

# Rapport portant sur la mission « AVOSSUCCES » (2018-42) Lingwala-Kinshasa – R.D.C.

## Présentation de la structure

L'activité d'Avossucces.com à Kinshasa a été lancée il y a trois ans, sur fonds propres, par le Demandeur de la mission de consultance. Elle couvre quatre activités. L'activité de courrier express spécialisé est active et travaille pour une administration. L'activité livre scolaire numérique est en préparation et de nombreux contacts ont été noués. La troisième activité concerne l'archivage numérique et n'a pas démarré mais les processus ont été étudiés. Enfin, la librairie en ligne est à l'état d'ébauche, sur Internet. Avossucces loue des bureaux et possède du matériel informatique ainsi qu'un site Internet. Le personnel comprend le manager, les coursiers et du personnel variable selon les besoins.

## Objectifs principaux et réalisations

La mission portait sur le coaching en stratégie dans le secteur du management, de la vente de service et du partenariat stratégique, dans une petite structure du secteur des services numériques.

Les objectifs principaux étaient

- de fournir une guidance stratégique en vue de définir et prioriser les actions à entreprendre
- d'apporter des outils de calcul des offres de services numériques
- d'apporter des méthodes et des principes de gestion
- d'orienter et de crédibiliser les offres envisagées afin de faire progresser les projets.

Les résultats obtenus ont permis d'une part de consolider la gestion et d'autre part d'enrichir des perspectives concrètes pour les activités.

Au plan de la gestion, l'importance de l'activité courrier a été soulignée afin d'assurer les rentrées financières. Un plan marketing a été conçu afin de diversifier la clientèle. La mission a par ailleurs mis l'accent sur les moyens financiers et leur comptabilisation, la gestion financière (trésorerie), l'équilibre financier par activité, fut-ce à terme, les plans concrets de mise en œuvre, la perception correcte du marché et de son évolution, l'échéancier, le suivi.

Il a été mentionné que le passage en SARL serait justifié, lorsque le volume d'affaires le permettra. Enfin, il est apparu nécessaire de renforcer l'équipe au plan des ventes, de la comptabilité, des relations avec les écoles et de leur support, tout en veillant à l'équilibre financier à terme de 12-24 mois si possible.

Dans le domaine du livre scolaire numérique, il y a eu plusieurs réunions avec deux éditeurs, la présence de l'expert accélérant le processus de partenariat. De plus l'expert a pu revoir les conventions de collaboration avec deux éditeurs. Il a aussi pu formuler les termes de la relation entre les auteurs et les éditeurs dans l'édition numérique en RDC. Ceci a notamment abouti à une réunion d'une cinquantaine d'auteurs de livres scolaires avec leur éditeur et Avossucces. Certaines conventions ont été effectivement signées après le départ de l'expert.

D'autres résultats concernent :

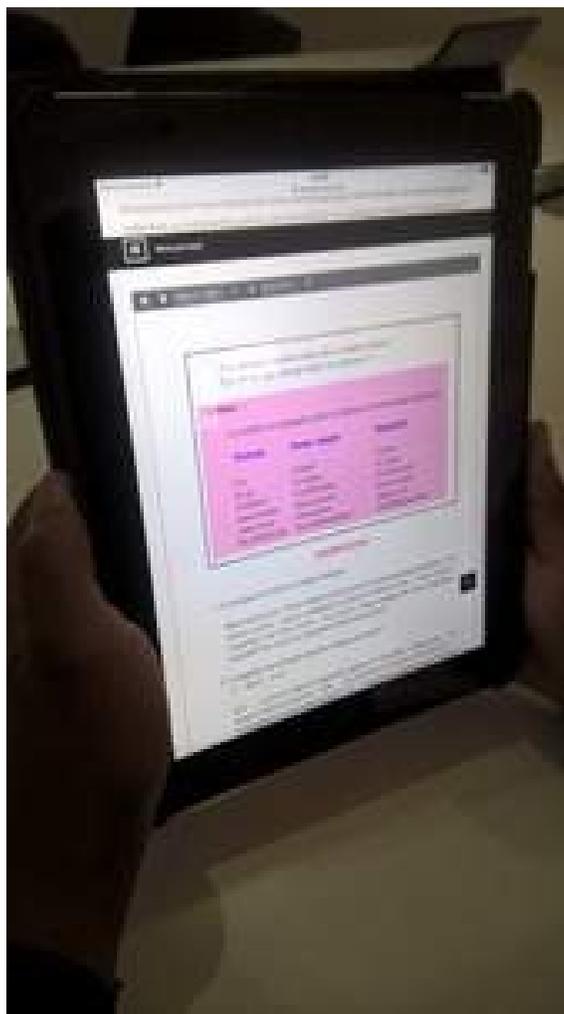
- l'établissement de contacts avec des opérateurs de télécommunications, initiés par l'expert.
- la recommandation de solution sur tablette partagées (mais attention à la protection des droits par une solution DRM).
- la nécessité d'une validation plus approfondie des solutions avec les élèves et les professeurs
- le calcul du modèle économique pour les auteurs, éditeurs et diffuseurs.
- la suggestion d'assurer la promotion du livre papier en complément de l'offre numérique.

## Evaluation de la mission par le Demandeur/Bénéficiaire

Le projet a permis un riche partage d'expertise entre le bénéficiaire et l'expert Ex-Change. Le demandeur s'est dit pleinement satisfait de la mission. Les impacts suivants sont jugés importants : le développement de nouveaux produits ou services, le développement de l'emploi, le chiffre d'affaires, le renforcement de la pérennité de la structure. Un suivi mensuel à distance est assuré par l'expert.



Figures - Cours en version numérique sur tablette, réunion des auteurs, visite d'école avec smartphone.



**Figure 1 Cours en version numérique sur tablette**



Figure 2 Réunion des auteurs



Figure 3 Visite d'école avec Smartphone

*J.-Cl. D. Septembre 2018*