



digital.union@sonapresse.com

L'Actu du web

Par I.M'B

RDC : CINQ DÉCÈS "AU PALAIS"
EN 48 HEURES

Photo: DR

L'affaire fait le buzz en RDC. Le N°1 congolais aurait perdu cinq collaborateurs et agents de la présidence en moins de 48 heures. Deux ont rendu l'âme le 24 mai dont Julien Kapeta, cousin et très proche collaborateur du chef de l'État. C'est le site Politico qui cite les noms des victimes et on a pu entendre cette déclaration de Michée Mulumba, assistant principal du président Félix Tshisekedi : " Nous perdons des êtres chers et l'Éternel Dieu sait combien cela est pénible. "

NON ! ADIDAS N'EST PAS EN
FAILLITE

Photo: DR

Adidas n'est pas en faillite, contrairement aux affirmations de nombreux internautes, sur Twitter. Il s'agit d'une blague devenue virale de supporters de l'Olympique lyonnais, déçus par le design d'un nouveau maillot. Des sites culturels, comme celui de rap This is Riviera, ont repris cette fake news, évoquant " une rumeur en train de se confirmer. "

IMMUNITÉ CROISÉE CONTRE
LE COVID-19

Selon des chercheurs et médecins, une partie de la population pourrait être immunisée contre le coronavirus actuel sans même avoir été infectée. Raison : l'immunité croisée. "Cela veut dire qu'on est immunisé contre un virus sans avoir été infecté par celui-ci, mais par un virus qui lui ressemble", dicit Yonathan Freund, médecin urgentiste à La Pitié-Salpêtrière et professeur à l'université de la Sorbonne.

E-  BUSINESS...

De l'argent avec Instagram : l'expérience de Sara Lila Massimo

Line R. ALOMO
Libreville/Gabon

IL est possible de démarrer une affaire et de la rentabiliser avec un compte Instagram. Praticienne du e-business, la Gabonaise Sara Lila Massimo (photo), auteure du manuel "Vendez Comme moi" (2020), en livre les astuces, en partant de son expérience. Née Sara Obone Biyoghe, la jeune femme d'affaires a amassé un petit pactole en 2019, avec son compte Instagram.

Native de Kango dans l'Estuaire, Sara indique qu'elle était fournisseuse. Pas besoin d'avoir eu un stock de marchandises, ni un capital de départ. Juste son compte Instagram : " Sachant que j'ai déjà une certaine audience, je glissais subtilement une vidéo du produit que je vendais en le vantant auprès de potentiels acquéreurs." Instantanément, elle recevait les messages des clients intéressés. "C'est ainsi que j'arrivais à vendre en faisant payer aux clients de la marchandise que je n'avais même pas. En réalité, leur argent paie le fournisseur", précise-t-elle.

Son rôle ne consistant qu'à expédier la marchandise aux clients, "donc pas besoin de stock, ni de budget de départ,



Photo: DR

Sara Obone Biyoghe, auteure de "Vendez comme moi" sur Instagram.

juste ma communication Instagram."

Toujours avec Instagram, elle utilise maintenant des influenceuses pour écouler la gamme de cosmétiques Mluxuryskincare, lancée en 2017. Elle leur

envoie des savons et autres échantillons gratuitement. "Je sais qu'elles vont partager sur leurs statuts où leurs abonnés verront." Avec une conséquence logique : exploser ses ventes. Ainsi a-t-elle décidé de partager

ses astuces pour que chacun puisse faire des profits avec un compte Instagram. D'où son manuel de stratégie "Vendez comme moi", disponible sur Amazon et en brochure au Gabon.

Portails commerciaux

COFINA GABON, PORTAIL EXPRESS POUR LA MÉSOFINANCE

Georges-Maixent
NTOUTOUME-NDONG
Libreville/Gabon

LES réseaux sociaux sont incontournables pour donner de la visibilité à une entreprise. Dirigée par Yvan N'na Mboma, directeur général, Cofina Gabon, établissement de mésofinance, s'est dotée d'une page Facebook. "C'est un excellent outil pour créer de la proximité avec nos clients et prospects. Cette page nous permet également de recueillir les requêtes des clients qui nous permettent d'améliorer notre qualité de service",

indique le service communication de Cofina Gabon. Généralement, les établissements financiers sont discrets. Aller sur les réseaux sociaux, n'est-ce pas non conventionnel ? Cofina n'est pas de cet avis : "Au contraire, à l'heure du digital, nous ne pouvons nous mettre en marge du progrès. Cela n'entache en rien l'image ou l'intégrité de notre institution, mais fait de nous des personnes assez agiles pour être présents à tous les niveaux, pour répondre aux besoins de la clientèle."

Voie alternative de la finance, la mésofinance permet d'accom-

pagner les classes moyennes émergentes, plus spécifiquement les entrepreneurs individuels et les Petites et moyennes entreprises (PME) dont les besoins de financement sont devenus trop importants pour les institutions de microfinance traditionnelle, mais dont la structure entrepreneuriale reste encore considérée comme insuffisamment formelle par les banques commerciales. Les requêtes reçues via Facebook sont variées : demande de renseignements sur une promotion ou sur un produit, demande de conditions d'ouverture de compte, etc.

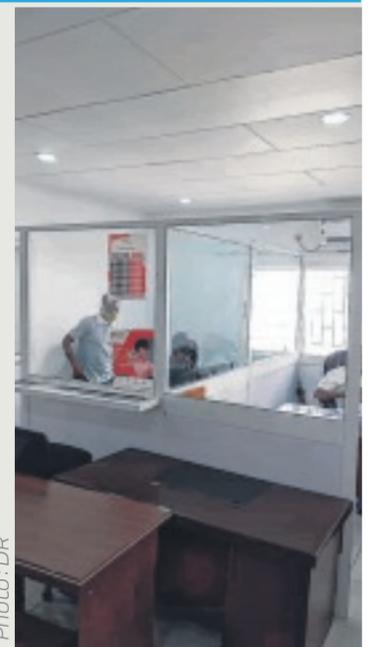


Photo: DR