

ICT Incubator Centre mène sa Campagne d'information

La première partie d'une campagne d'information concernant le NCB –ICT Incubator Centre, a commencé hier à Rose-Hill. Les personnes, intéressées par le lancement d'une start-up dans le milieu de l'Informatique, de la technologie et de la Communication, y avaient été conviées par voie de presse.



Le but de cette campagne est d'encourager les start-ups à venir s'installer au Incubator Centre du National Computer Board. Lancé en 2003, il compte aujourd'hui cinq locaux. En faisant découvrir le centre, la NCB espère pouvoir être la solution à tous ceux qui veulent débiter sans grand frais au niveau de l'infrastructure.

Le principal avantage est le prix avantageux du loyer qui est de Rs 6000 par mois pour la première année, Rs 7500 la deuxième année et Rs 8625 pour la troisième année. Cette somme couvre non seulement l'espace, mais aussi un

accès à l'ADSL et à d'autres facilités. Mieux encore, un service conseil est aussi à la disposition des start-ups.

Les objectifs du ICT Incubator centre sont bien définis. Il doit promouvoir la création d'entreprise dans le secteur des TICs, encourager la création d'emploi dans ce secteur, créer des liens avec d'autres institutions et surtout s'occuper de faire connaître ces start-ups. Ceux qui veulent débiter peuvent se faire aider par des consultants basés sur place. Ils pourront ainsi établir un business plan et aussi voir comment ils vont faire connaître leurs produits.

Campagne ciblée

Cette assistance va plus loin encore en aidant à faire face aux activités journalières, les finances et l'aspect légal. «Au début, nous avons surtout fait des campagnes ciblées. Mais nous avons décidé d'élargir notre campagne au public qui ne saurait pas où aller s'il veut se lancer dans une start-up qui aurait un rapport avec les TICs », explique Roshan Seebaluck, le directeur de la NCB – ICT Incubator Centre.

Une start-up peut s'installer un maximum de trois ans au Incubator Centre. Pendant cette période, elle aura été guidée vers les différentes sources de financement. Elle recevra aussi l'assistance nécessaire pour identifier d'éventuels partenaires d'affaires étrangers et des clients. Afin de consolider la start-up, l'Incubator centre ne se contente pas de l'assister perpétuellement.

A travers des séminaires, des ateliers et des programmes de développement, les connaissances des entrepreneurs des start-ups augmentent. Cela va ainsi de l'administration financière à l'émergence de nouvelles technologies, de la loi d'entreprise ou encore de la préparation de business plan. La formation obtenue ne peut que servir lorsque la start-up sera hors du cocon de l'incubateur.

Quand il s'agit de faire le marketing des start-ups, la NCB s'en charge à travers sa présence dans différents événements locaux et internationaux.

Prêts intéressants

Lors de la séance d'information d'hier, un représentant de la Banque de développement était présent. Il devait expliquer les différents prêts qui existaient pour aider ceux qui veulent se lancer. Le montant des prêts varie de Rs 100 000 à Rs 10 millions. « Chaque dossier est étudié au cas par cas. Nous essayons de voir comment nous pouvons apporter notre aide », devait-il déclarer.

Depuis que l'ITC Incubator Centre existe, il aura hébergé une quinzaine de start-ups dans les différents champs d'activités.

Cela varie ainsi du développement de logiciels, de contenu multimédia, de sites web à ceux qui y pratiquaient le commerce électronique, le marketing en ligne entre autres. Une visite sur le site de ICT Incubator Centre pourrait d'ailleurs aider ceux qui veulent se lancer sans trop savoir comment s'y prendre.

<http://incubator.intnet.mu>

