leur respect.

### **6.7.2 Actions déjà réalisées**

- Sensibiliser le porteur de projet à la gestion durable des ressources
- Définir les ambitions et motivations de l'entrepreneur sur sa contribution

### **6.7.3 Actions à poursuivre**

#### **Réaliser une veille sur les réglementations ESG**

- Identifier les normes ou obligations qui peuvent s'appliquer à l'activité.
- Préparer l'entreprise aux évolutions législatives pour éviter des surcoûts ou des interruptions d'activité.

### **6.7.4 Descriptif**

Le succès d'un projet ne se limite pas uniquement à son impact économique. La gestion durable des ressources est une thématique essentielle pour toute entreprise souhaitant allier performance économique, responsabilité sociale et respect de l'environnement. En optimisant l'utilisation des ressources humaines, matérielles et énergétiques, elle permet non seulement de réduire les coûts opérationnels, mais aussi de répondre aux attentes croissantes des consommateurs et des partenaires en matière de durabilité. Travailler sur cette thématique aide à anticiper les réglementations environnementales, à renforcer la résilience de l'entreprise face aux crises, et à valoriser son engagement auprès des parties prenantes.

Pour information, l'Institute for Sustainable IT (ISIT Belgium) aide les entreprises qui désirent réduire leur empreinte environnementale liée à leurs usages numériques et à leur parc informatique.

#### La contribution du projet

Le projet a pour objectif de développer des systèmes de défenses autonomes pour un monde plus sûr. Elle présente donc un impact social de sécurité publique.

#### La réglementation

La CSRD (pour Corporate Sustainability Reporting Directive) est une directive européenne entrée en vigueur début 2024. Elle va obliger les entreprises à publier un rapport annuel sur leur durabilité. Les critères sont environnementaux, sociaux, et de gouvernance (ESG).

A noter que pour le moment, la directive CSRD n'impose que la transparence, sans imposer de trajectoire d'amélioration aux entreprises.

Pour le moment, seules les grandes entreprises et les PME cotées devront se conformer à cette réglementation. Cependant, si vous travaillez avec une entreprise qui devra prochainement s’y confronter, nous vous recommandons d’analyser l’impact de la réglementation sur votre activité.



## 6.8 Partenariats & coopérations

### 6.8.1 Enjeux

Repérer les acteurs clés (partenaires, fournisseurs, distributeurs, experts) qui peuvent contribuer au développement du projet.

### 6.8.2 Actions déjà réalisées

#### Évaluer les compétences internes et externes

- Identifier les domaines où des compétences ou ressources externes sont nécessaires pour compléter les capacités internes.
- Définir les objectifs des partenariats (réduction des coûts, élargissement de la portée, partage d'expertise).

### 6.8.3 Actions à poursuivre

#### Rechercher les sous-traitants nécessaires

- Identifier les tâches à externaliser et les compétences requises.
- Identifier des sous-traitants via des réseaux professionnels ou recommandations.
- Comparer les offres selon la qualité, le coût et la fiabilité.
- Rédiger un contrat clair détaillant les responsabilités, délais et critères de qualité.

#### Identifier les partenariats qui permettront de soutenir le développement du projet

- Identifier les opportunités de collaboration et de partenariats
- Réaliser un document de présentation et initier des contacts avec les partenaires identifiés.
- Sélectionner les partenaires les plus adéquats (prix, compétences, qualité, etc.)
- Se renseigner sur les documents juridiques appropriés si pertinent (NDA, convention de collaboration)

### 6.8.4 Descriptif

#### 1. La sous-traitance

Une entreprise est amenée à sous-traiter certaines de ses activités pour plusieurs raisons. Les principales sont :

- L'accès à des compétences spécifiques qui ne sont pas maîtrisées en interne
- La réalisation d'économie car le sous-traitant sera en mesure de réaliser les tâches de façon plus efficiente (meilleure utilisation des ressources, économies d'échelle, etc.)
- La flexibilité afin de mieux s'adapter aux fluctuations de la demande. C'est un point particulièrement important pour une entreprise qui se lance.

Les activités à sous-traiter sont les suivantes :

- Le développement de l'algorithme suite à la validation technique (freelance)
- La comptabilité et la fiscalité
- Les tâches juridiques (création des contrats, CGV, etc.)

Les différents sous-traitants n'ont pas été identifiés à ce stade du projet.

Concernant le développement de la solution, une solution possible à court terme est de faire appels à des entreprises qui investissent dans des projets et leur fournissent les compétences techniques manquantes (Start-up Studio) :

- Make it Studio: <https://makeit-studio.com/>
- The Maul: <https://www.themaul.be/>
- Opp: <https://opp.mx/>

Le mode de rémunération de ces structures est à analyser. Certaines d'entre elles prennent des parts de propriété dans la société (actions).

Une autre solution serait d'externaliser le développement à une entreprise spécialisée en faisant appel aux chèques-entreprises pour réduire le coût de développement de l'application.

## 2. Les partenariats

Les partenariats ont plusieurs objectifs clés dans la structuration de son activité :

- Apporter une expertise complémentaire
- Gagner en crédibilité et en légitimité
- Optimiser son efficacité et son offre
- Créer des synergies commerciales

Pour renforcer la dimension technologique et institutionnelle du projet, les porteurs d'OmnyxAI envisagent d'activer plusieurs partenariats stratégiques avec des centres de recherche, des clusters spécialisés et des structures d'accompagnement en innovation. Ces collaborations permettraient d'accélérer la recherche appliquée, de faciliter l'accès aux ressources techniques (comme la puissance de calcul) et d'accroître la crédibilité du projet auprès des acteurs publics et industriels.

Partenariats envisagés :

- Université Libre de Bruxelles (ULB) – Centre de recherche : Opportunité de développer un projet de recherche appliquée en lien avec les besoins du projet.
- Cenaero – Centre de calcul haute performance : Partenaire identifié pour l'accès à leur superordinateur (LUCIA) afin d'entraîner l'algorithme.
  - Clusters technologiques :
  - Skywin (aéronautique, spatial, défense) : facilitateur d'accès au marché de la défense.
  - IDea2Move : soutien à l'innovation dans le domaine de la mobilité intelligente et sécurisée.
  - CETIC : centre d'expertise en technologies de l'information et logiciels industriels.
- Identifier des acteurs industriels susceptibles d'intégrer l'algorithme dans leurs solutions.



Dans la suite du projet, il faudra approfondir la réflexion sur la faisabilité de ces partenariats et si nécessaire cadrer ceux-ci.

**Attention :** la collaboration avec des grandes entreprises, opérant sur des **temps longs** peut créer un décalage entre les attentes des partenaires et les besoins rapides d'une jeune entreprise.

### 3. Les réseaux d'affaires

L'intégration de réseaux d'affaires peut offrir plusieurs avantages au porteur de projet, notamment l'accès à de nouvelles opportunités commerciales, le partage de connaissances et d'expertise, le renforcement de la visibilité de l'entreprise, l'accès à des ressources et des services supplémentaires, et la création de partenariats stratégiques.

Une liste de réseaux d'affaires est indiquée en début de ce diagnostic.

### 4. Les guichets d'entreprises

Le guichet d'entreprises est l'interlocuteur privilégié des entreprises. Il effectue de nombreuses tâches pour lesquelles les entreprises devaient précédemment faire appel à plusieurs instances.

En plus des formalités administratives obligatoires, le guichet d'entreprises peut offrir une large gamme de services complémentaires.

Les guichets d'entreprises offrent des services complémentaires différents à des tarifs différents. Nous recommandons à l'entrepreneur de les contacter et de s'orienter vers celui qui répond le mieux à ses besoins.

Un guichet d'entreprise devra être identifié pour lancer les activités d'indépendant.

### 5. Les caisses d'assurances sociales

Lorsqu'une personne est assujettie au statut social des travailleurs indépendants, elle doit s'affilier à une caisse d'assurances sociales pour travailleurs indépendants. Cette caisse perçoit les cotisations sociales et intervient dans l'octroi de certaines allocations sociales. L'assujetti choisit librement sa caisse.

A l'instar des guichets d'entreprises, elles offrent des services complémentaires différents à des tarifs différents. Nous recommandons à l'entrepreneur de les contacter et de s'orienter vers celui qui répond le mieux à ses besoins.

Une caisse d'assurances sociales devra être identifiée pour lancer les activités d'indépendant.

## 7. DÉROULEMENT DE LA MISSION

### Nombre/fréquence des rendez-vous

Des sessions de travail sont organisées à raison de **2 fois par mois** (en fonction des disponibilités de chacun).

En parallèle, des échanges de courriels et contacts téléphoniques ponctuels sont établis avec l'entrepreneur.

### Inventaire des documents, outils et sources utilisés

- Atelier d'idéation pour approfondir le développement de l'idée
- Analyse & veille concurrentielle
- Première analyse de la législation / propriété intellectuelle
- Business Model Canvas
- Etude de marché : tendance, taille
- Identification des besoins financiers

### Mode de fonctionnement ayant pris place entre les différents acteurs/rôles pris par chacun pour réaliser la mission

Une combinaison de :

- Diverses sessions de travail et de réflexion entre l'accompagnateur et l'entrepreneur afin de challenger le projet et identifier les actions à mener pour faire évoluer le projet.
- Actions de suivi de réunion : partage de premières conclusions au terme des sessions de travail, recherche d'informations, échange de ressources, « quick wins », ...
- Réponse à des demandes ponctuelles et partage d'informations diverses en parallèle à l'accompagnement diagnostic.

Rôle de l'accompagnateur : animation, structuration de l'information, gestion de projet, analyse et conseil.

Rôle de l'entrepreneur : partage de l'information, co-construction, alimentation de la réflexion, recherche d'informations.

## 8. ÉLÉMENTS DE CONTEXTE PARTICULIER

SUR LE DÉROULEMENT DE LA MISSION – PARTIE OPTIONNELLE

Pas d'élément de contexte particulier.

## 9. DOCUMENTS OU ANNEXES TRANSMIS(ES)

### LISTE

Par le(s) porteur(s) de projet ou l'entreprise

- Slide deck du projet
- Business Model Canvas

Par Charleroi Entreprendre

- Livrable d'orientation (2C)
- Dossier de diagnostic

# 10. CLÔTURE DU DIAGNOSTIC

## 10.1 Garantie qualité

« Je, soussigné **Denis LESOIL**, certifie que le livrable ci-joint réalisé au bénéfice du porteur de projet Loïc Moutombi répond aux standards qualité en vigueur au sein de **Charleroi Entreprendre** pour ce type de produits. »


### Responsable du système qualité chez l'opérateur

LESOIL Denis, denis.lesoil@charleroi-entreprendre.be

Date :

### Signature du responsable CE

Pour ordre,  
Signé par: Aurélie Cenci  
Date: 08-04-2025 - DD0468B8FC0E1D76



## 10.2 Autres intervenants

Avec le soutien de



Piloté par

**WE** Wallonie  
Entreprendre

Date pour la restitution du livrable : 09 avril 2025

Signature de l'entrepreneur

# 11. ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES

UTILES À LA COMPRÉHENSION DU DOSSIER — PARTIE OPTIONNELLE

*Partie optionnelle du livrable permettant de communiquer des informations utiles à la compréhension du dossier aux instances de contrôle et d'évaluation et notamment sur le déroulement de la mission.*

## 11.1 Rapport envoyé au porteur de projet et preuve de l'envoi par mail

Insérer : Preuve d'envoi par mail (si pertinent)