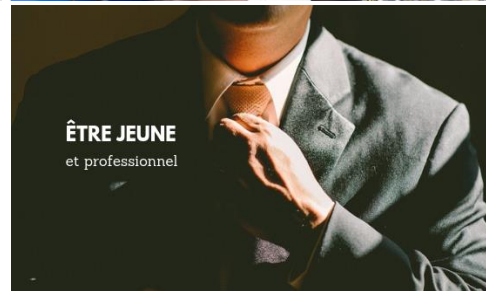


ViaZiZaTech



Agence Web de développement de solutions numériques innovantes



Promoteur du Projet : FOZEU TAKOUDJOU Francis
Téléphone/ WhatsApp : + 237696155706

Email : vizizagroup@gmail.com

Localisation de la structure : 202, rue 7.584 Efoulan, Yaoundé,

Table des matières

Contexte et justification du projet	1
Présentation de VIAZI ZA.....	1
I-1 Opportunité, apport sur le marché	2
I.1.1 Particularité du marché camerounais:	3
I.2. plateformes mis sur pied	3
I.2.1 Byneta.....	3
I.3. Application :.....	4
I.4. Marchés cibles	5
I.5. Caractéristiques de Byneta et apport innovant sur le marché	5
I.2.2 BecomePro	6
I.3. Application :.....	7
I.4. Marchés cibles :.....	8
I.5. Caractéristiques de Becomepro et apport innovant sur le marché	8
II. Potentiel du marché : Raison d’investir	8
III. Comment investir dans VIAZA ZA ?	9
III.1. Le CrowdFunding Equity (Investissement en capital)	9
III.2. Investir.....	10
III.2.1 Comment Participer	10
III.2.2 Qu’est-ce qu’un vendeur ?	11
III.2.3 Évolution de la valeur des parts	11
III.2.4 Pack Investissement	12
III.2.5 Programme de recommandations et bonus	12
VI. Chronologie du projet	13
VII. Ce qu’il faut savoir en tant que investisseurs ou donateurs.....	13
VIII. Nos différentes pages	14
Références bibliographiques.....	14

CONTEXTE ET JUSTIFICATION DU PROJET

Les modalités d'apprentissage sont en pleine mutation. Cette mutation correspond non seulement à un besoin induit par la transformation de nos sociétés et à une attente nouvelle de nouveaux lieux et de nouveaux outils d'apprentissage mais aussi aux nouvelles contraintes sanitaires notamment la crise du COVID-19. Le système éducatif a dû improviser l'école numérique, pour assurer la continuité pédagogique et professionnelle par le biais du e-learning.

Les rapports de marché mondiaux surveillent le marché E-learning pour le marché de l'industrie Consumer Discretionary, et il est sur le point de croître de 93.64 milliards de Dollars USD au cours de l'année de prévision, progressant à un TCAC de 10.56% au cours de la période de prévision. E-learning, une aubaine pour les systèmes éducatifs. Selon le rapport élaboré par Sam S. Adkins pour le compte du groupe de recherche prospective Ambient Insight livre des informations précieuses sur le marché du e-learning en Afrique, le taux de croissance des offres en e-learning en Afrique était de 15,2% sur un an, pour un revenu atteignant 250.9 millions de dollars américains en 2011. Ce revenu a doublé sur cinq ans selon les prévisions globales, passant à 512,7 millions de dollars américains.

« Investir dans la formation c'est conjuguer au présent mais aussi au futur le souci des hommes et le souci des résultats ». *Philippe Bloch*

PRESENTATION DE VIAZI ZA

VIAZI ZA TECH SARL de son nom commercial ViaZi Za Tech est une société à responsabilité limitée spécialisée dans le développement et l'intégration des solutions informatiques, plus précisément, le développement des outils et plateformes de e-learning ; applications web et mobiles adapté au contexte technologique éducatif et professionnel actuel. VIAZI ZA a pour objectif de devenir un acteur majeur incontournable dans le développement de solutions numériques innovantes en matière de plateformes de e-learning et de CMS made in Africa.

Le e-learning ou formation en ligne, est une technologie de l'information et de la communication pour l'éducation. Le principe est simple, une organisation met en ligne une plateforme sur laquelle ses enseignants et ses étudiants vont se connecter. Les premiers pour y déposer ou récupérer du contenu (cours, devoirs, ...), avoir un échange interactif avec les étudiants, ... et les seconds pour accéder aux contenus (cours stockés ou interactifs, agenda, inscriptions aux cours et examens, ...), déposer les examens faits, intervenir sur des forums avec les camarades, ... Les étudiants peuvent être évalués en ligne et/ou en présentiel.

I-1 Opportunité, apport sur le marché

La formation en ligne est sans contredit une révolution dans le domaine de l'enseignement et du transfert de connaissances. Grâce à sa flexibilité, sa diversité et son interactivité, **le processus d'apprentissage est 17% plus efficace en ligne qu'en salle**. En découle un plus grand niveau de satisfaction pour l'étudiant et de meilleurs résultats financiers pour l'enseignant. L'industrie de l'e-learning s'est énormément développée au cours des dernières années. Les tendances à venir continuent de contribuer à cette croissance. Selon les analystes d'études de marché de Technavio, le marché de l'e-learning d'entreprise devrait avoir un TCGA (taux de croissance global annuel) de près de 19% d'ici 2021. Selon Arizton, **le marché du e-learning atteindra 347 milliards de dollars US d'ici 2025**. Bon nombre d'entrepreneurs au rang desquels ceux de ViaZi Za ont compris qu'il s'agit là d'une opportunité d'affaires qui vaut la peine d'explorer. L'utilisation accrue des smartphones et de la main-d'œuvre de millénials sont les principaux attributs de la population apprenante. Cela a conduit les professionnels d'Apprentissage & Développement à créer des expériences d'apprentissage plus percutantes et engageantes.

Que ce soit dans le milieu académique, professionnel ou d'affaires, la formation en ligne génère de plus en plus de revenus.

Les coûts de diffusion d'un cours e-learning (y compris les frais pour les serveurs Web et l'assistance technique) sont considérablement plus faibles que ceux qu'impliquent l'utilisation de salles de classe, la rémunération de formateurs, le financement des voyages des participants et le temps de travail perdu pour assister aux sessions de formation. En raison de la multiplication des demandes de formation provenant de différents pays, ViaZi Za développe des plateformes de e-learning adéquates.

I.1.1 Particularité du marché camerounais:

L'environnement du e-learning au Cameroun est caractérisé par :

- Pénétration internet représente 30% et 7,8 millions de personnes ont accès à l'internet au Cameroun.
- En 2017, les startups camerounaises ont levé plus de 2,7 millions de dollars pour développer leur application.
- Cameroun compte **2 465 établissements** de l'enseignement secondaire (1 159 lycées, 1 301 collèges).
- La région du centre a 467 établissements (18,95%) et celle du Littoral 181(7,34%).
- On dénombre 94 328 enseignants pour le cycle primaire, 96 304 pour le secondaire et 4.081 pour l'enseignement supérieur (2017).
- Le pays dispose de 2 campus numériques (Yaoundé et N'Gaoundéré).
- Pour la rentrée scolaire 2019-2020, on a dénombré 5millions d'élèves du primaire et du secondaire.
- L'enseignement supérieur dénombre 520.000 étudiants (2018), 8 universités d'Etat, 230 établissements privés d'enseignement supérieur.
- En 2025, on estime à 51% le taux de pénétration des abonnés, 66% du taux d'adoption du smartphone, 14% pour l'usage de la technologie 2G ,59% pour 3G, 24% pour la 4G, et 3% pour la 5G. (GEFONA, 2020).

I.2. plateformes mis sur pied

I.2.1 Byneta

L'éducation est l'arme la plus puissante qu'on puisse utiliser pour changer le monde.
Nelson Mandela Homme d'état, Président (1918 - 2013).

L'école traditionnelle semble désormais avoir fait son temps, les situations nouvelles plus complexes que celles d'hier interpellent au plus haut point les gouvernements. Dans un monde en perpétuelle évolution dans lequel tous les experts annoncent une succession inévitable de crises sanitaires et écologiques, les pays d'Afrique doivent s'inspirer de la situation actuelle du



covid-19 pour préparer les enjeux futurs. Dès lors, peut-on se demander si les sauts technologiques effectués par l'Afrique ne sont pas des freins à l'exploitation optimale des évolutions numériques ? Ne doit-on pas dépasser dans ces territoires le mimétisme et le clonage des solutions technologiques internationales. Dès lors comment réaliser le réveil numérique de l'Afrique comme espéré par [Frimousse \(2019\)](#) ?

Byneta est une plateforme de e-learning aux multiples fonctionnalités destiné à améliorer l'accès, la prestation et le contrôle de la qualité de l'éducation et de la formation en Afrique et partout dans le monde déployable dans les établissements scolaires et académiques.

La fonction principale des plates-formes e-Learning est de fournir à l'apprenant les bonnes activités avec les bons outils au bon moment en fonction de ses besoins. Cela nécessite l'application de mécanismes d'animation et de coordination des modules et des activités pédagogiques. Il s'agit ici d'une gigantesque opportunité à saisir.



Figure 1 : Logo de la plateforme Byneta

I.3. Application :

Byneta permet d'atteindre un public plus vaste, en intégrant des apprenants qui ont des difficultés à participer à des formations conventionnelles parce que :

⇒ Ils sont géographiquement dispersés avec peu de temps et/ou de ressources pour voyager ;

- ⇒ Ils sont confrontés à une situation de crise sanitaire (COVID-19)
- ⇒ Ils sont occupés par leur travail ou des engagements familiaux qui ne leur permettent pas de suivre des cours à des dates précises avec un calendrier établi à l'avance ;
- ⇒ Ils sont situés dans des zones de conflit ou post-conflit et sont limités dans leur mobilité pour des questions de sécurité ;
- ⇒ En raison de croyances culturelles ou religieuses, ils ne peuvent pas participer à toutes les sessions en salle de classe;
- ⇒ Ils font face à des difficultés de communication en temps réel (p. ex. des apprenants d'une langue étrangère ou très timides). Les méthodes pédagogiques utilisées dans le cadre du e-learning sont efficaces car elles permettent d'allier pratique et feedback, de combiner des activités de collaboration avec un apprentissage individualisé, de personnaliser les parcours d'apprentissage en fonction des besoins des apprenants et de leur proposer des jeux didactiques et des simulations. En outre, tous les apprenants reçoivent la même qualité d'enseignement, puisque celle-ci ne dépend en aucun cas d'un formateur particulier.

I.4. Marchés cibles

Le marché cible comprend :

- Les établissements scolaires d'enseignement primaire et secondaire ;
- Les universités d'états et privés ;
- Les instituts de formation professionnelle ;
- Les ministères en charge de l'éducation et de l'enseignement : Ministère de l'Éducation de Base(MINEDUB), Ministère des Enseignements Secondaires(MINESEC) et Ministère de l'Enseignement Supérieur(MINSUP).

I.5. Caractéristiques de Byneta et apport innovant sur le marché

Byneta est une plateforme de e-learning aux multiples fonctionnalités destinée à améliorer l'accès, la prestation et le contrôle de la qualité de l'éducation et de la formation en Afrique. Déployable dans tous les établissements scolaires et académiques. Elle se distingue par

- son ergonomie (est évocateur des espaces d'enseignement et d'apprentissage du présentiel) ;
- la sécurité des données (un site web https) ;
- sa charte graphique (cohérence des couleurs et autres taille et types de caractères, nombre de clic pour accéder aux informations/activités etc...);
- sa convivialité (qui donne envie de consulter et d'y circuler) ;
- l'application du design incrémentiel itératif qui prend en compte la granulosité (Bloom) de chaque cours ;
- Production et insertion les cours dans l'environnement d'apprentissage dans le strict respect de la déclinaison de la structuration de chaque contenu en :
 - système d'entrée (file de discussion dans le forum, vérification des prérequis, découverte du titre du cours);
 - système d'apprentissage (présenter l'objectif, les séquences du cours, les évaluations formatives/ exercices d'application et leurs corrections, les exercices de consolidation)
 - système de sortie. (Vérification du niveau d'appropriation des apprenants, exercices à domicile, files de discussions dans le forum...)

I.2.2 BecomePro

« Le renforcement de l'esprit d'entreprise, de la formation professionnelle et de la formation civique, au lieu de persister dans la concentration sur les aspects purement académiques, est là le seul moyen de doter les jeunes de Compétences pour leurs futures emplois. », Günter Nooke

Contexte

Les jeunes sont en situation vulnérable sur le marché du travail, nombre d'entre eux n'ayant pas les compétences, l'expérience professionnelle, les capacités de recherche d'emploi et les ressources financières pour trouver un emploi. En effet, parmi les principaux freins à l'emploi, **le manque d'expérience professionnelle arrive en tête**. Une récente étude menée par le cabinet d'audit PwC confirme que les dirigeants africains peinent toujours à trouver les bonnes compétences localement. Les CEO africains sont inquiets. Le manque de compétences

clés fait partie des sujets qui les taraude le plus : 45 % d'entre eux s'estiment « extrêmement concernés » par la question. Elle est leur second sujet de préoccupation pour ces douze prochains mois, derrière l'instabilité politique et devant le manque de régulation. C'est ce que conclut une étude internationale publiée mi-mai par le cabinet PwC sur la confiance des CEO au regard du contexte économique à venir. L'étude a été menée auprès de 1 378 dirigeants d'entreprises entre septembre et octobre 2018 dans 91 pays. **D'où l'intérêt de Becomepro**

Becomepro est une plateforme de spécialisation et d'acquisition de compétence destiné aux étudiants et jeunes diplômés en manque d'expérience. Des projets professionnels auxquels ils participent leur sont soumis. A l'issue de ces projets ils sont évalués. Les jeunes peuvent ainsi accélérer leur progression professionnelle.



Figure 2 : Logo de la plateforme BecomePro

« Il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va ».... Sèneque

I.3. Application :

BecomePro est adaptée et recommandée pour :

- La révolution numérique dans le milieu professionnel en Afrique ;
- Développement des compétences pour soutenir la productivité et la compétitivité dans le secteur privé ;
- La mise à niveau professionnelle ;
- La spécialisation professionnelle ;
- Le renforcement de capacité ;

- L'évaluation professionnelle
- la responsabilisation des jeunes et promotion de l'emploi dans le « monde numérique »
- la création des pôles de compétences du futur : les recettes pour la réussite

I.4. Marchés cibles :

- Les étudiants ;
- Les chercheurs d'emploi ;
- Ministère de l'emploi et de la formation professionnelle (MINEFOP) ;
- Les entreprises privées ;
- Les incubateurs d'entreprises ;
- Les centres de formation ;

I.5. Caractéristiques de Becomepro et apport innovant sur le marché

- Made in Africa,
- Développé à partir de notre propre framework ;
- Adapté à chaque secteur d'activité ;
- Regroupe les experts et professionnels des domaines concernés

II. POTENTIEL DU MARCHÉ : RAISON D'INVESTIR

À l'échelle mondiale, le nombre d'emplois dans le secteur des TIC est passé de 34 millions en 2010 à 39 millions en 2015, les services informatiques représentant la plus large part de ces emplois (38 %). La part du secteur des TIC dans l'emploi total a également augmenté sur la même période, passant de 1,8 % à 2 %. Le sous-secteur des services informatiques est la principale composante du secteur des TIC, dont il représente 40 % de la valeur ajoutée totale. (CENUCED, rapport sur l'économie numérique , 2019).

Si la formation à distance réduit l'éloignement géographique, elle permet aussi de contrôler la distance sociale ou économique, grâce à une structure de coûts plus favorable. L'avènement des technologies numériques, tout en rapprochant les populations éloignées, permet le développement de modèles pédagogiques adaptés et diversifiés, avec une approche économique qui ne vise plus seulement les économies d'échelle. On note cependant la rareté

accrue de plateformes et outils web made développés par les africain sur le marché mondial du numérique. La plupart des plateformes existant ne sont le plus souvent pas adaptées au contexte éducatif et évolutif africain outre leurs coûts exorbitants. VIAZI ZA propose des outils originaux adapté à la demande actualisée des systèmes éducatifs et exigences professionnelles.

III. COMMENT INVESTIR DANS VIAZA ZA ?

III.1. Le CrowdFunding Equity (Investissement en capital)

Qu'est-ce que le CrowdFunding Equity – L'investissement en capital?

Il s'agit un financement dans lequel un particulier participe au financement via une prise de participation qui lui permet de devenir actionnaire d'entreprises ou startups. L'investisseur peut donc prendre une petite part capital de l'entreprise / startup, et est rémunéré au moyen des dividendes et plus-values. Une manière de soutenir l'essor des entreprises et l'entrepreneuriat. En Afrique Centrale, le crowdfunding **devrait atteindre 12,2 milliards de FCFA à l'horizon 2020 selon le site KIVA**. Au Cameroun, le financement participatif s'est fortement développé.

Ces dernières en Afrique la contribution de l'investissement est passée de 14 % à 48 %.

VIAZI ZA a pour ambition de de participer et faire participer un maximum de personnes à ce vaste changement qui a déjà commencé. Un changement qui vise à donner une autre image de l'Afrique, celle des hommes éduqués, compétents, fiers et travailleurs.

VIAZI ZA a pour objectif de **lever 250 millions de FCFA**. Une telle somme est impossible d'être fournie par une seule personne. Par contre, si 500 000 personnes rassemblent leurs efforts, alors tout devient possible.

Grace à la collecte de fond de masse, et grâce à la constitution d'un capital participatif au-delà des frontières, il est possible que nous réussissions à accomplir ce qui initialement et individuellement semble impossible.

ViaZi Za donne l'opportunité à tout le monde d'investir. Que vous soyez Africain résidant en Afrique, Africain de la diaspora ou un quelconque investisseur avisé.

III.2. Investir

Tout le monde peut investir chez VIAZI ZA. Il s'agira ici pour chaque Investisseur, d'acheter des parts dans l'entreprise.

L'investissement minimal initial pour l'achat d'une part à est de 500 FCFA soit 0,76 €. Cette valeur évoluera avec le temps.

III.2.1 Comment Participer

Il existe deux façons de participer. Vous pouvez soit acheter des parts, soit faire un don pour encourager le projet.

Pour acheter des parts, il suffit de se rendre sur le site www.viaziza-tech-fundraising.com, se connecter à son compte (créé au préalable), cliquer sur "acheter des parts, puis suivre la procédure.

Pour faire un don, il suffit d'aller à la page d'accueil de VIAZI ZA du site www.viaziza-tech-fundraising.com, cliquer sur "faire un don", puis suivre la procédure.

Quel que soit le pays dans lequel vous vous trouvez, pour effectuer des paiements, il existe trois possibilités :

- ✚ La première consiste simplement à effectuer l'achat directement sur le site par carte visa.
- ✚ La deuxième consiste à contacter un vendeur, selon le pays dans lequel vous vous trouvez. La liste des vendeurs en fonction des pays, est disponible sur le site web www.viaziza-tech-fundraising.com, à l'onglet "liste des vendeurs" de votre compte
- ✚ La troisième consiste à utiliser les moyens de transactions suivantes:

Virement bancaire au compte suivant :

- Code banque : 10039
- Code guichet : 10030
- Numéro de compte : 00260435601
- nom du compte : VIAZI ZA
- adresse : Cameroun, Yaoundé

Payment par orange money au numéro (00237) 696155706

L'utilisateur optera donc parmi les moyens susmentionnés, celui qui lui convient selon le pays dans lequel il se trouve.

Pour l'utilisation des moyens de paiement de la troisième possibilité, après avoir effectué un achat de parts, bien vouloir nous envoyer une photocopie, une photo, ou une capture d'écran du reçu de paiement, à l'adresse mail contact@viaziza.com

Pour toute autre forme de transaction (comme world remit, moneygram, Western union, etc...) que voudrait employer un potentiel investisseur, bien vouloir contacter la direction, à l'adresse contact@viaziza.com l'en aviser pour toutes informations nécessaire et pour la procédure à tenir.

NB : Les parts peuvent s'acheter par les Euro, les dollars américains et canadiens et les francs CFA (XAF & XOF) selon les préférences.

III.2.2 Qu'est-ce qu'un vendeur ?

Un vendeur est toute personne ayant reçu l'aval de la direction de ViaZi Za, lui permettant de vendre des parts. Ce système décentralisé permet de desservir tous les pays, mettant ainsi à leur niveau un moyen simple d'achat des parts.

La liste des vendeurs actuels de ViaZi Za est disponible sur le site web, à la partie documentation, et ainsi que les conditions pour devenir vendeur.

III.2.3 Évolution de la valeur des parts

ViaZi Za met auprès de ses investisseurs **500 000 parts** dont le coût d'achat de la part sera évolutif en fonction du temps tel que le montre le digramme ci-après.

La levée de fond se fera sur 18 mois repartis en 10 phases.

Chaque phase débutera à la date indiquée ci bas :

1 ^{ère} phase :	1 ^{er} octobre 2020	1 part= 500 FCFA
2 ^{ème} phase :	1er janvier 2021	1 part= 700 FCFA
3 ^{ème} phase :	1 ^{er} avril 2021	1 part= 1000 FCFA
4 ^{ème} phase :	1 ^{er} juin 2021	1 part= 1500 FCFA
5 ^{ème} phase :	1 ^{er} août 2021	1 part= 2000 FCFA
6 ^{ème} phase :	1er octobre 2021	1 part= 3000 FCFA

7 ^{ème} phase : 1 ^{er} décembre 2021	1 part= 4000 FCFA
8 ^{ème} phase : 1 ^{er} février 2022	1 part= 5000 FCFA
9 ^{ème} phase : 1 ^{er} avril 2022	1 part= 6000 FCFA
10 ^{ème} phase : 1 ^{er} juillet 2022	1 part= 8000 FCFA

Fin de ventes : 1^{er} octobre 2022

III.2.4 Pack Investissement

Des bonus ont été définis pour ceux qui achètent de gros lot.

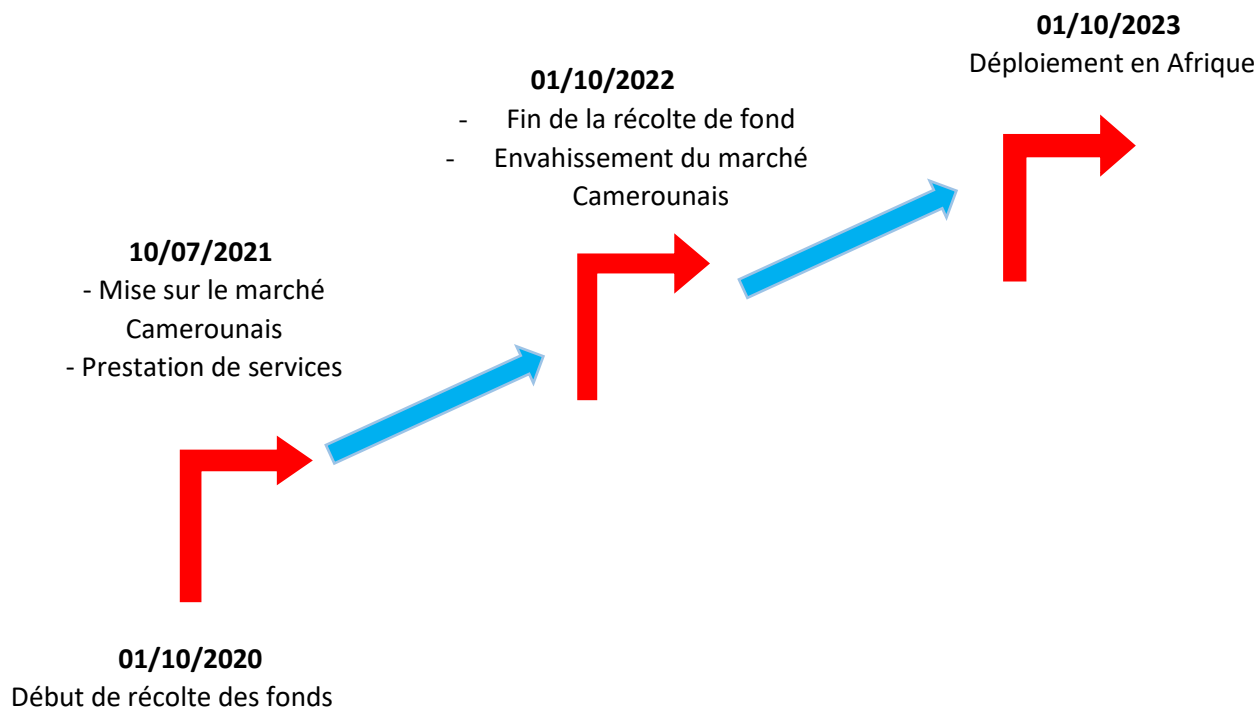
Pack 1	Pack 2	Pack 3	Pack 4
30 000 FCFA et +	60 000 FCFA et +	500 000 FCFA et +	2 000 000 FCFA et +
5 % en bonus	10% en bonus	15% en bonus	20 % en bonus

RQ : Il est possible de se mettre en association pour pouvoir acheter un pack.

III.2.5 Programme de recommandations et bonus

Le programme de recommandations fonctionne en utilisant le code de parrainage. Vous obtenez 10% en bonus pour tout achat effectué par une personne parrainée. Le parrainage est pris en compte si le nouvel investisseur crée un compte sur la plateforme www.viaziza-tech-fundraising.com en utilisant votre lien de parrainage. Votre lien de parrainage se trouve en bas de page, dans l'onglet "profil utilisateur" de votre compte sur ViaZi Za.

VI. CHRONOLOGIE DU PROJET



VII. Ce qu'il faut savoir en tant que investisseurs ou donateurs

Toutes les données dans ce document peuvent être ajustées. Et si cela devrait arriver, VIAZI ZA se réserve le droit de modifier ces données à tout moment. Il est de la responsabilité de tous les détenteurs de part de s'assurer d'avoir la dernière version dudit document.

Les profits que réalisera VIAZI ZA TECH sont partagés avec les associés au prorata du nombre de parts détenus. Le versement de profits ne pourra commencer qu'à partir de l'année qui suivra la fin de la levée de fond (1^{er} octobre 2022).

VIAZI ZA exhorte ses membres à utiliser son programme de parrainage pour recommander leurs amis, proches et autres à joindre le groupe. Les membres gagnent actuellement 10 % de bonus pour tout achat effectué par une personne parrainée.

Investir chez VIAZI ZA, vous donne l'opportunité d'investir dans quelque chose de grand, et ceci tout en promouvant l'excellence et le made in Africa.

VIII. NOS DIFFERENTES PAGES



ViaZi Za



ViaZi Za



ViaZi Za

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ✚ <http://iues-univ.com/FR/page/5/elearning.msc>
- ✚ <https://actucameroun.com/2020/04/23/cameroun-e-learning-la-difficile-epreuve-de-lenseignement-a-distance/>
- ✚ <https://www.scidev.net/afrique-sub-saharienne/education/actualites/>
- ✚ https://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/der2019_overview_fr.pdf
- ✚ <https://www.didacte.com/fr/articles/le-marche-de-la-formation-en-ligne-est-en-forte-croissance>
- ✚ <https://argent-et-salaire.com/crowdfunding/>
- ✚ <https://www.orientation-education.com/article/le-manque-d-experience-premier-frein-a-l-emploi-selon-les-jeunes>
- ✚ https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ifp_skills/documents/publication/wcms_180568.pdf
- ✚ <https://management-datascience.org/articles/13562/>