



**FORMATION A LA LEVEE DE FONDS**

# Guide du Formateur



Mise en œuvre par







# Mot de Bienvenue

Bienvenue dans le Guide du formateur, conçu pour faciliter la formation des entrepreneurs à la levée de fonds. Il propose une approche interactive et innovante pour enseigner les stratégies et les subtilités de la mobilisation des ressources financières.

Mis en œuvre par le programme ProComp de la GIZ, le guide du formateur offre aux entrepreneurs une connaissance approfondie de l'écosystème de financement et les dote des compétences nécessaires pour réussir leur levée de fonds, tout en renforçant leurs capacités financières et opérationnelles.

Chaque module, chaque exercice, et chaque étude de cas a été conçu pour équiper les formateurs d'une palette de ressources didactiques à la fois riches et diversifiées, permettant ainsi d'accompagner efficacement les entrepreneurs dans leur quête de financement.

En tant que formateurs, votre rôle est primordial pour guider, inspirer et soutenir les entrepreneurs dans ce processus, en les aidant à surmonter les défis avec confiance et en les préparant à saisir les opportunités avec conviction. Nous vous encourageons à cultiver la curiosité, à poursuivre votre apprentissage et à vous adapter aux évolutions du marché du financement. Étant donné que les paysages économiques et financiers sont en constante mutation, il est crucial de rester informé des dernières tendances et des meilleures pratiques pour dispenser des conseils pertinents et à jour.

Considérez ce guide comme une ressource de base, un point de départ pour explorer plus en profondeur les subtilités de la levée de fonds. Expérimentez avec les outils et les stratégies présentés, adaptez-les aux besoins spécifiques de vos participants et n'hésitez pas à partager vos propres expériences et connaissances dans le processus d'enseignement.

Enfin, rappelez-vous que votre rôle en tant que formateur est d'encourager l'action. Inspirez vos participants à entreprendre des initiatives audacieuses, à solliciter le soutien dont ils ont besoin et à ne jamais craindre l'échec, car c'est à travers les essais, les ajustements et la persévérance que les grandes réussites sont accomplies.



# À qui s'adresse ce Guide du formateur ?

Le guide s'adresse aux SAEI (Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat et à l'Innovation) souhaitant former et accompagner les entrepreneur.e.s dans leur processus de levée de fonds. Pour ce faire, les formateurs doivent posséder des compétences théoriques de base en levée de fonds. Ce guide leur permettra de combiner théorie et pratique grâce à des études de cas et des exercices pratiques, offrant ainsi une approche complète de la formation sur la levée de fonds en général et sur le crowdfunding en particulier.



# Présentation du support de formation

Le guide de formation est divisé en deux parties principales :

- ▶ La première partie examine en détail le processus de levée de fonds, de la préparation initiale à la gestion post-financement, en abordant l'identification des sources de financement et la stratégie de communication avec les investisseurs.
- ▶ La seconde partie est dédiée au crowdfunding, offrant une compréhension approfondie de ses principes, l'analyse des plateformes, et les règlements spécifiques tout en développant des stratégies de communication efficaces. Elle intègre le rôle des SAEI dans le soutien des campagnes et met l'accent sur l'évaluation des résultats post-financement.

Pour favoriser une meilleure interaction des PME lors des séances de formation, un livret du participant a également été conçu. Ce livret comprend une brève présentation des différents modules de formation, des études de cas, des exercices pratiques et des points clés à retenir. Les participants auront ainsi la possibilité de s'y référer pour les séances pratiques.

En tant que formateur, il est essentiel de bien vous familiariser avec le guide de formation afin de vous aligner avec son contenu et de renforcer, si nécessaire, certains aspects de vos connaissances en levée de fonds avant de dispenser la formation.

**FORMATION A LA LEVEE DE FONDS**

# Guide du Formateur



# Table de matière

|  |           |
|--|-----------|
| Mot de Bienvenue .....   | 3         |
| À qui s'adresse ce guide du formateur ? .....                                | 4         |
| Présentation des support de formation .....                                  | 5         |
| <b>Introduction au guide du formateur .....</b>                              | <b>8</b>  |
| Présentation du but de la formation à la levée de fonds .....                | 9         |
| Structure du guide du formateur .....  | 12        |
| <b>PARTIE I : Formation à la levée de fonds.....</b>                         | <b>14</b> |
| Objectifs de formation et résultats attendus .....                           | 16        |
| Organisation et déroulé de la formation .....                                | 27        |
| Jour 1 - Fondamentaux de la levée de fonds .....                             | 27        |
| Jour 2 - Préparation à l'investissement .....                                | 32        |
| Jour 3 - Stratégies de financement innovantes .....                          | 36        |
| Jour 4 - Négociation et clôture de financements .....                        | 40        |
| Jour 5 - Gestion post-investissement .....                                   | 43        |
| <b>PARTIE II : Zoom sur le crowdfunding .....</b>                            | <b>48</b> |
| Objectifs de formation et résultats attendus .....                           | 50        |
| Organisation et déroulé de la formation.....                                 | 56        |
| Jour 1: Principes fondamentaux du crowdfunding.....                          | 56        |
| Jour 1 (suite) : Les plateformes de financements participatif .....          | 59        |
| Jour 2: Stratégies de communication et marketing.....                        | 63        |
| Jour 2 (suite) : Accompagnement des porteurs de projet (rôle des SAEI) ..... | 65        |
| Jour 3: Analyse et évaluation des campagnes .....                            | 67        |
| <b>Annexes .....</b>   | <b>70</b> |
| ANNEXE 1: Directives pédagogiques pour les formateurs .....                  | 72        |
| ANNEXE 2: Les méthodes et les modes de travail en formation d'adultes ....   | 74        |
| ANNEXE 3: Activités brise-glace & activités énergisantes.....                | 84        |



# **INTRODUCTION AU GUIDE DU FORMATEUR**

# Présentation du but de la formation à la levée de fonds

La levée de fonds désigne le processus par lequel une entreprise ou une organisation obtient des capitaux financiers auprès de sources externes pour financer ses activités, son expansion, ou ses projets spécifiques. Cette démarche peut impliquer soit l'acquisition de capitaux propres (où les investisseurs fournissent des fonds en échange d'une participation dans l'entreprise) ou encore la contraction de dettes (où les fonds sont empruntés et doivent être remboursés avec intérêt).

**Spécifiquement, la formation à la levée de fonds doit permettre aux entrepreneurs de :**

- » **Développer une compréhension complète du processus de levée de fonds :** Identifier et comprendre les différents mécanismes de financement alternatifs disponibles pour les entrepreneurs togolais (les fonds de capital-risque, les prêts d'honneur, les fonds d'amorçage, les subventions, les compétitions, etc.).
- » **Appréhender les divers types de financement disponibles :** Les participant.e.s apprendront à distinguer entre le financement en fonds propres, le financement par emprunt, et d'autres formes alternatives, en évaluant leurs avantages et implications spécifiques pour leur entreprise. Développer des compétences pratiques : préparer les participant.e.s à présenter des propositions de financement convaincantes aux investisseurs .
- » **Comprendre les critères d'évaluation des investisseurs** et les exigences en matière de due diligence pour réussir une levée de fonds.
- » **Naviguer dans l'écosystème d'accompagnement :** Les participant.e.s sont guidés à travers le rôle des incubateurs, accélérateurs, et services de développement des entreprises pour soutenir leur croissance.
- » **Utiliser des outils d'analyse financière :** Les modules de formation insistent sur la compétence à utiliser des états financiers, des ratios financiers, des budgets, et des prévisions pour prendre des décisions éclairées.

La levée de fonds revêt une importance cruciale pour les startups et les entreprises en croissance, qu'elles cherchent à innover, à explorer de nouveaux marchés, à accroître leur production ou à améliorer leurs infrastructures. Cette démarche ne concerne pas uniquement les entreprises privées, mais également les organisations à but non lucratif qui cherchent à financer leurs missions et leurs programmes.

En résumé, la levée de fonds est un pilier essentiel du développement organisationnel d'une entreprise, fournissant non seulement le capital nécessaire pour atteindre des objectifs stratégiques, mais aussi une opportunité de tisser des partenariats stratégiques et d'accéder à de nouveaux réseaux et expertises.

**Toutes les entreprises, qu'elles soient nano, micro, petites ou moyennes selon la charte des TPME élaborée au Togo sont directement concernées par la formation sur la levée de fonds quelque soit leur stade de développement. Cette formation est un élément clé pour accéder au financement, respecter les engagements de développement, de croissance et naviguer efficacement dans l'environnement économique et réglementaire togolais.**

Voici un tableau récapitulatif indiquant de quelle manière la formation sur la levée de fonds peut être utile à chaque catégorie d'entreprise selon la Charte des TPME du Togo :

| Catégorie d'Entreprise | Conditions de Chiffre d'Affaires  | Nombre d'Employés | Utilité du Guide de Levée de Fonds   |
|------------------------|-----------------------------------|-------------------|--|
| Nano Entreprise        | 5 millions de FCFA                | Au moins 1        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès initial au financement pour la croissance.</li> <li>- Formation sur les fondamentaux de la gestion financière.</li> <li>- Support pour l'élaboration d'un premier plan d'affaires.</li> </ul>                       |
| Micro-Entreprise       | 5 à 30 millions de FCFA           | 1 à 9             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversification des sources de financement.</li> <li>- Formation avancée sur la levée de fonds et la gestion financière.</li> <li>- Aide à la préparation pour l'expansion du marché.</li> </ul>                          |
| Petite Entreprise      | 30 à 150 millions de FCFA         | 10 à 49           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès à des financements plus importants (ex. capital-risque).</li> <li>- Soutien pour le développement stratégique et l'innovation.</li> <li>- Formation sur la gestion des relations avec les investisseurs.</li> </ul> |
| Moyenne Entreprise     | 150 millions à 1 milliard de FCFA | 50 à 199          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stratégies de levée de fonds à grande échelle.</li> <li>- Accompagnement pour l'internationalisation.</li> <li>- Conseils sur la structuration financière et la gouvernance d'entreprise.</li> </ul>                      |

Nous vous encourageons à adapter le contenu aux besoins spécifiques de vos participant.e.s, en utilisant les activités et les exercices pratiques pour renforcer les concepts clés. Utilisez les ressources complémentaires pour enrichir les sessions de formation et encourager l'engagement actif des participant.e.s. Ce guide fournit des conseils pour la planification des cours, l'évaluation des progrès des participants et l'intégration efficace des retours pour une expérience d'apprentissage dynamique et interactive.

# Structure du Guide du formateur

La guide du formateur est organisée 3 grandes parties, chacune couvrant différents aspects du parcours du formateur sur la levée de fonds :

- » La première partie de ce guide résume les objectifs et les résultats attendus en fin de formation sur la levée des fonds.
  
- » La seconde partie sera dédiée à parcourir les différents modules :
  - **PARTIE I** : depuis la préparation initiale au financement jusqu'à la gestion post-financement, en passant par l'identification des sources de financement et la communication avec les investisseurs.
  
  - **PARTIE II** : aborde les principes du crowdfunding, l'analyse des plateformes, et les règlements spécifiques tout en développant des stratégies de communication efficaces. Elle intègre le rôle des SAEI dans le soutien des campagnes et met l'accent sur l'évaluation des résultats post-financement.  
L'accent sera particulièrement mis sur les aspects pédagogiques et la compréhension des déroulés de chaque séquence (méthodologie, durée, matériel...).
  
- » Le guide se conclura sur les annexes composées entre autres des directives pédagogiques, des activités brise-glace et autres outils complémentaires destinés à renforcer le formateur.



# Partie I

## FORMATION À LA LEVÉE DE FONDS



Le guide est conçu afin de vous permettre de maximiser l'efficacité de votre formation en levée de fonds. Commencez par familiariser les participant.e.s avec le livret du participant, soulignant l'importance de chaque module pour leur apprentissage global. Encourager l'utilisation active des études de cas et des exercices pratiques pour renforcer les concepts théoriques. Adapter les sessions aux besoins spécifiques des participant.e.s, en utilisant les ressources complémentaires pour approfondir des sujets clés. Enfin, instaurer un environnement de feedback constant, utiliser les formulaires d'évaluation pour mesurer les progrès et ajuster votre approche pédagogique.



La formation sur le manuel de levée de fonds se tiendra sur 5 jours à raison de 6 heures par jour.



Nous recommandons pour une meilleure assimilation que les participant.e.s soient formés sur une période de 5 semaines, soit 1 module sur une journée /semaine. Cela permettra également aux différents participant.e.s de mieux se familiariser aux outils et de revenir la semaine suivante avec un maximum de questions.



## Objectifs de formation et résultats attendus

Le tableau ci-dessous détaille les objectifs de la formation en levée de fonds ainsi que les résultats attendus, afin de vous fournir une vision claire des compétences et connaissances que les participants devraient acquérir au terme de la formation.

| Modules   | Séquences   | Objectifs de formation  | Résultats attendus  |
|---|---|---|---|
| <b>Module 1 :</b><br><b>Fondamentaux de la levée de fonds</b> | <b>Sujet 0 :</b> mot de bienvenue, introduction et aperçu du cours<br><br><b>Séquence 1 :</b><br>Introduction à la levée de fonds | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Accueillir les participant.e.s et créer un environnement propice à l'apprentissage.</li> <li>» Introduire le cours sur la levée de fonds en mettant en avant son importance et ses objectifs.</li> <li>» Fournir un aperçu du contenu et de la structure du cours pour permettre aux participants de se familiariser avec ce qui les attend.</li> </ul><br><ul style="list-style-type: none"> <li>» Définir ce qu'est la levée de fonds et comprendre son importance dans la croissance des entreprises.</li> <li>» Exposer les raisons pour lesquelles les entreprises choisissent de lever des fonds, y compris le financement de la croissance, le renforcement des capacités opérationnelles, la gestion de la trésorerie, l'attraction de talents, et l'investissement dans l'innovation.</li> <li>» Introduire le cycle de levée de fonds, expliquant comment il est intégré dans le développement continu de l'entreprise.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Les participant.e.s se sentent accueillis et motivés à participer activement à la formation.</li> <li>» Les participant.e.s comprennent l'importance de la levée de fonds et les bénéfices qu'ils peuvent en tirer.</li> <li>» Les participant.e.s doivent avoir une idée claire du déroulement du cours et des sujets qui seront abordés, ce qui suscite leur intérêt et leur engagement pour les sessions à venir.</li> </ul><br><ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité des participant.e.s à articuler clairement ce qu'est la levée de fonds et pourquoi elle est cruciale pour les entreprises à différents stades de leur développement.</li> <li>» Compréhension des différentes motivations derrière la levée de fonds et comment elles influencent les stratégies d'entreprise.</li> <li>» Connaissance des étapes du cycle de levée de fonds et de l'importance de chaque étape dans le soutien au développement stratégique et financier de l'entreprise.</li> </ul> |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p><b>Séquence 2 : Types de financement disponibles</b></p>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Explorer et comprendre les différents types de financements (fonds propres, emprunts, subventions, crowdfunding).</li> <li>» Évaluer les avantages et inconvénients de chaque type de financement.</li> <li>» Identifier les sources de financement adaptées à chaque phase de croissance de l'entreprise.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité des participant.e.s à choisir le type de financement adapté aux différentes phases de développement de l'entreprise.</li> <li>» Connaissance des critères de sélection des financeurs et des implications de chaque type de financement sur l'entreprise.</li> <li>» Aptitude à aligner les besoins de financement avec les objectifs stratégiques de l'entreprise.</li> </ul>   |
| <p><b>Séquence 3 : Analyse des besoins financiers des entreprises africaines.</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Comprendre les besoins financiers spécifiques des entreprises africaines à différentes étapes de leur cycle de vie.</li> <li>» Identifier les défis et opportunités financières uniques aux marchés africains.</li> <li>» Évaluer les options de financement disponibles adaptées au contexte africain.</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité des participant.e.s à diagnostiquer précisément les besoins financiers des entreprises africaines en fonction de leur phase de développement.</li> <li>» Aptitude à proposer des stratégies de financement viables et adaptées aux réalités économiques africaines.</li> <li>» Compétence pour utiliser des études de cas pour illustrer les principes d'évaluation financière et les décisions d'investissement dans le contexte africain.</li> </ul> |
| <p><b>Séquence 4 : Rôle crucial des structures d'accompagnement</b></p>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Explorer le soutien fourni par diverses structures d'accompagnement telles que les incubateurs, les accélérateurs, et les services de développement des entreprises.</li> <li>» Comprendre comment ces structures facilitent le développement des entreprises en phase de démarrage et de croissance.</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Acquisition de connaissances sur les services spécifiques offerts par ces structures et leur impact sur l'accélération du développement des entreprises.</li> <li>» Capacité des participant.e.s à identifier et sélectionner les structures d'accompagnement appropriées pour maximiser les opportunités de croissance et de succès de l'entreprise.</li> </ul>  |

**Module 1 :  
Fondamentaux de  
la levée de fonds**

| Modules   | Séquences   | Objectifs de formation  | Résultats attendus   |
|---|---|---|--|
| <b>Module 1 :<br/>Fondamentaux de<br/>la levée de fonds</b> | <b>Séquence 5 :</b><br>Glossaire et termes<br>clés en levée de<br>fonds             | » Fournir une compréhension claire<br>et approfondie des termes<br>financiers couramment utilisés<br>dans le processus de levée de<br>fonds.<br>» Aider les participants à maîtriser le<br>vocabulaire spécifique pour<br>améliorer leur communication<br>avec les investisseurs et autres<br>parties prenantes financières.  | » Capacité des participant.e.s à utiliser et à<br>comprendre correctement les termes<br>financiers clés liés à la levée de fonds.<br>» Amélioration de la capacité à négocier et à<br>discuter des conditions de financement avec<br>assurance et précision.<br>» Augmentation de la compétence dans la<br>lecture et l'interprétation de documents<br>financiers liés à des transactions de levée de<br>fonds.  |
| <b>Module 2 :<br/>Préparation à<br/>l'investissement</b>    | <b>Séquence 1 :</b><br>Analyse de business<br>plan et<br>modélisation<br>financière | » Maîtriser les composants clés d'un<br>business plan : Les participants<br>apprendront à identifier et à<br>comprendre les éléments<br>essentiels qui constituent un<br>business plan efficace, en se<br>concentrant sur sa structure, son<br>contenu, et son importance<br>stratégique pour la levée de fonds.<br>» Développer des compétences en<br>modélisation financière : Ce<br>module vise à équiper les<br>participants avec les compétences<br>nécessaires pour créer et<br>interpréter des modèles financiers<br>qui soutiennent les prévisions de<br>revenus, les évaluations des coûts<br>et l'analyse des flux de trésorerie. | » Capacité à élaborer et à critiquer un business<br>plan : Les participants seront capables de<br>rédiger un business plan complet et<br>cohérent, ainsi que d'évaluer et d'améliorer<br>les plans existants pour mieux répondre aux<br>exigences des investisseurs et autres parties<br>prenantes.<br>» Compétence dans la création de modèles<br>financiers robustes : Les participants<br>acquerront les compétences pour construire<br>des modèles financiers précis et informatifs,<br>permettant une prise de décision stratégique<br>et la planification financière à long terme. |

### Séquence 2 : Transparence et gouvernance d'entreprise

- » Comprendre l'importance de la transparence et de la bonne gouvernance dans le cadre de la levée de fonds.
- » Identifier les principaux éléments de la gouvernance d'entreprise qui intéressent les investisseurs.
- » Apprendre à structurer une gouvernance d'entreprise qui favorise la confiance des investisseurs et des autres parties prenantes.

- » Capacité à mettre en place des pratiques de gouvernance transparentes et efficaces.
- » Compréhension des attentes des investisseurs concernant la transparence financière et la gouvernance d'entreprise.
- » Aptitude à communiquer efficacement les informations de gouvernance aux investisseurs et à intégrer leurs feedbacks pour améliorer la structure de gouvernance.

### Séquence 3 : Utilisation de l'outil VIRAL pour l'évaluation de la maturité d'une startup

- » Familiarisation avec l'outil VIRAL :  
Présenter aux entrepreneurs l'outil VIRAL, un cadre d'évaluation qui aide à déterminer le niveau de préparation d'une entreprise à recevoir des investissements et à comprendre les exigences du marché.
- » Application de l'outil : Utilisé VIRAL pour évaluer la maturité et la préparation d'une startup à travers des simulations d'évaluation, en prenant des exemples concrets comme l'entreprise "Miabeentreprise".

- » Évaluation de la maturité : Les entrepreneurs pourront évaluer où leur entreprise se situe dans son parcours de croissance et d'investissement.
- » Identification des améliorations nécessaires : Identifier les domaines spécifiques où l'entreprise doit s'améliorer pour attirer des investissements et mieux répondre aux exigences du marché.
- » Stratégie d'investissement améliorée : L'outil aide à aligner la stratégie de croissance de l'entreprise avec les attentes des investisseurs, en montrant clairement les étapes à suivre pour améliorer la préparation à l'investissement.

### Module 2 : Préparation à l'investissement

| Modules  | Séquences  | Objectifs de formation   | Résultats attendus   |
|--|--|--|--|
| <b>Module 2 :<br/>Préparation à<br/>l'investissement</b>           | <b>Séquence 4 :</b><br>Compétences en communication pour une levée de fonds efficace                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Développer des compétences clés en communication pour engager efficacement avec les investisseurs. Maîtriser l'art de la présentation et du storytelling pour captiver l'attention et susciter l'intérêt.</li> <li>» Apprendre à articuler clairement la vision, la valeur, et les besoins financiers de l'entreprise.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité à créer et à livrer des présentations convaincantes qui mettent en avant les points forts de l'entreprise.</li> <li>» Compétence dans la négociation et la gestion des objections pour sécuriser le financement requis.</li> <li>» Aptitude à maintenir des relations efficaces et durables avec les investisseurs à travers une communication transparente et régulière.</li> </ul> |
|  | <b>Séquence 3 :</b><br>Développement de supports de communication adaptés à différents types d'investisseurs | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Comprendre les caractéristiques et attentes des différents types d'investisseurs ;</li> <li>» Développer des supports de communication efficaces et adaptés ;</li> <li>» Pratiquer la présentation de ces supports de communication.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Pratiquer la présentation de ces supports de communication ;</li> <li>» Création de supports de communication adaptés ;</li> <li>» Capacité des participant.e.s à présenter efficacement ces supports.</li> </ul>   |
| <b>Module 3 :<br/>Stratégies de<br/>financement<br/>innovantes</b> | <b>Séquence 1 :</b><br>Exploration approfondie des sources de financement                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Approfondir la connaissance des diverses sources de financement disponibles pour les entreprises, y compris subventions, equity, et dette.</li> <li>» Évaluer l'adéquation entre ces sources et les besoins spécifiques des entreprises en différentes phases de leur développement.</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité à identifier et à choisir le type de financement le plus approprié en fonction des phases de développement de l'entreprise.</li> <li>» Compréhension des avantages et des contraintes de chaque type de financement, permettant ainsi une prise de décision éclairée sur la meilleure stratégie de financement à adopter.</li> </ul>   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p><b>Séquence 2 :</b><br/>Découverte et sélection des sources de financement</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Identifier et comprendre les diverses sources de financement disponibles pour les entreprises en croissance.</li> <li>» Analyser les critères de sélection des sources de financement les plus adaptées aux besoins spécifiques de l'entreprise.</li> <li>» Évaluer l'impact du choix des sources de financement sur la stratégie à long terme de l'entreprise.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité à naviguer dans le paysage financier pour sélectionner les options de financement les plus pertinentes.</li> <li>» Compétence dans l'évaluation des avantages et des risques associés à chaque source de financement.</li> <li>» Préparation efficace pour approcher et négocier avec les financeurs potentiels en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise.</li> </ul>   |
| <p><b>Séquence 3 :</b><br/>Stratégies de financement sur-mesure</p>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Élaborer des stratégies financières personnalisées : Adapter les solutions de financement aux besoins spécifiques et à la situation unique de l'entreprise.</li> <li>» Optimisation des ressources : Utiliser les conseils de conseillers financiers et d'experts pour maximiser les avantages tout en minimisant les risques associés au financement.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Flexibilité accrue : Les entreprises devraient pouvoir ajuster leur structure financière pour mieux soutenir leur croissance et leur succès à long terme grâce à une approche sur mesure.</li> <li>» Capacité d'adaptation : Développer une meilleure capacité à répondre aux besoins financiers spécifiques tout en maximisant les avantages financiers et en minimisant les coûts et contraintes potentielles.</li> </ul>   |
| <p><b>Séquence 4 :</b><br/>Évaluation précise de la valeur de l'entreprise</p>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Évaluer la valeur d'une entreprise en utilisant des méthodes d'évaluation financière appropriées.</li> <li>» Comprendre les principes fondamentaux de l'évaluation financière d'une entreprise.</li> <li>» Analyser les résultats de l'évaluation pour prendre des décisions d'investissement éclairées.</li> <li>» Renforcer les compétences en analyse financière et en prise de décision stratégique.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Les participants seront capables de choisir et d'appliquer différentes méthodes d'évaluation financière pour estimer la valeur de l'entreprise.</li> <li>» Ils devront analyser et discuter des résultats obtenus par chaque groupe pour aboutir à une valorisation consensuelle.</li> <li>» L'atelier vise à fournir une expérience pratique d'évaluation, tout en développant des compétences essentielles en analyse financière et prise de décision stratégique.</li> </ul> |

| Modules  | Séquences  | Objectifs de formation   | Résultats attendus   |
|--|--|--|--|
| <b>Module 3 :</b><br><b>Stratégies de</b><br><b>financement</b><br><b>innovantes</b>   | <b>Séquence 5 :</b><br>Maîtrise du tableau<br>de capitalisation          | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Comprendre et gérer la structure du capital à travers le tableau de capitalisation.</li> <li>» Analyser l'impact des différents types de financements et d'événements (comme les levées de fonds ou l'attribution d'options) sur la propriété et la structure financière de l'entreprise.</li> <li>» Utiliser le tableau pour prendre des décisions financières éclairées concernant les émissions d'actions, les conversions, et les dilutions.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité à mettre à jour et interpréter les changements dans le tableau de capitalisation de manière à refléter fidèlement les opérations financières et leur impact.</li> <li>» Compétence dans l'utilisation du tableau pour la planification stratégique et les négociations avec les investisseurs.</li> <li>» Maîtrise des techniques pour évaluer l'impact des options d'achat d'actions et autres instruments financiers sur la dilution des parts existantes et sur la valorisation de l'entreprise.</li> </ul>   |
| <b>Module 4 :</b><br><b>Négociation et</b><br><b>clôture de</b><br><b>financements</b> | <b>Séquence 1 :</b><br>Perfectionnement<br>du pitch de levée<br>de fonds | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Développer un pitch de levée de fonds percutant et convaincant .</li> <li>Maîtriser les éléments narratifs d'un pitch</li> <li>» Renforcer le pitch avec des données et des preuves</li> <li>Pratique et personnalisation</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Améliorer la capacité des participant.e.s à communiquer efficacement la vision, la mission et la valeur de l'entreprise pour captiver et convaincre les investisseurs.</li> <li>» Intégrer des éléments clés comme une introduction captivante, la définition claire du problème et de la solution, et l'illustration du marché et des opportunités, pour renforcer le pitch.</li> <li>» Permettre aux participant.e.s de s'exercer à présenter le pitch de manière fluide et adaptée à différents types d'audience, en tenant compte de leurs intérêts spécifiques.</li> </ul> |

### Séquence 2 : Processus détaillé de la due diligence

- » Identifier les objectifs de la due diligence : Clarifier les aspects clés de l'évaluation avant l'investissement.
- » Constituer une équipe dédiée : Assurer une analyse approfondie par des experts dans divers domaines.
- » Collecter et organiser les documents nécessaires : Préparer tous les documents essentiels pour une évaluation rigoureuse.

- » Analyse des documents : Comprendre les états financiers, les contrats, et les données opérationnelles pour évaluer la situation actuelle de l'entreprise.
- » Entretiens et rencontres : Obtenir des clarifications directes auprès de la direction pour mieux comprendre les opérations et les perspectives de l'entreprise.
- » Évaluation des risques : Identifier les risques financiers, juridiques, opérationnels, et stratégiques et évaluer leur impact potentiel.
- » Rapport et recommandations : Synthétiser les découvertes en un rapport détaillé avec des recommandations pour atténuer les risques et saisir les opportunités.
- » Suivi post-due diligence : S'assurer que les recommandations sont mises en œuvre et suivre leur impact sur l'entreprise.

### Module 4 : Négociation et clôture de financements

### Séquence 3 : Relations investisseurs et gestion des défis

- » Établir des Relations Solides avec les Investisseurs : Comprendre l'importance de maintenir une communication claire et régulière avec les investisseurs pour bâtir une relation de confiance.
- » Gestion des Attentes des Investisseurs : Apprendre à gérer les attentes des investisseurs en alignant leurs objectifs avec ceux de l'entreprise.
- » Naviguer dans les Défis de Financement : Développer des stratégies pour surmonter les défis financiers et les conflits potentiels avec les investisseurs.

- » Les participants seront capables de choisir et d'appliquer différentes méthodes d'évaluation financière pour estimer la valeur de l'entreprise.
- » Ils devront analyser et discuter des résultats obtenus par chaque groupe pour aboutir à une valorisation consensuelle.
- » L'atelier vise à fournir une expérience pratique d'évaluation, tout en développant des compétences essentielles en analyse financière et prise de décision stratégique.

| Modules  | Séquences   | Objectifs de formation  | Résultats attendus   |
|--|---|---|--|
| <b>Module 3 :</b><br><b>Stratégies de financement innovantes</b> | <b>Séquence 4 :</b><br>Négociation des accords de financement             | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Maîtriser les techniques de négociation spécifiques aux accords de financement.</li> <li>» Comprendre les éléments clés à négocier dans les contrats de financement tels que les termes de valorisation, les droits de vote, et les clauses de sortie.</li> <li>» Développer des compétences pour évaluer et négocier les termes de financement afin de maximiser les avantages tout en minimisant les risques.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité à négocier efficacement les termes des accords de financement avec les investisseurs.</li> <li>» Compréhension approfondie des implications légales et financières des différentes clauses contractuelles.</li> <li>» Compétence dans la structuration d'accords qui soutiennent les intérêts à long terme de l'entreprise tout en répondant aux attentes des investisseurs.</li> </ul>      |
| <b>Module 5 :</b><br><b>Gestion post-investissement</b>          | <b>Séquence 1 :</b><br>Développement de métriques pour le suivi du succès | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Développer une compréhension des indicateurs clés de performance (KPIs) spécifiques à l'industrie et à l'entreprise.</li> <li>» Apprendre à établir des métriques qui reflètent les objectifs à court et long terme de l'organisation.</li> <li>» Former les participants à l'utilisation d'outils analytiques pour mesurer et suivre ces métriques efficacement.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité à identifier et à choisir les KPIs pertinents pour différentes fonctions de l'entreprise.</li> <li>» Compétence dans l'interprétation des données collectées et leur utilisation pour informer la prise de décision stratégique.</li> <li>» Habileté à ajuster les stratégies opérationnelles basées sur l'analyse des métriques pour optimiser les performances de l'entreprise.</li> </ul> |

### Séquence 2 : Techniques de gestion des relations post- investissement

- » Comprendre l'importance de la gestion des relations avec les investisseurs après une levée de fonds.
- » Apprendre à mettre en place des stratégies efficaces pour maintenir une communication transparente et régulière avec les investisseurs.
- » Identifier les meilleures pratiques pour la gestion des attentes et le reporting régulier.

- » Capacité à construire et maintenir des relations solides avec les investisseurs, contribuant à des cycles de financement futurs réussis.
- » Compétence dans la préparation et la présentation de rapports de performance détaillés et pertinents.
- » Compréhension de l'impact des relations investisseurs sur la réputation à long terme et la valorisation de l'entreprise.

### Séquence 3 : Gestion efficace des conseils d'administration

- » Comprendre les rôles et responsabilités des membres du conseil d'administration.
- » Apprendre à structurer efficacement un conseil pour soutenir les objectifs stratégiques de l'entreprise.
- » Maîtriser les meilleures pratiques pour la sélection et l'évaluation des membres du conseil.

- » Capacité à former un conseil d'administration qui aligne expertise et vision stratégique avec les besoins de l'entreprise.
- » Compétence dans la gestion des relations et des dynamiques au sein du conseil pour maximiser son efficacité.
- » Aptitude à évaluer régulièrement les performances du conseil et à effectuer les ajustements nécessaires pour améliorer la gouvernance et la prise de décision.

### Séquence 4 : Organisation et suivi des réunions avec les investisseurs

- » Préparer méthodiquement les réunions avec les documents et l'ordre du jour nécessaires.
- » Gérer efficacement les interactions pendant les réunions pour mettre en avant le projet de manière convaincante.
- » Assurer un suivi consciencieux après les réunions pour maintenir l'intérêt des investisseurs.

- » Amélioration des compétences de présentation et de communication.
- » Renforcement des relations avec les investisseurs pour des collaborations futures.
- » Mise en place d'un processus de suivi efficace pour garder les investisseurs engagés.

### Module 5 : Gestion post- investissement

# Organisation et déroulé de la formation

Cette section détaille l'organisation et le déroulé de la formation, offrant aux formateurs une structure claire et des techniques pédagogiques adaptées pour guider efficacement les participants dans leur apprentissage des processus de levée de fonds.

## Jour 1 Fondamentaux de la levée de fonds

Ce module introduit les bases de la levée de fonds, explique pourquoi elle est essentielle pour la croissance des entreprises et décrit le cycle de levée de fonds, de la préparation au closing.



### Objectifs du module

- ▶ Comprendre les principes de base de la levée de fonds.
- ▶ Reconnaître l'importance du financement pour le développement des entreprises.
- ▶ Apprendre à naviguer dans le cycle complet de la levée de fonds.

## JOUR 1

## Séquence 0 : Mot de bienvenue, introduction et aperçu du cours

|              |   |   |
|--------------|---|---|
| Durée totale | <b>1h</b>   |   |
| Déroulé      | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Accueil des participant.e.s</li> <li>▶ Mot de bienvenue</li> <li>▶ Prise de contact (qui est dans la salle ?)<br/>présentation du (des) formateur(s) et tour de table de présentation des participants.</li> <li>▶ Distribution du livret du participant</li> </ul>  | <b>15min</b>  |
|              | <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Projection du support de formation                   |
|              | <p><b>Présentation globale du contenu de la formation (tous les 5 modules)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Module 1 : Fondamentaux de la levée de fonds ;</li> <li>▶ Module 2 : Préparation à l'investissement ;</li> <li>▶ Module 3 : Stratégies de financement innovantes ;</li> <li>▶ Module 4 : Négociation et clôture de financements ;</li> <li>▶ Module 5 : Gestion post-investissement.</li> </ul> | <b>15min</b>  |
|              | Evaluation orale du niveau global des participant.e.s sur les notions qui seront parcourues   | <b>15min</b>  |
|              | <p><b>Recueillir les attentes</b> des participant.e.s sur un post-it et l'afficher sur le tableau. Le formateur doit niveler les attentes avant de prendre une photo du tableau.</p> <p>Ne pas oublier de comparer les attentes aux résultats obtenus en fin de formation.</p>  | <b>15min</b>  |
|              | Désigner un <b>Timekeeper</b> , un <b>rapporteur</b> et énoncer les <b>règles de conduite</b> de la formation.  |   |
|              | <u>Technique</u> : Activité brise-glace   | <u>Matériels</u> : Post-it, tableau, projection du support de formation |

|               |  |   |   |              |
|---------------|--|---|---|--------------|
| <b>JOUR 1</b> | <b>Séquence 1 : Introduction à la levée de fonds</b> |   |   |              |
|               | Durée totale   | <b>1h</b>   |   |              |
|               | Déroulé  | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Définition de la levée de fonds ;</li> <li>▶ Importance de la levée de fonds dans la croissance des entreprises ;</li> <li>▶ Cycle de levée de fonds.</li> </ul> |   | <b>45min</b> |
|               |  | <b>Technique :</b> Brainstorming  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur. |              |
|               |  | <b>Séance de questions/réponses :</b> à la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.                                   |   | <b>15min</b> |
|               | <b>Séquence 2 : Types de financement disponibles</b> |   |   |              |
|               | Durée totale   | <b>1h</b>   |   |              |
|               | Déroulé  | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Financement en fonds propres ;</li> <li>▶ Financement par emprunt ;</li> <li>▶ Subventions et dons ;</li> <li>▶ Financement alternatif.</li> </ul>               |   | <b>45min</b> |
|               |  | <b>Technique :</b> Brainstorming  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur. |              |
|               |  | <b>Séance de questions/réponses :</b> à la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.                                   |   | <b>15min</b> |

| Séquence 3 : Évaluation des besoins financiers des entreprises africaines |   |  |                  |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|---|---|--|------------------|--|----------------|--|--|-------------|---|--|--------------|------------------------|---|--|---|--|--------------|---------------------------------|--|--|--|--|--------------|------------------------|---|--------------|--|--|--|--|
| <b>JOUR 1</b>   | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"><b>Durée totale</b></td> <td colspan="2"><b>1h 30 min</b></td> </tr> <tr> <td rowspan="8" style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>Déroulé</b></td> <td colspan="2"><b>Activité brise glace</b> : Étirements (par exemple)</td> <td style="text-align: center;"><b>5min</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Présentation du contenu de formation</b> :           <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Le cycle de vie financier d'une entreprise ;</li> <li>▶ Études de cas : Défis financiers et histoires de succès ;</li> <li>▶ Outils d'analyse et de planification financière.</li> </ul> </td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>45min</b></td> </tr> <tr> <td style="width: 30%;"><b>Technique</b> : N/A</td> <td style="width: 30%;"><b>Matériels</b> : Projection du support de formation</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Exercice pratique et restitution</b> :<br/>           Faire un exercice pratique avec les participant.e.s conformément à l'exercice au point 3.2. du module 1 du manuel de levée de fonds.         </td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>20min</b></td> </tr> <tr> <td style="width: 30%;"><b>Technique</b> : Philip 6/6 ;</td> <td style="width: 30%;"><b>Matériels</b> : Feuilles de papier, livret du participant</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Présentation des études de cas</b> :           <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Présenter les success stories des startups togolaises ayant réussi à lever des fonds.</li> <li>▶ Quelques startup ayant réussi leur levée de fonds avec les leçons apprises sont présentées au point 3.2. du module 1 manuel de levée de fonds</li> </ul>           PS : Le corrigé des exercices/ activités mis dans le livret du participant se trouvent dans l'annexe du même livret         </td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>10min</b></td> </tr> <tr> <td style="width: 30%;"><b>Technique</b> : N/A</td> <td style="width: 30%;"><b>Matériels</b> : Projecteur, tableau, marqueur.</td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>10min</b></td> </tr> <tr> <td colspan="3"> <b>Séance de questions/réponses</b> : à la fin de la séquence, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante         </td> <td></td> </tr> </table> | <b>Durée totale</b>  | <b>1h 30 min</b> |  | <b>Déroulé</b> | <b>Activité brise glace</b> : Étirements (par exemple) |  | <b>5min</b> | <b>Présentation du contenu de formation</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Le cycle de vie financier d'une entreprise ;</li> <li>▶ Études de cas : Défis financiers et histoires de succès ;</li> <li>▶ Outils d'analyse et de planification financière.</li> </ul> |  | <b>45min</b> | <b>Technique</b> : N/A | <b>Matériels</b> : Projection du support de formation |  | <b>Exercice pratique et restitution</b> :<br>Faire un exercice pratique avec les participant.e.s conformément à l'exercice au point 3.2. du module 1 du manuel de levée de fonds. |  | <b>20min</b> | <b>Technique</b> : Philip 6/6 ; | <b>Matériels</b> : Feuilles de papier, livret du participant |  | <b>Présentation des études de cas</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Présenter les success stories des startups togolaises ayant réussi à lever des fonds.</li> <li>▶ Quelques startup ayant réussi leur levée de fonds avec les leçons apprises sont présentées au point 3.2. du module 1 manuel de levée de fonds</li> </ul> PS : Le corrigé des exercices/ activités mis dans le livret du participant se trouvent dans l'annexe du même livret |  | <b>10min</b> | <b>Technique</b> : N/A | <b>Matériels</b> : Projecteur, tableau, marqueur. | <b>10min</b> | <b>Séance de questions/réponses</b> : à la fin de la séquence, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante |  |  |  |
| <b>Durée totale</b>   | <b>1h 30 min</b>  |  |                  |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
| <b>Déroulé</b>  | <b>Activité brise glace</b> : Étirements (par exemple)  |  | <b>5min</b>      |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|   | <b>Présentation du contenu de formation</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Le cycle de vie financier d'une entreprise ;</li> <li>▶ Études de cas : Défis financiers et histoires de succès ;</li> <li>▶ Outils d'analyse et de planification financière.</li> </ul>   |  | <b>45min</b>     |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|   | <b>Technique</b> : N/A  | <b>Matériels</b> : Projection du support de formation        |                  |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|   | <b>Exercice pratique et restitution</b> :<br>Faire un exercice pratique avec les participant.e.s conformément à l'exercice au point 3.2. du module 1 du manuel de levée de fonds.   |  | <b>20min</b>     |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|   | <b>Technique</b> : Philip 6/6 ;   | <b>Matériels</b> : Feuilles de papier, livret du participant |                  |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|   | <b>Présentation des études de cas</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Présenter les success stories des startups togolaises ayant réussi à lever des fonds.</li> <li>▶ Quelques startup ayant réussi leur levée de fonds avec les leçons apprises sont présentées au point 3.2. du module 1 manuel de levée de fonds</li> </ul> PS : Le corrigé des exercices/ activités mis dans le livret du participant se trouvent dans l'annexe du même livret  |  | <b>10min</b>     |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|   | <b>Technique</b> : N/A  | <b>Matériels</b> : Projecteur, tableau, marqueur.            | <b>10min</b>     |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |
|   | <b>Séance de questions/réponses</b> : à la fin de la séquence, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante  |  |                  |  |                |  |  |             |   |  |              |                        |   |  |   |  |              |                                 |  |  |  |  |              |                        |   |              |  |  |  |  |

|  |  |  |   |              |
|--|--|--|---|--------------|
| <b>JOUR 1</b>  | <b>Séquence 4 : Rôle crucial des structures d'accompagnement</b>   |  |   |              |
|  | <b>Durée totale</b>  | <b>1h</b>  |   |              |
|  | <b>Déroulé</b>   | <p><b>Discussion ouverte avec les participants :</b></p> <p>Sur les pratiques et partage d'expérience sur les objectifs et les avantages des structures d'accompagnement.</p>  |   | <b>10min</b> |
|  |  | <b>Technique :</b> N/A   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur. |              |
|  |  | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Incubateurs et accélérateurs : leur contribution ;</li> <li>▶ Le rôle des services de développement des entreprises (BDS) ;</li> <li>▶ Soutien gouvernemental et politique pour le financement entrepreneurial.</li> </ul> |   | <b>40min</b> |
|  |  | <b>Technique :</b> N/A   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur. |              |
|  | <p>À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p> |  | <b>10min</b>                                      |              |
|  | <b>Séquence 5 : Glossaire et termes clés en levée de fonds</b>   |  |   |              |
|  | <b>Durée totale</b>  | <b>1h</b>  |   |              |
|  | <b>Déroulé</b>   | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Définitions des termes de financement courants ;</li> <li>▶ Comprendre le jargon financier : explications simplifiées pour les entrepreneurs.</li> </ul>   |   | <b>45min</b> |
| <b>Technique :</b> Brainstorming   |  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur.  |   |              |
| <p>En clôture de séance recueillir le retour des participant.e.s sur un post-it pour avoir un feedback sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée.</p> |  | <b>15min</b>   |   |              |



## Points d'attentions

- ▶ **Introduction à la levée de fonds :** Mettez en évidence l'importance critique de la levée de fonds pour le développement et la croissance des entreprises. Insistez sur le fait que comprendre les diverses raisons pour lesquelles les entreprises lèvent des fonds peut aider à aligner les stratégies de financement sur les objectifs de l'entreprise.
- ▶ **Cycle de levée de fonds :** Souligner l'importance de la préparation avant de commencer le processus de levée de fonds. Discutez des différentes étapes, de l'amorçage à la Série B<sup>1</sup>, et adaptez les conseils en fonction du stade de développement de l'entreprise des participants. Encouragez les questions sur les expériences personnelles des participants avec la levée de fonds pour rendre la Session plus interactive et pratique.

## Jour 2 Préparation à l'investissement

Ce module porte sur l'approfondissement des méthodes de préparation pour attirer les investisseurs, incluant la création de documents clés et la compréhension du processus de due diligence.



## Objectifs du module

- ▶ Comprendre les fondamentaux de l'investissement.
- ▶ Évaluer la préparation d'une entreprise à l'investissement
- ▶ Développer des documents clés pour attirer les investisseurs.
- ▶ Comprendre et se préparer pour la due diligence.
- ▶ Développer des compétences en négociation, les attentes et les besoins des entrepreneurs et des investisseurs.

<sup>1</sup>Série B : Le financement de série B est une forme de financement par actions souvent utilisée par les startups pour soutenir leur croissance et leur développement. Ce type de financement est recherché généralement après qu'une startup ait connu un premier succès et souhaite maintenant élargir ses activités.

|               |   | Séquence 1 : Analyse de business plan et modélisation financière  |  |              |
|---------------|---|---|--|--------------|
|               |   | Durée totale  | 1h 30min   |              |
| <b>JOUR 2</b> |   | <b>Activité brise glace :</b> Petit rappel et discussion sur la première journée lors de la séance précédente   |  | <b>10min</b> |
|               | <b>Déroulé</b>  | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Principes de base de la planification d'affaires ;</li> <li>▶ Les composantes essentielles d'un business plan efficace ;</li> <li>▶ Techniques d'évaluation de modèles économiques ;</li> <li>▶ Identification des leviers de croissance et de rentabilité ;</li> <li>▶ Approfondissement de l'analyse financière ;</li> <li>▶ Exercice pratique d'analyse financière d'entreprises africaines.</li> </ul> |  | <b>45min</b> |
|               |   | <b>Technique :</b>  | <b>Matériels :</b> Projection du support de formation        |              |
|               |   | <b>Exercice pratique et restitution :</b><br>Traiter l'exercice pratique avec les participant.e.s conformément à l'exercice au point 1.6. du module 2 du manuel de levée de fonds.  |  | <b>25min</b> |
|               |   | <b>Technique :</b> Philip 6/6 ;   | <b>Matériels :</b> Feuilles de papier, livret du participant |              |
|               | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante. |   | <b>15min</b>   |              |

## JOUR 2

## Séquence 2 : Transparence et Gouvernance d'Entreprise

|              |  |   |
|--------------|--|---|
| Durée totale | <b>1h 15min</b>  |   |
| Déroulé      | <b>Débat ouvert :</b> Sur les pratiques des participant.e.s en terme de bonne gouvernance  |   |
|              | <b>Technique :</b> N/A   | <b>Matériel:</b> N/A                              |
|              | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Les Piliers de la transparence ;</li> <li>▶ Transparence financière et son impact sur les relations investisseurs ;</li> <li>▶ Communication ouverte et régulière avec les parties prenantes ;</li> <li>▶ Fondamentaux de la gouvernance d'entreprise.</li> </ul> |   |
|              | <b>Technique :</b><br>Brainstorming  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur. |
|              | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.  |   |

## Séquence 3 : Utilisation de l'outil VIRAL pour l'évaluation de la maturité d'une startup

|              |  |  |
|--------------|--|--|
| Durée totale | <b>1h 30min</b>  |  |
| Déroulé      | <b>Activité brise glace :</b> Jeu mobilité de bonne gouvernance  |  |
|              | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Familiarisation avec VIRAL ;</li> <li>▶ Mise en pratique de VIRAL.</li> </ul>             |  |
|              | <b>Technique :</b><br>Brainstorming  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur.            |
|              | <b>Exercice pratique</b><br><br>Faire la simulation de l'outil VIRAL avec les participant.e.s conformément à l'exercice au point 3.2.1. du module 2 du manuel de levée de fonds. |  |
|              | <b>Technique :</b><br>Jeu de rôle  | <b>Matériels :</b> Feuilles de papier, livret du participant |

|               |   |  |   |       |
|---------------|---|--|---|-------|
| <b>JOUR 2</b> | Déroulé   | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.  |   | 10min |
|               | <b>Séquence 4 : Compétences en communication pour une levée de fonds efficace</b>   |  |   |       |
|               | Durée totale  | <b>1h</b>  |   |       |
|               | Déroulé   | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Construire une narration impactante ;</li> <li>▶ Éléments d'un storytelling puissant dans le contexte africain ;</li> <li>▶ Développement d'un pitch percutant ;</li> <li>▶ Ateliers pratiques pour créer et affiner son pitch ;</li> <li>▶ Matériel de communication.</li> </ul> |   | 45min |
|               |   | <b>Technique :</b> Exercice de brainstorming préparation d'un pitch.   | <b>Matériels :</b> Projection du support de formation |       |
|               |   | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.  |   | 15min |
|               | <b>Séquence 5 : Développement de supports de communication adaptés à différents types d'investisseurs</b>   |  |   |       |
|               | Durée totale  | <b>45 min</b>  |   |       |
|               | Déroulé   | <b>Présentation du contenu de formation :</b><br>Cette séquence contient un tableau décrivant les différents supports de communication adaptés au type d'investisseur.   |   | 30min |
|               |   | <b>Technique :</b> Brainstorming   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur.     |       |
|               | En clôture de séance recueillir le retour des participant.e.s sur un post-it pour avoir un feedback sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée. |  | 15min   |       |



## Points d'attentions

- ▶ **Financement en fonds propres / financement par emprunt :** Clarifiez les avantages et inconvénients de chaque type de financement. Utilisez des études de cas pour montrer comment choisir le bon type de financement en fonction des besoins spécifiques de l'entreprise et de sa phase de développement.
- ▶ **Subventions et dons :** Expliquez comment et où trouver des subventions adaptées à différents types d'entreprises. Mettez l'accent sur les critères d'éligibilité et la préparation des dossiers de candidature. Discutez des stratégies pour maximiser les chances d'obtenir des fonds non remboursables.

### Jour 3

## Stratégies de financement innovantes

Ce module explore les différentes méthodes de financement alternatives telles que le crowdfunding et l'analyse de leur mise en application.



## Objectifs du module

- ▶ Comprendre les concepts de financement innovants.
- ▶ Identifier et évaluer diverses stratégies de financement innovantes.
- ▶ Comprendre les avantages et risques associés à chaque stratégie.
- ▶ Apprendre comment évaluer la valeur de votre entreprise
- ▶ Appliquer ces stratégies à des cas concrets.

|  |  |   |  |              |
|--|--|---|--|--------------|
| <b>JOUR 3</b>  | <b>Séquence 1 : Exploration approfondie des sources de financement</b>   |   |  |              |
|  | <b>Durée totale</b>  | <b>1h 10min</b>   |  |              |
|  | <b>Déroulé</b>   | <p><b>Activité brise glace :</b> Petit rappel des notions parcouru sous forme de (QCM), discussion ouverte pour évaluer les outils, Question/réponses et petite évaluation de mi-parcours.</p>  |  | <b>15min</b> |
|  |  | <b>Technique :</b><br>Brainstorming   | <b>Matériels :</b> Application wooclap, post-it, marqueur. |              |
|  |  | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Les subventions ;</li> <li>▶ Les actions ordinaires (l'equity) ;</li> <li>▶ La dette ;</li> <li>▶ Le financement participatif (crowdfunding).</li> </ul>                          |  | <b>45min</b> |
|  |  | <b>Technique :</b><br>Brainstorming   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it. |              |
|  | <p>À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p> |   | <b>10min</b>   |              |
|  | <b>Séquence 2 : Découverte et sélection des sources de financement</b>   |   |  |              |
|  | <b>Durée totale</b>  | <b>1h</b>   |  |              |
|  | <b>Déroulé</b>   | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Critères de sélection des sources de financement adaptées ;</li> <li>▶ Avantages et contraintes de chaque source de financement ;</li> <li>▶ Zoom sur le Crowdfunding.</li> </ul> |  | <b>50min</b> |
| <b>Technique :</b><br>Brainstorming  |  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.  |  |              |
| <p>À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p> |  | <b>10min</b>  |  |              |

| Séquence 3 : Stratégies de financement sur-mesure   |   |  |  |  |
|---|---|--|--|--|
| Durée totale  | <b>1h</b>   |  |  |  |
| <b>Déroulé</b>  | <p><b>Activité brise glace :</b> Étirement</p> <p style="text-align: right;"><b>5min</b></p>  |  |  |  |
|   | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Exemple de stratégie de financement sur-mesure ;</li> <li>▶ Analyse stratégique des besoins de l'entreprise ;</li> <li>▶ Conception de stratégies financières.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>45min</b></p>  |  |  |  |
|   | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>Technique :</b> Brainstorming</td> <td style="width: 50%;"><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.</td> </tr> </table>  | <b>Technique :</b> Brainstorming                           | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.   |  |
|   | <b>Technique :</b> Brainstorming  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it. |  |  |
| <p>À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p> <p style="text-align: right;"><b>10min</b></p> |   |  |  |  |
| Séquence 4 : Évaluation précise de la valeur de l'entreprise  |   |  |  |  |
| Durée totale  | <b>1h 30 min</b>  |  |  |  |
| <b>Déroulé</b>  | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Méthodologies d'évaluation de la valeur de l'entreprise ;</li> <li>▶ Pratique d'évaluation.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>35min</b></p>   |  |  |  |
|   | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>Technique :</b> Brainstorming</td> <td style="width: 50%;"><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.</td> </tr> </table>  | <b>Technique :</b> Brainstorming                           | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.   |  |
|   | <b>Technique :</b> Brainstorming  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it. |  |  |
|   | <p><b>Exercice pratique et restitution :</b></p> <p>Traiter l'exercice pratique avec les participant.e.s conformément à l'exercice au point 4.2. du module 3 du manuel de levée de fonds.</p>   |  |  |  |
|   | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>Technique :</b> Philip 6/6 ;</td> <td style="width: 50%;"><b>Matériels :</b> Feuilles de papier, livret du participant</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ A la fin de l'exercice, chaque groupe désignera un représentant qui présentera le travail.</li> </ul> </td> </tr> </table> <p style="text-align: right;"><b>45min</b></p> | <b>Technique :</b> Philip 6/6 ;                            | <b>Matériels :</b> Feuilles de papier, livret du participant | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ A la fin de l'exercice, chaque groupe désignera un représentant qui présentera le travail.</li> </ul> |
| <b>Technique :</b> Philip 6/6 ;   | <b>Matériels :</b> Feuilles de papier, livret du participant  |  |  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ A la fin de l'exercice, chaque groupe désignera un représentant qui présentera le travail.</li> </ul>  |   |  |  |  |
| <p>À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p> <p style="text-align: right;"><b>10min</b></p> |   |  |  |  |

**JOUR 3**

|   |                | <b>Séquence 5 : Maîtrise du Tableau de Capitalisation</b>  |   |              |
|---|----------------|--|---|--------------|
| <b>JOUR 3</b>   | Durée totale   | <b>1h 30min</b>  |   |              |
|   | <b>Déroulé</b> | <b>Présentation du contenu de formation :</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Fonctionnalités du tableau ;</li> <li>▶ Gestion avancée.</li> </ul>                          |   | <b>45min</b> |
|   |                | <b>Technique :</b><br>Brainstorming  | <b>Matériel:</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.    |              |
|   |                | <b>Exercice pratique et restitution :</b><br><br>Traiter l'exercice pratique avec les participant.e.s conformément à l'exercice au point 4.2. du module 3 du manuel de levée de fonds. |   | <b>35min</b> |
|   |                | <b>Technique :</b> Philip 6/6 (ou autre)   | <b>Matériels :</b> Feuilles de papier, Guide du participant |              |
| En clôture de séance recueillir le retour des participant.e.s sur un post-it pour avoir un feedback sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée. |                | <b>10min</b>   |   |              |



## Points d'attentions

- ▶ **Analyse du cycle de vie financier d'une entreprise :** Illustrer avec des exemples concrets comment les besoins financiers évoluent à chaque étape du cycle de vie d'une entreprise. Mettez en lumière l'importance de l'adaptation des stratégies de financement en fonction de ces étapes.
- ▶ **Outils d'analyse et de planification financière :** Démontrer l'utilisation d'outils financiers pour évaluer les besoins de financement. Encouragez les participants à travailler sur des exercices pratiques utilisant leurs propres données ou des études de cas pour pratiquer l'analyse financière.

## Jour 4 Négociation et clôture de financements

Le module aborde les différentes techniques de négociation et processus de clôture des accords de financement.



### Objectifs du module

- ▶ Comprendre les principes de la négociation de financement : Les participant.e.s identifieront et expliqueront les principes clés et les étapes essentielles de la négociation dans le contexte du financement, y compris la préparation, la communication et la stratégie.
- ▶ Développer des stratégies de négociation
- ▶ Gérer les relations avec les investisseurs
- ▶ Pratiquer la négociation dans des simulations et des exercices de négociation pour développer leurs compétences pratiques et leur confiance dans la négociation de termes financiers.
- ▶ Comprendre et effectuer le processus de clôture d'un financement.
- ▶ Gérer efficacement les accords post-clôture.

|   |   |   |  |                 |
|---|---|---|--|-----------------|
| <b>JOUR 4</b>   | <b>Séquence 1 : Perfectionnement du pitch de levée de fonds</b> |   |  |                 |
|   | <b>Durée totale</b>   | <b>1h 30min</b>   |  |                 |
|   | <b>Déroulé</b>  | <b>Activité brise glace :</b> Petit rappel et discussion sur la première journée lors de la séance précédente   |  | <b>10min</b>    |
|   |   | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Éléments narratifs d'un pitch ;</li> <li>▶ Utilisation des données et des témoignages pour renforcer le message ;</li> <li>▶ Présentations et démonstrations efficaces.</li> </ul> |  | <b>1h 10min</b> |
|   |   | <b>Technique :</b> Brainstorming  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it. |                 |
|   |   | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.   |  | <b>10min</b>    |
|   | <b>Séquence 2 : Processus détaillé de la due diligence</b>      |   |  |                 |
|   | <b>Durée totale</b>   | <b>1h 20min</b>   |  |                 |
|   | <b>Déroulé</b>  | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Documentation requise pour la Due Diligence ;</li> <li>▶ Notion de data room ;</li> <li>▶ Gestion Active de la Due Diligence.</li> </ul>   |  | <b>60min</b>    |
|   |   | <b>Technique :</b> Jeux de rôle   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it. |                 |
| Organisez un débat sur les avantages et les inconvénients de la due diligence. Encouragez les participants à exprimer leurs points de vue et à défendre leurs positions en se basant sur des arguments solides. |   | <b>20min</b>  |  |                 |

|   |   |   |                    |                 |
|---|---|---|--------------------|-----------------|
| <b>JOUR 4</b>   | <b>Séquence 3 : Relations investisseurs et gestion des défis</b>  |   |                    |                 |
|   | <b>Durée totale</b>   | <b>1h 40min</b>   |                    |                 |
|   | <b>Déroulé</b>  | <b>Activité brise glace</b> : Jeux de mobilité (ou autre)   |                    | <b>15min</b>    |
|   |   | <b>Présentation du contenu de formation</b> :   |                    | <b>1h 10min</b> |
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Cadre de la communication avec les investisseurs ;</li> <li>▶ Atelier de résolution de problèmes.</li> </ul> |                    |                 |
|   |   | <b>Technique</b> :  | <b>Matériels</b> : |                 |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Philipp 6/6 ,</li> <li>▶ Exercice pratique (au point 3.2. du module 4 du manuel de levée de fonds).</li> </ul>                         | Projecteur, tableau, marqueur, Post it.   |                    |                 |
|   | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante. |   | <b>15min</b>       |                 |
|   | <b>Séquence 4 : Négociation des accords de financement</b>  |   |                    |                 |
|   | <b>Durée totale</b>   | <b>1h 20min</b>   |                    |                 |
| <b>Déroulé</b>  | <b>Présentation du contenu de formation</b> :   |   | <b>60min</b>       |                 |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Composantes d'un accord ;</li> <li>▶ Simulations de négociation d'accords</li> </ul>   |   |                    |                 |
|   | <b>Technique</b> :  | <b>Matériels</b> :  |                    |                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Philipp 6/6 (pour la partie simulation de négociation d'accord au point 4.2.1. du module 4 du manuel de levée de fonds).</li> </ul>            | Projecteur, tableau, marqueur, Post it.   |   |                    |                 |
| En clôture de séance recueillir le retour des participant.e.s sur un post-it pour avoir un feedback sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée. |   | <b>20min</b>  |                    |                 |



## Points d'attentions

Discutez de la manière dont ces structures peuvent aider les startups à se préparer à la levée de fonds. Soulignez l'importance du réseau, du mentorat et du soutien opérationnel qu'ils fournissent. Encouragez les participants à rechercher activement et à s'engager avec des structures d'accompagnement adaptées à leurs besoins.

## Jour 5 Gestion post-investissement

Le contenu de ce module porte sur la gestion des relations avec les investisseurs et l'utilisation efficace des fonds obtenus pour soutenir la croissance de l'entreprise.



## Objectifs du module

- ▶ Identifier, comprendre les différentes obligations et attentes qui découlent d'un accord de financement, le suivi des performances et la communication avec les investisseurs.
- ▶ Maîtriser la gestion des relations avec les investisseurs.
- ▶ Utiliser les fonds de manière stratégique pour maximiser la croissance.
- ▶ Mesurer les performances de l'organisation de manière à répondre aux attentes des investisseurs, en utilisant des indicateurs clés de performance et en générant des rapports périodiques.
- ▶ Préparer et gérer les sorties d'investissement.

|                |  |  |  |              |
|----------------|--|--|--|--------------|
| <b>JOUR 5</b>  | <b>Séquence 1 - Développement de métriques pour le suivi du succès</b>   |  |  |              |
|                | Durée totale   | <b>1h 30 min</b>   |  |              |
|                | <b>Déroulé</b>   | <b>Activité brise glace :</b> Petite revue des modules précédent avec ouverture des discussions  |  | <b>10min</b> |
|                |  | <b>Présentation du contenu de formation :</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Conception de KPIs ;</li> <li>▶ Utilisation des métriques dans la gestion stratégique.</li> </ul>  |  | <b>45min</b> |
|                |  | <b>Technique :</b> Brainstorming   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.   |              |
|                |  | <b>Exercice pratique et restitution :</b><br>Traiter l'exercice pratique avec les participant.e.s conformément à l'exercice sur l'interprétation des KPIs et la prise de décision basée sur les données au point 1.2.1. du module 5 du manuel de levée de fonds. |  | <b>25min</b> |
|                |  | <b>Technique :</b> Philip 6/6 (ou autre)   | <b>Matériels :</b> Feuilles de papier, livret du participant |              |
|                | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.  |  | <b>10min</b>   |              |
|                | <b>Séquence 2 : Techniques de gestion des relations post-investissement</b>  |  |  |              |
|                | Durée totale   | <b>1h</b>  |  |              |
| <b>Déroulé</b> | <b>Présentation du contenu de formation :</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Communication stratégique ;</li> <li>▶ Gestion des attentes et rétroaction.</li> </ul> |  | <b>50min</b>   |              |
|                | <b>Technique :</b> Brainstorming , Jeu de rôle.  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it.   |  |              |
|                | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.  |  | <b>10min</b>   |              |

|   |   |   |  |              |
|---|---|---|--|--------------|
| <b>JOUR 5</b>   | <b>Séquence 3 : Gestion efficace des conseils d'administration</b>            |   |  |              |
|   | <b>Durée totale</b>   | <b>1h</b>   |  |              |
|   | <b>Déroulé</b>  | <b>Activité brise glace :</b> Étirement   |  | <b>10min</b> |
|   |   | <b>Présentation du contenu de formation :</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Structuration du Conseil ;</li> <li>▶ Dynamique des réunions du conseil.</li> </ul>                           |  | <b>40min</b> |
|   |   | <b>Technique :</b><br>Brainstorming   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it. |              |
|   |   | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les différents sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.                         |  | <b>10min</b> |
|   | <b>Séquence 4 : Organisation et suivi des réunions avec les investisseurs</b> |   |  |              |
|   | <b>Durée totale</b>   | <b>1h 30 min</b>  |  |              |
|   | <b>Déroulé</b>  | <b>Présentation du contenu de formation :</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Préparation aux réunions avec les investisseurs ;</li> <li>▶ Documentation et procédures de suivi.</li> </ul> |  | <b>40min</b> |
|   |   | <b>Technique :</b><br>Brainstorming,<br>Jeu de rôle.  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, Post it. |              |
| <b>Exercice pratique et restitution :</b><br>Simulations de réunions pour pratiquer les discussions et négociations.  |   |   |  |              |
| <b>Technique :</b> Philip 6/6 ;<br><ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diviser les participants en membres du conseil et simuler une réunion.</li> <li>▶ Assignez des rôles spécifiques à chaque participant (président, secrétaire, membres du conseil, etc.) et donnez-leur un ordre du jour à suivre.</li> <li>▶ Après la simulation, discutez des points forts et des points faibles de la réunion.</li> </ul> |   | <b>Matériels :</b><br>Projecteur, tableau, marqueur, post-it, marqueur.   | <b>30min</b>   |              |

|  |  |              |
|--|--|--------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ En clôture de séance recueillir le retour des participant.e.s sur un post-it pour avoir un feedback sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée.</li><li>▶ Remplir un formulaire de satisfaction en scannant ce code QR :</li></ul> | <b>20min</b> |
|--|--|--------------|



Formulaire de satisfaction



## Points d'attentions

- ▶ **Communication avec les investisseurs** : Mettez l'accent sur l'importance de la communication transparente et régulière avec les investisseurs. Proposez des ateliers pour rédiger des rapports d'avancement et organiser des réunions de suivi.
- ▶ **Gestion des relations** : Discuter des stratégies pour maintenir de bonnes relations avec les investisseurs, partenaires, et autres parties prenantes après la levée de fonds.
- ▶ **Planification stratégique** : Encourager les participant.e.s à penser à long terme et à préparer leur entreprise pour les prochaines phases de croissance, y compris d'éventuels futurs tours de financement.
- ▶ **Retour d'expérience** : Inviter des entrepreneurs expérimentés qui ont réussi la gestion post-financement pour partager leurs expériences, leçons apprises, et meilleures pratiques.



## Partie II

# ZOOM SUR LE CROWDFUNDING



Dans un monde où l'innovation et l'entrepreneuriat se rencontrent à la croisée des chemins, le financement de projets novateurs et passionnants représente un défi majeur pour de nombreux créateurs, innovateurs et entrepreneurs. Le crowdfunding, ou financement participatif, émerge comme une solution puissante, démocratisant l'accès au capital nécessaire pour transformer des idées brillantes en réalités tangibles.

Le crowdfunding ne se limite pas à collecter des fonds ; il s'agit d'une aventure qui vous connecte directement à une communauté de soutien, partageant votre passion et prête à investir dans votre vision.

Cette trame vous fournira quelques conseils pratiques, vous permettant de préparer au mieux les modules relatifs au crowdfunding, de la préparation initiale et la fixation d'objectifs réalistes à la communication efficace et au suivi.

Embarquez dans cette aventure avec nous, et découvrez comment le crowdfunding peut ouvrir des portes, briser les barrières traditionnelles du financement et vous mettre sur la voie du succès entrepreneurial !



La formation se tiendra sur 3 jours soit 6h par jour.



## Points d'attentions

Nous recommandons que les participants soient en binôme (2 personnes par SAEI) pour permettre aux entreprises de conserver la connaissance dans l'éventualité que l'un des binômes décide de quitter la société. Il est important que chaque participant ait un PC.



## Objectifs de formation et résultats attendus

Le tableau ci-dessous détaille les objectifs de la formation sur le crowdfunding ainsi que les résultats attendus, afin de vous fournir une vision claire des compétences et connaissances que les participants devraient acquérir au terme de la formation.

| Modules  | Séquences  | Objectifs de formation   | Résultats attendus   |
|--|--|--|--|
| Module 1 :<br>Principes<br>fondamentaux du<br>crowdfunding | <b>Séquence 0</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Accueillir les participant.e.s et créer un environnement propice à l'apprentissage.</li> <li>» Introduire le cours sur le crowdfunding en mettant en avant son importance et ses objectifs.</li> <li>» Fournir un aperçu du contenu et de la structure du cours pour permettre aux participants de se familiariser avec ce qui les attend.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Les participant.e.s se sentent accueillis et motivés à participer activement à la formation.</li> <li>» Les participant.e.s comprennent l'importance de la levée de fonds et les bénéfices qu'ils peuvent en tirer.</li> <li>» Les participant.e.s doivent avoir une idée claire du déroulement du cours et des sujets qui seront abordés, ce qui suscite leur intérêt et leur engagement pour les sessions à venir.</li> </ul> |
|  | <b>Séquence 1 :</b><br>Comprendre les<br>différents types de<br>crowdfunding                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Comprendre les principes du crowdfunding</li> <li>» Expliquer les différents types de crowdfunding (don, prêt, récompense, etc...), leurs particularités</li> <li>» Appréhender les avantages et inconvénients des différentes campagnes de crowdfunding.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Acquisition d'une compréhension claire des mécanismes du crowdfunding.</li> <li>» Capacité à choisir le type de crowdfunding adapté à un projet spécifique.</li> </ul>  |
|  | <b>Séquence 2 :</b><br>Financement<br>participatif dans<br>un contexte<br>africain               | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Explorer le potentiel du crowdfunding en Afrique.</li> <li>» Examiner les défis spécifiques au financement des PME africaines par le crowdfunding.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Compréhension approfondie des opportunités et défis du crowdfunding en Afrique.</li> <li>» Connaissance des principales tendances du marché du crowdfunding africain.</li> </ul>  |
|  | <b>Séquence 3 :</b><br>Étude des facteurs<br>clés de succès<br>d'une campagne<br>de crowdfunding | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Identifier les éléments cruciaux pour le succès d'une campagne.</li> <li>» Analyser les stratégies de préparation et les erreurs courantes.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Maîtrise des stratégies pour mener une campagne réussie.</li> <li>» Capacité à anticiper et éviter les erreurs communes dans la gestion d'une campagne de crowdfunding.</li> </ul>  |

### Séquence 1 : Définition de l'objectif financier d'une campagne de crowdfunding

- » Comprendre comment déterminer l'objectif financier approprié pour différents types de campagnes de crowdfunding (donation, récompense, prêt, équité).
- » Expliquer le concept de la loi "tout ou rien" et son impact sur la motivation des contributeurs et des porteurs de projet.
- » Analyser comment cette approche peut influencer la stratégie de promotion et d'engagement de la campagne.
- » Identifier et comprendre les trois cercles de financement en crowdfunding: le cercle des contributeurs proches, le cercle des contributeurs élargis, et le cercle des investisseurs institutionnels.
- » Apprendre comment chaque cercle peut être mobilisé efficacement tout au long de la campagne pour soutenir le projet.

- » Préparation efficace pour répondre aux exigences financières du projet, assurant une campagne de crowdfunding bien fondée et réalisable.
- » Compréhension approfondie des avantages et des défis associés à la méthode "tout ou rien" dans le crowdfunding.
- » Capacité à planifier et à exécuter une campagne en tenant compte du risque de ne pas atteindre l'objectif financier total et des stratégies pour maximiser les chances de succès.
- » Développement d'une stratégie de mobilisation des fonds qui cible efficacement les différents groupes de contributeurs à chaque phase de la campagne.
- » Optimisation des contributions en engageant de manière stratégique les cercles de financement, conduisant à une augmentation des chances de succès de la campagne.
- » Développement d'une stratégie de mobilisation des fonds qui cible efficacement les différents groupes de contributeurs à chaque phase de la campagne.
- » Optimisation des contributions en engageant de manière stratégique les cercles de financement, conduisant à une augmentation des chances de succès de la campagne.

### Module 2 : Les plateformes de financement participatif

| Modules   | Séquences   | Objectifs de formation   | Résultats attendus   |
|---|---|--|--|
| <b>Module 2 : Les plateformes de financement participatif</b> | <b>Séquence 2 :</b><br>Analyse des plateformes de crowdfunding                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Découvrir les spécificités des différentes plateformes.</li> <li>» Comprendre les critères de sélection d'une plateforme de crowdfunding.</li> <li>» Apprendre les stratégies pour surmonter les contraintes géographiques en crowdfunding</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Compétence à évaluer et choisir une plateforme adaptée à des besoins spécifiques.</li> <li>» Connaissance des avantages et limites des plateformes populaires de crowdfunding.</li> </ul>   |
|   | <b>Séquence 3 :</b><br>Aspects légaux et réglementaires spécifiques au crowdfunding | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Comprendre les défis réglementaires du crowdfunding en Afrique, y compris la méfiance envers les transactions en ligne.</li> <li>» Explorer les cadres légaux en cours de développement pour soutenir le crowdfunding.</li> <li>» Discuter des responsabilités des plateformes en matière de protection des fonds des investisseurs et de transparence des informations.</li> <li>» Préparer les porteurs de projet à respecter les aspects légaux et réglementaires du crowdfunding.</li> <li>» Fournir des orientations sur la manière de naviguer dans les réglementations pour lancer et gérer une campagne de crowdfunding.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Sensibilisation aux exigences réglementaires et légales pour opérer des plateformes de crowdfunding en conformité avec les lois locales.</li> <li>» Anticipation des évolutions législatives pouvant affecter le crowdfunding et préparation à y répondre efficacement.</li> <li>» Identifier la capacité des plateformes à assurer la transparence et la protection des contributeurs à travers des pratiques réglementaires robustes.</li> <li>» Identifier la capacité des plateformes à mettre en place des mécanismes pour protéger les intérêts financiers des investisseurs et maintenir la confiance des utilisateurs.</li> <li>» Capacité des porteurs de projet à comprendre et à intégrer les exigences légales et fiscales dans la planification de leur campagne.</li> <li>» Augmentation de la probabilité de succès des campagnes en assurant la conformité réglementaire et la gestion efficace des risques.</li> </ul> |

|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
| <p><b>Module 3 :<br/>Stratégies de<br/>communication et<br/>marketing</b></p> | <p><b>Séquence 1 :</b><br/>Conception d'un<br/>rétroplanning<br/>détaillé</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Comprendre comment une approche structurée et disciplinée permet une exécution fluide de la campagne de crowdfunding</li> <li>» Étudier un plan détaillé qui structure méthodiquement chaque phase du processus de crowdfunding, de la préparation à la post-campagne.</li> <li>» Utiliser le rétroplanning pour définir clairement les objectifs, les activités essentielles, et les cercles de financement associés à chaque étape.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Capacité des porteurs de projets à maîtriser et à s'approprier du rétroplanning qui garantit que toutes les étapes importantes de la campagne sont prévues et gérées de manière proactive.</li> </ul>   |
|   | <p><b>Séquence 2 :</b><br/>Développement<br/>de stratégies de<br/>communication<br/>pour promouvoir<br/>les campagnes</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Développer une stratégie de communication complète et efficace pour promouvoir les campagnes de crowdfunding.</li> <li>» Utiliser des outils de narration et de marketing numérique pour capter et engager l'audience.</li> <li>» Exploiter les plateformes de réseaux sociaux pour maximiser la portée et l'impact des campagnes de crowdfunding.</li> <li>» Planifier et exécuter des campagnes publicitaires ciblées pour attirer un public plus large.</li> <li>» Intégrer divers canaux numériques tels que les blogs, newsletters, et podcasts pour diversifier les méthodes de communication.</li> <li>» Savoir collaborer avec des influenceurs et participer à des événements pour étendre la portée de la campagne.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Établissement d'une stratégie de communication multicanale qui engage divers segments d'audience.</li> <li>» Création de partenariats stratégiques et participation à des événements qui contribuent à une campagne de crowdfunding plus robuste et plus réussie.</li> <li>» Augmentation de la probabilité de succès des campagnes par la création d'une histoire captivante, la maîtrise des plateformes sociaux, l'exécution de campagnes publicitaires ciblées</li> </ul> |

| Modules  | Séquences  | Objectifs de formation   | Résultats attendus  |
|--|--|--|---|
| Module 4 :<br>Accompagnement<br>des porteurs de<br>projet (rôle des<br>SAEI) | <b>Séquence unique :</b><br>Formation sur<br>l'accompagnement<br>et le conseil aux<br>porteurs de projet | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Mettre l'emphase sur le rôle crucial des SAEI dans l'accompagnement et le conseil aux porteurs de projet dans chaque étape du crowdfunding</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Amélioration du soutien offert aux porteurs de projet.</li> <li>» Augmentation de la probabilité de succès des campagnes grâce à un accompagnement qualifié.</li> </ul>  |
|  | <b>Séquence 1:</b><br>Méthodes<br>d'analyse des<br>performances des<br>campagnes                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Intégrer des indicateurs clés de performance (KPIs) pour suivre l'efficacité de chaque étape de la campagne de crowdfunding.</li> <li>» Utiliser l'analyse des données pour identifier les tendances et ajuster les stratégies en temps réel.</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Acquisition d'une capacité à mesurer l'impact et l'efficacité des différentes tactiques employées au cours de la campagne.</li> <li>» Optimisation des stratégies de campagne basée sur des données factuelles pour augmenter l'efficacité et atteindre les objectifs financiers.</li> </ul> |
| Module 5 : Analyse<br>et évaluation des<br>campagnes                         | <b>Séquence 2:</b><br>Stratégies<br>d'ajustement et<br>d'amélioration<br>continue des<br>campagnes       | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Adopter une approche flexible et réactive pour gérer les campagnes de crowdfunding, permettant des ajustements basés sur les performances et les retours des participants.</li> <li>» Encourager l'innovation et l'amélioration continue à travers le cycle de vie de la campagne.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Amélioration de la réactivité aux défis et opportunités émergents durant la campagne.</li> <li>» Maximisation des résultats par l'adoption de stratégies d'ajustement dynamiques et proactives qui répondent aux évolutions du marché et des contributeurs.</li> </ul>                       |

# Organisation et déroulé de la formation

Cette section détaille l'organisation et le déroulé de la formation, offrant aux formateurs une structure claire et des techniques pédagogiques adaptées pour guider efficacement les participants dans leur apprentissage des processus de crowdfunding.

## Jour 1

### Principes fondamentaux du crowdfunding

Ce module introductif sur le crowdfunding détaille ses principes, explore les types de campagnes (don, prêt, récompense) et leurs impacts, tout en analysant le potentiel et les défis du crowdfunding en Afrique. Il offre également une première vue sur les stratégies pour mener des campagnes réussies et évoque les erreurs communes à éviter.



## Objectifs du module

- ▶ Comprendre les principes du crowdfunding ;
- ▶ Expliquer les différents types de crowdfunding (don, prêt, récompense, etc...), leurs particularités ;
- ▶ Appréhender les avantages et inconvénients des différentes campagnes de crowdfunding ;
- ▶ Explorer le potentiel du crowdfunding en Afrique et les défis spécifiques au financement des PME africaines par le crowdfunding ;
- ▶ Identifier les éléments cruciaux pour le succès d'une campagne ;
- ▶ Sensibiliser les participants aux erreurs communes dans le crowdfunding.

| Séquence 0 : Mot de bienvenue, introduction et aperçu du cours  |   |   |
|---|---|---|
| <b>Durée totale</b>   | <b>1h 35 min</b>  |   |
| <b>JOUR 1</b>   | <b>Déroulé</b>  |   |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Accueil des participant.e.s</li> <li>▶ Mot de bienvenue</li> <li>▶ Prise de contact (qui est dans la salle ?) présentation du (des) formateur(s) et tour de table de présentation des participants.</li> <li>▶ Distribution du livret du participant</li> </ul>  | <b>30min</b>  |
|   | <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Projection du support de formation     |
|   | <b>Activité brise-glace</b>   |   |
|   | <u>Technique</u> :<br>Jeu d'images<br>(cf. Annexe 3)  | <u>Matériel</u> : Les images<br>(à préparer en avance)    |
|   | <b>Présentation globale du contenu de la formation (tous les 5 modules)</b>   |   |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Module 1 : Principes fondamentaux du crowdfunding ;</li> <li>▶ Module 2 : Les plateformes de financements participatif ;</li> <li>▶ Module 3 : Stratégies de communication et marketing ;</li> <li>▶ Module 4 : Accompagnement des porteurs de projet (rôle des SAEI) ;</li> <li>▶ Module 5 : Analyse et évaluation des campagnes</li> </ul> | <b>20min</b>  |
|   | <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Projecteur, tableau, marqueur, post-it |
|   | Évaluation orale du niveau global des participant.e.s sur les notions qui seront parcourues   |   |
|   | <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Projecteur, tableau, marqueur, post-it |
| Recueillir les attentes des participant.e.s, sur les post-it et les afficher sur le tableau, prendre ensuite une photo du tableau avec les attentes pour le comparer aux résultats obtenus en fin de formation. |   |   |
| <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Tableau, marqueur, post-it   |   |

|   |  |  |  |              |
|---|--|--|--|--------------|
| <b>JOUR 1</b>   | <b>Séquence 1 : Comprendre les différents types de crowdfunding</b>    |  |  |              |
|   | <b>Durée totale</b>  | <b>45 min</b>  |  |              |
|   | <b>Déroulé</b>   | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Présentation du contenu de la séquence :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Définition du crowdfunding ;</li> <li>● Les différents types de crowdfunding + avantages/inconvénients.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>Échange avec les participants sur le type de campagne le mieux indiqué pour leurs startups</b></li> </ul>   |  | <b>35min</b> |
|   |  | <b>Technique :</b> N/A   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. |              |
|   |  | <p><b>Séance de questions/réponses :</b> À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p>  |  | <b>10min</b> |
|   | <b>Séquence 2 : Financement participatif dans un contexte africain</b> |  |  |              |
|   | <b>Durée totale</b>  | <b>50 min</b>  |  |              |
|   | <b>Déroulé</b>   | <p>Présentation du contenu de la séquence :<br/>Quelques chiffres sur le financement participatif en Afrique</p>   |  | <b>10min</b> |
|   |  | <b>Technique :</b> N/A   | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. |              |
|   |  | <p>Échanger avec les participants en les amenant à réfléchir sur les questions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Quelles sont les tendances actuelles du crowdfunding en Afrique et comment ces tendances se comparent-elles aux autres régions du monde ? (utiliser les données en France comme exemple)</b></li> <li>▶ <b>Comment le contexte socio-économique en Afrique influence-t-il les stratégies de crowdfunding des entreprises et des startups ?</b></li> </ul> |  | <b>30min</b> |
| <p><b>Séance de questions/réponses :</b> À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p> |  | <b>10min</b>   |  |              |

|  |              | Séquence 3 : Étude des facteurs clés de succès d'une campagne de crowdfunding  |       |
|--|--------------|--|-------|
| <b>JOUR 1</b>  | Durée totale | <b>30 min</b>  |       |
|  | Déroulé      | <b>Présentation du contenu de la séquence :</b><br>Étude des facteurs clés de succès d'une campagne de crowdfunding  | 20min |
|  |              | <b>Technique :</b> N/A <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr> <td><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it.</td> </tr> </table> |       |
| <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it.   |              |  |       |
| En clôture de séance, recueillir le retour des participants sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée et annoncer le prochain module. | 10min        |  |       |

## Jour 1 (suite)

## Les plateformes de financements participatif

Ce module explore la définition précise des objectifs financiers pour une campagne de crowdfunding, analyse les plateformes disponibles pour choisir la plus adaptée, et examine les aspects légaux et réglementaires essentiels à la conduite d'une campagne de crowdfunding.



### Objectifs du module

- ▶ Enseigner aux participants comment établir des objectifs financiers réalisables pour leurs campagnes ;
- ▶ Aider les participants à identifier et choisir la plateforme de crowdfunding qui correspond le mieux aux besoins de leur projet ;
- ▶ Équiper les participants avec les connaissances nécessaires pour naviguer dans les aspects légaux et réglementaires du crowdfunding.

|  |  |  |  |              |
|--|--|--|--|--------------|
| <b>JOUR 1</b><br>(après-midi)  | <b>Séquence 1 : Définition de l'objectif financier d'une campagne de crowdfunding</b>  |  |  |              |
|  | <b>Durée totale</b>  | <b>50 min</b>  |  |              |
|  | <b>Déroulé</b>   | Accueil des participants du retour de la pause déjeuner  |  | <b>10min</b> |
|  |  | <u>Technique</u> : Jeu du thème (cf Annexe 3)  | <u>Matériels</u> : Aucun.                                  |              |
|  |  | <p style="color: #e67e22;"><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Définition de l'objectif financier d'une campagne de crowdfunding ;</li> <li>▶ La loi du tout ou rien ;</li> <li>▶ Les trois cercles de financement en crowdfunding.</li> </ul>      |  | <b>30min</b> |
|  | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés avant de passer à la séquence suivante. |  | <b>10min</b>   |              |
|  | <b>Séquence 2 : Analyse des différentes plateformes de crowdfunding</b>  |  |  |              |
|  | <b>Durée totale</b>  | <b>1h 30min</b>  |  |              |
|  | <b>Déroulé</b>   | <p style="color: #e67e22;"><b>Présentation du contenu de la formation : 1ère partie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Présentation et analyse des différentes plateformes de financement participatif ;</li> <li>▶ Critère de choix de la plateforme de financement participatif</li> </ul> |  | <b>15min</b> |
|  |  | <u>Technique</u> : N/A   | <u>Matériels</u> : Projecteur, tableau, marqueur, post-it, |              |
| <p style="color: #e67e22;"><b>Exercice</b> : Analyse des plateformes de crowdfunding.</p> <p>Il y a au total 12 plateformes listées dans le manuel de levée de fonds (partie II, module 2, point 2).</p> <p>Répartir les participants en 3 groupes (en fonction du nombre total). Chaque groupe analyse un type de plateforme selon sa présence géographique :</p> |  | <b>20min</b>   |  |              |

|                               |         |  |   |
|-------------------------------|---------|--|---|
| <b>JOUR 1</b><br>(après-midi) | Déroulé | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Groupe 1</b> : Les plateformes présentes au Togo (les lignes en vert) ; <span style="background-color: green; color: black;">          </span></li> <li>▶ <b>Groupe 2</b> : les plateformes en Afrique (les lignes en bleu) <span style="background-color: blue; color: black;">          </span> et</li> <li>▶ <b>Groupe 3</b> : Les plateformes hors Afrique (les lignes en blanc) <span style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 1em; height: 1em; vertical-align: middle;"></span></li> </ul> |   |
|                               |         | <u>Technique</u> :<br>Phillips 6/6 ou autre.   | <u>Matériels</u> : Projecteur, tableau, marqueur, post-it,              |
|                               |         | <u>Étude de cas</u> : Revoir ensemble le processus de soumission d'un projet sur les plateformes Fiatope et Ulule. L'étude de cas est disponible <a href="#">dans ce document</a> .<br><br>Deux participants peuvent faire la démo pratique pendant que le formateur déroule le tutoriel, l'un pour Fiatope et l'autre pour Ulule.   | <b>30min</b>  |
|                               |         | <u>Technique</u> : N/A   | <u>Matériels</u> : Projecteur, tableau, marqueur, livret du participant |
|                               |         | <b>Présentation du contenu de la formation - 2ème partie :</b><br><br>Stratégies pour surmonter les contraintes géographiques.   | <b>15min</b>  |
|                               |         | <u>Technique</u> : N/A   | <u>Matériels</u> : Projecteur, tableau, marqueur, post-it,              |
|                               |         | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.   | <b>10min</b>  |

| Séquence 3 : Aspects légaux et réglementaires spécifiques au crowdfunding |   |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|---|---|--|------------------|--|----------------|--|--|------------------------|--|--|--|------------------------|--|--|--|------------------------|--|---|--|---|--|--|--------------|--|--------------|--|--------------|--|--------------|--|--------------|
| <b>JOUR 1</b><br>(après-midi)   | <table border="1"> <tr> <td style="width: 15%;"><b>Durée totale</b></td> <td colspan="2"><b>1h 10 min</b></td> </tr> <tr> <td rowspan="8" style="vertical-align: middle;"><b>Déroulé</b></td> <td colspan="2"> <b>Présentation du contenu de la formation - 1ère partie : Part des plateformes sur la Conformité aux réglementations</b> (manuel de levée de fonds, partie II, module 2, point 3, sous-point 3.1)         </td> </tr> <tr> <td style="width: 30%;"><b>Technique :</b> N/A</td> <td><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it.</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Présentation du contenu de la formation - 2ème partie : Responsabilités légales des plateformes</b> </td> </tr> <tr> <td><b>Technique :</b> N/A</td> <td><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it.</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Présentation du contenu de la formation - 3ème partie : Part des porteurs de projet</b><br/>           Explorer les étapes que les porteurs de projet doivent prendre pour assurer :           <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ la conformité réglementaire ;</li> <li>▶ la protection des données et</li> <li>▶ les implications fiscales générales associées à chaque type de campagne de crowdfunding</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td><b>Technique :</b> N/A</td> <td><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it.</td> </tr> <tr> <td colspan="2">           À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés.         </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ En clôture générale de la journée, rappeler les grandes lignes du module passé et annoncer le module du jour suivant</li> <li>▶ Prendre les avis des participants sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;"><b>20min</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;"><b>10min</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;"><b>20min</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;"><b>10min</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;"><b>10min</b></td> </tr> </table> | <b>Durée totale</b>  | <b>1h 10 min</b> |  | <b>Déroulé</b> | <b>Présentation du contenu de la formation - 1ère partie : Part des plateformes sur la Conformité aux réglementations</b> (manuel de levée de fonds, partie II, module 2, point 3, sous-point 3.1) |  | <b>Technique :</b> N/A | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. | <b>Présentation du contenu de la formation - 2ème partie : Responsabilités légales des plateformes</b> |  | <b>Technique :</b> N/A | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. | <b>Présentation du contenu de la formation - 3ème partie : Part des porteurs de projet</b><br>Explorer les étapes que les porteurs de projet doivent prendre pour assurer : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ la conformité réglementaire ;</li> <li>▶ la protection des données et</li> <li>▶ les implications fiscales générales associées à chaque type de campagne de crowdfunding</li> </ul> |  | <b>Technique :</b> N/A | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés. |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ En clôture générale de la journée, rappeler les grandes lignes du module passé et annoncer le module du jour suivant</li> <li>▶ Prendre les avis des participants sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée.</li> </ul> |  |  | <b>20min</b> |  | <b>10min</b> |  | <b>20min</b> |  | <b>10min</b> |  | <b>10min</b> |
| <b>Durée totale</b>   | <b>1h 10 min</b>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
| <b>Déroulé</b>  | <b>Présentation du contenu de la formation - 1ère partie : Part des plateformes sur la Conformité aux réglementations</b> (manuel de levée de fonds, partie II, module 2, point 3, sous-point 3.1)  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>Technique :</b> N/A  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>Présentation du contenu de la formation - 2ème partie : Responsabilités légales des plateformes</b>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>Technique :</b> N/A  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>Présentation du contenu de la formation - 3ème partie : Part des porteurs de projet</b><br>Explorer les étapes que les porteurs de projet doivent prendre pour assurer : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ la conformité réglementaire ;</li> <li>▶ la protection des données et</li> <li>▶ les implications fiscales générales associées à chaque type de campagne de crowdfunding</li> </ul>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>Technique :</b> N/A  | <b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it. |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés.   |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ En clôture générale de la journée, rappeler les grandes lignes du module passé et annoncer le module du jour suivant</li> <li>▶ Prendre les avis des participants sur ce qui a bien marché ou ce qu'ils ont le moins apprécié au cours de la journée.</li> </ul>   |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>20min</b>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>10min</b>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>20min</b>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>10min</b>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |
|   | <b>10min</b>  |  |                  |  |                |  |  |                        |  |  |  |                        |  |  |  |                        |  |   |  |   |  |  |              |  |              |  |              |  |              |  |              |



## Points d'attentions

Pour des raisons de contraintes de temps lors de l'après-midi du premier jour, il est recommandé de reporter la séquence 3 de ce module, intitulé "Aspects légaux et réglementaires spécifiques au crowdfunding", au deuxième jour, puis de continuer par le module sur les "Stratégies de communication et marketing".

Toutes les études de cas sont disponibles dans la boîte à outils [disponible en scannant le code QR ci-dessous](#).



Boîte à outils

## Jour 2

## Stratégies de communication et marketing

Ce module enseigne comment planifier et exécuter une campagne de manière structurée et disciplinée, utilisant des outils numériques et des tactiques de narration pour maximiser l'engagement et la portée.



## Objectifs du module

- ▶ Maîtriser le rétroplanning ;
- ▶ Apprendre à développer une stratégie de communication efficace ;
- ▶ Savoir optimiser les réseaux sociaux, diversifier les canaux de communication et collaborer avec des influenceurs

| Séquence 1 : La conception d'un rétroplanning détaillé                                  |   |              |
|---|---|--------------|
| Durée totale  | <b>1h</b>   |              |
| DÉROULÉ   | <p>Accueil des participants et retour sur les séances du jour 1</p>   | <b>10min</b> |
|   | <p><b>Technique :</b> N/A</p> <p><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau, marqueur, post-it</p>  |              |
|   | <p><b>Présentation du contenu de formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Importance d'avoir une campagne planifiée à l'avance et structurée ;</li> <li>▶ Le rétroplanning</li> </ul> | <b>30min</b> |
|   | <p><b>Technique :</b> N/A</p> <p><b>Matériels :</b> Projecteur, tableau</p>   |              |
|   | <p><b>Exercice :</b> Prise en main de rétroplanning.</p> <p><b>Point d'attention :</b> Chaque participant crée sa propre copie du rétroplanning avant de faire les simulations.</p>                       | <b>10min</b> |
|   | <p><b>Technique :</b> N/A</p> <p><b>Matériels :</b> Projecteur</p>  |              |
|   | <p>À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés avant de passer à la séquence suivante.</p>                               | <b>10min</b> |
| Séquence 2 : Développement de stratégies de communication pour promouvoir les campagnes |   |              |
| Durée totale  | <b>1h 40 min</b>  |              |
| DÉROULÉ   | <p><b>Présentation du contenu de la formation - 1ère partie :</b> Stratégie globale de communication (manuel de levée de fonds, partie II, module 3, point 2.1)</p>                                       | <b>10min</b> |
|   | <p><b>Technique :</b> N/A</p> <p><b>Matériels :</b> Projecteur</p>  |              |
|   | <p><b>Présentation du contenu de la formation - 2ème partie :</b> Stratégies pour les réseaux sociaux (manuel de levée de fonds, partie II, module 3, point 2.2)</p>                                      | <b>10min</b> |

## JOUR 2

|   |         |  |  |       |
|---|---------|--|--|-------|
| <b>JOUR 2</b>   | Déroulé | <b>Exercice</b> : Présenter le <b>calendrier éditorial</b>   |  | 10min |
|   |         | <b>Point d'attention</b> : Chaque participant crée sa propre copie du calendrier éditorial avant de faire les simulations.   |  |       |
|   |         | <b>Exercice</b> : Présenter la plateforme <b>Buffer</b>  |  | 10min |
|   |         | <b>Étude de cas 1</b> : Campagnes BioAni et Fiatope. Les participants peuvent directement accéder aux campagnes via les liens fournis. L'étude de cas est disponible <b>dans ce document</b> . |  | 20min |
|   |         | <b>Technique</b> : N/A   | <b>Matériels</b> : Projecteur, livret du participant |       |
|   |         | <b>Présentation du contenu de la formation - 3ème partie</b> : Exploration d'autres canaux numériques (manuel de levée de fonds, partie II, module 3, point 2.3)                               |  | 10min |
|   |         | <b>Étude de cas 2</b> : Exemple de campagnes ayant réussie : Web série Ahoé et des exemples de campagnes échouées  |  | 20min |
|   |         | <b>Technique</b> : N/A   | <b>Matériels</b> : Projecteur, livret du participant |       |
| En clôture de séance, recueillir le retour des participants et annoncer le prochain module. |         | 10min  |  |       |

**Jour 2**  
(suite)**Accompagnement des porteurs de projet (rôle des SAEI)**

Ce module consiste à renforcer les compétences des membres des SAEI pour améliorer l'efficacité de leur accompagnement des porteurs de projet à travers les différentes étapes d'une campagne de crowdfunding.



## Objectifs du module

- ▶ Clarifier le rôle des SAEI dans le développement des compétences des porteurs de projet ;
- ▶ Enseigner aux participants les méthodes pour encourager activement les porteurs de projet, en renforçant leur confiance et leur motivation tout au long de la campagne.

|   |                     | Séquence unique : Formation sur l'accompagnement et le conseil aux porteurs de projet   |                               |              |
|---|---------------------|---|-------------------------------|--------------|
| <b>JOUR 2</b><br>(après-midi)   | <b>Durée totale</b> | <b>1 h 20 min</b>   |                               |              |
|   | <b>Déroulé</b>      | Accueil des participants du retour de la pause déjeuner   |                               | <b>10min</b> |
|   |                     | <u>Technique</u> : Jeu de mobilité (cf Annexe 3)  | <u>Matériels</u> : Aucun      |              |
|   |                     | <b>Présentation du contenu de formation :</b><br>Rôle des structures d'accompagnement dans toutes les phases d'une campagne de crowdfunding (manuel de levée de fonds, partie II, module 3) |                               | <b>40min</b> |
|   |                     | <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Projecteur |              |
|   |                     | <b>Exercice</b> : Expliquer la matrice d'Eisenhower   |                               | <b>10min</b> |
|   |                     | <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Projecteur |              |
|   |                     | Partage d'expériences des participants sur leur méthodologie d'accompagnement   |                               | <b>10min</b> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ En clôture de séance recueillir le retour des participants</li> <li>▶ En clôture générale de la journée, rappeler les grandes lignes du module passé et annoncer le module du jour suivant.</li> </ul> |                     | <b>10min</b>  |                               |              |

## Jour 3 Analyse et évaluation des campagnes

Ce module explore les techniques d'analyse des performances via les indicateurs clés et les stratégies d'ajustement dynamique pour optimiser les campagnes de crowdfunding.



### Objectifs du module

- ▶ Maîtriser les Indicateurs Clés de Performance (KPIs) ;
- ▶ Savoir analyser les données de performance afin d'identifier les tendances et ajuster les stratégies en fonction des résultats ;
- ▶ Apprendre à adopter une approche flexible et réactive dans la gestion des campagnes ;
- ▶ Encourager l'adoption de nouvelles idées et l'amélioration continue tout au long du cycle de vie de la campagne.

| Séquence 1 : Méthodes d'analyse des performances des campagnes |                        |   |                               |
|--|------------------------|---|-------------------------------|
| <b>JOUR 3</b>  | Durée totale           | <b>1 h</b>  |                               |
|  | Déroulé                | Accueil des participants et retour sur les séances du jour 2  | <b>10min</b>                  |
|  |                        | <u>Technique</u> : N/A  | <u>Matériels</u> : Projecteur |
|  |                        | <u>Présentation du contenu de formation</u> : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Méthodes d'analyse des performances d'une campagne en fonction de l'étape</li> <li>▶ Partage d'expériences des participants</li> </ul> |                               |
|  | <u>Technique</u> : N/A | <u>Matériels</u> : Projecteur   |                               |

|   |  |  |                               |       |
|---|--|--|-------------------------------|-------|
| <b>JOUR 3</b>   | À la fin de la présentation, demandez aux participant.e.s s'ils ont des questions ou des commentaires sur les sujets abordés avant de passer à la séquence suivante. |  | 10min                         |       |
|   | <b>Séquence 2 : Stratégies d'ajustement et d'amélioration continue des campagnes</b>   |  |                               |       |
|   | Durée totale   | <b>1h 15 min</b>   |                               |       |
|   | Déroulé  | <b>Présentation du contenu de formation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Revue de la stratégie pour ajuster et améliorer une campagne</li> <li>▶ Partage d'expériences des participants</li> </ul> |                               | 40min |
|   |  | <b>Technique :</b> N/A   | <b>Matériels :</b> Projecteur |       |
|   |  | En clôture de générale de la formation, rappeler les grandes lignes de la formation (tous les 5 modules)   |                               | 20min |
|   |  | Demandez aux participants s'ils ont des questions ou des recommandations concernant les sujets abordés tout au long de la formation.   |                               | 15min |
|   | <b>Séquence finale : Formulaire de satisfaction</b>  |  |                               |       |
|   | Durée totale   | <b>20 min</b>  |                               |       |
|   | Déroulé  | Demander aux participants de remplir le formulaire de satisfaction en scannant le code QR présente à la fin de la partie 1 (à la page 48) de ce document   |                               | 20min |
| <b>Point d'attention :</b><br>Chaque formateur.trice doit faire une copie de ce formulaire avant de le partager aux participants (à défaut, vous ne recevrez pas les réponses des participants) |  | <b>Matériels :</b> N/A   |                               |       |



# ANNEXES



# ANNEXE 1

## Directives pédagogiques pour les formateurs

Priorisez des méthodes d'enseignement interactives pour engager les participant.e.s, comme des discussions de groupe, des jeux de rôle, et des simulations. Ces approches favorisent une meilleure compréhension et rétention des informations. Intégrez la technologie dans votre enseignement pour diversifier les méthodes d'apprentissage et fournir des ressources accessibles.

### ► **Andragogie et pédagogie : quelles relations entre elles ?**

Si nous prenons l'angle de l'étymologie, nous trouvons dans les termes pédagogie et andragogie une composante commune de même origine, qui signifie guide en grec, et des nuances : pour la pédagogie, paid, signifie enfant en grec et, pour l'andragogie, andros signifie dans le sens de l'être humain adulte. Si nous analysons les écrits, nous trouvons que les rapports entre l'andragogie et la pédagogie ont suscité l'intérêt des chercheurs et des formateurs.

| Modèle pédagogique traditionnel   | Modèle andragogique  |
|---|--|
| Les participant.e.s ont seulement de savoir qu'ils doivent apprendre ce que le professeur leur enseigne s'ils veulent réussir et progresser : ils n'ont pas besoin de savoir comment ils pourront utiliser ces acquis durant leur vie | Les participant.e.s ont besoin de savoir pourquoi ils doivent apprendre quelque chose avant d'entreprendre une formation. Le rôle de l'enseignant est d'aider le/la participant.e à prendre conscience de son «besoin d'apprendre» et d'expliquer aux participant.e.s que la formation vise à améliorer leur efficacité et leur qualité de vie ; |
| Le concept que l'enseignant a du participant.e est celui d'un être dépendant  | Les adultes ont conscience de leurs propres décisions et de leur vie. Ils ont besoin d'être vus et traités par les autres comme des individus capables de s'autogérer ;  |
| L'expérience du participant.e est peu utile à l'apprentissage. Ce qui compte, c'est l'expérience de l'enseignant, de l'auteur du Guide et du réalisateur des supports audiovisuels ;  | Les adultes arrivent dans la formation avec de l'expérience, ne pas la prendre en compte c'est les rejeter en tant que personne ;  |
| La volonté d'apprendre des participant.e.s n'existe que s'ils souhaitent réussir et progresser ;  | Les adultes ont la volonté d'apprendre si les connaissances et les compétences nouvelles leur permettent de mieux affronter les situations réelles ;   |
| La volonté d'apprendre des participant.e.s n'existe que s'ils souhaitent réussir et progresser ;  | Les adultes ont la volonté d'apprendre si les connaissances et les compétences nouvelles leur permettent de mieux affronter les situations réelles ;   |
| La formation est un moyen d'acquérir des connaissances sur un sujet donné, par conséquent l'apprentissage est organisé selon la logique du contenu de ce sujet.   | Les adultes orientent leur apprentissage autour de la vie, d'une tâche ou d'un problème. Ils sont disposés à investir de l'énergie pour apprendre seulement s'ils estiment que cela les aidera à affronter cette situation ;   |
| La motivation des participant.e.s est stimulée par des signes extérieurs comme les notes, l'approbation ou la désapprobation du professeur ou les pressions parentales ;  | Si les adultes sont sensibles à des motivations extérieures (meilleur emploi, salaire, promotion, etc...), ce sont les pressions intérieures qui sont le plus grand facteur de motivation (désir d'accroître sa satisfaction personnelle, estime de soi, etc...)   |

# ANNEXE 2

## Les méthodes et les modes de travail en formation d'adultes

Le choix d'une méthode andragogique à mettre en œuvre dans une activité de formation continue représente une difficulté pour le formateur. Pour l'aider, différentes typologies de méthodes de formation ont été proposées.

Pour stimuler l'engagement et la participation, privilégiez des techniques interactives telles que des ateliers collaboratifs, où les participant.e.s peuvent travailler ensemble sur des projets de levée de fonds. Utilisez des questions ouvertes pour encourager la discussion et la réflexion critique. Intégrez des éléments ludiques, pour rendre l'apprentissage plus dynamique. Encouragez également l'utilisation de plateformes numériques pour des activités en groupe, permettant aux participant.e.s de partager leurs idées et de recevoir des retours en temps réel. La création d'un environnement sûr où chaque participant.e se sent valorisé et écouté est essentiel pour favoriser une participation active.

### a. Le brainstorming

Le brainstorming est une technique de formation qui stimule la créativité et l'intelligence des participant.e.s, elle favorise les apports d'idées nouvelles et originales, elle permet de faire jaillir en peu de temps des éléments nouveaux, inattendus et originaux. Il s'agit d'une activité de formation en groupe qui permet à chaque membre d'émettre et de recueillir le plus d'idées possibles sur le sujet soumis à l'avis des participant.e.s. Le nombre de participants au groupe varie de cinq à 10 personnes.

Dans cette technique, les membres du groupe sont invités par l'animateur à formuler des idées, à proposer des solutions et à exposer leurs projets personnels. Le sujet choisi est un problème précis, dont il faut imaginer des solutions, par exemple : comment mener une telle enquête ? Comment trouver des ressources pour telle activité ou projet de formation ? Comment répartir les tâches de chacun ? Comment organise-t-elle l'activité à caractère culturel ? etc.

Le but principal de cette technique est de découvrir le maximum de possibilités, tout en acceptant un certain nombre de règles strictes qui la caractérisent : Toute idée est bonne, même si elle paraît absurde.

La critique, l'opposition ou la discussion, sont exclues absolument. Seule la construction est valable. Chacun s'efforce de s'associer aux idées émises par les autres. La chaîne doit se faire et non pas se rompre. Il est du ressort du formateur de prévenir les participants de chacune des règles et de veiller à leur respect. Aussi, il stimule, encourage et veille à maintenir l'égalité et l'équilibre entre les participations.

La technique du brainstorming comprend quatre étapes :

### ► La production d'idées :

Le groupe est invité à dire tout ce qui lui passe par la tête autour du thème indiqué dans un temps limité. L'animateur veille à ce que les membres du groupe respectent les quatre règles suivantes :

- Recherche de la quantité et non pas de la qualité (le maximum d'idées, même farfelues).
- Possibilités de copier et de répéter ce que quelqu'un a déjà dit ou de s'en inspirer pour annoncer une idée proche, en associant.
- Aucun interdit (tout peut être dit et annoncé).
- On peut oser, tout ce qui vient à l'esprit.
- Pas de critique ni de jugement sur ce que dit un membre du groupe.

### ► La critique et le classement par thèmes:

l'animateur fait une structuration logique, un classement et une catégorisation des idées : c'est la phase de synthèse. L'exercice se termine obligatoirement par un rappel rapide des suggestions.

### ► La sélection des idées à approfondir.

Retenir même les idées qui paraissent mauvaises en pratiquant l'avocat de l'ange :

Il s'agit de rechercher dans une idée ou une solution, qui au départ a beaucoup de défauts, tout ce qui pourrait l'enrichir. Souvent nous rejetons des prises ou arguments trop éloignés de notre proposition et nous nous en tenons à ce qui est proche et familier.

### b. L'analogie

L'analogie est un rapport existant entre des éléments qui présentent des caractères communs tout en étant essentiellement différents (idées, personnes, objets, ...). Les comparaisons avec un autre domaine donnent de bons résultats. On peut puiser dans de nombreux domaines : physique, géologie, monde végétal, monde animal, sociologie, psychologie, etc.

L'analogie est particulièrement utile en pédagogie ou en andragogie pour créer des liens entre le connu et l'inconnu. C'est la tradition ludique, relative au jeu en tant qu'élément du comportement humain.

Demander au groupe de trouver des analogies entre ce qui est pressenti ou le problème posé est source de grandes richesses (à quel animal, quelles plantes cela vous fait penser ?). L'analogie est souvent cocasse, amusante, étonnante et elle dédramatise. C'est ce qui en fait un instrument de réactivité.

### c. Le jeu de rôle

Technique qui s'est développée en psychologie sociale pour l'animation des groupes, le jeu de rôle est aussi utilisé, en tant que variante de la simulation, en éducation et en andragogie.

Il s'agit d'une activité de groupe qui vise, au moyen d'entraînement, à faire acquérir ou à améliorer des aptitudes à interpréter, sous observation, un rôle dans ses caractéristiques spécifiques, intégré à une situation-problème semblable à la réalité.

La technique comprend trois phases :

- Une phase de préparation, présentation de la technique, consignes (cette phase dure environ une vingtaine de minutes) : Au cours de la première phase le jeu de rôle recherche l'implication des participants-acteurs dans l'interprétation de différents rôles de personnages se trouvant dans une situation précise, afin de permettre par la suite une

analyse des représentations, sentiments et attitudes liés à cette situation.

- Une seconde phase pour le jeu proprement dit, qui varie de 15 à 20 minutes : Pendant l'interprétation des rôles, les autres participants sont placés en position d'observateurs
- La troisième phase, d'analyse et de la synthèse finale, dure quarante minutes : on veut travailler les émotions, les attitudes, les croyances, les préjugés des participants. Les participant.e.s sont impliqués dans les discussions, sous la direction de l'animateur/formateur.

### d. Les études de cas

Un cas est une situation concrète et problématique qui a été observée dans la vie réelle et qui demande une solution ou une prise de décision à son propos. L'étude de cas est une activité de formation, de groupe ou individuelle, qui vise à entraîner le participant pour qu'il acquiert des aptitudes à solutionner un problème à partir d'un matériel conçu à partir du réel pour des objectifs qui ont été définis au préalable.

Une attention particulière doit être accordée à la sélection du cas, il doit décrire une situation réelle, une pratique réelle. La technique veut, à partir de la présentation des données du cas et de leur analyse puis de la discussion qui s'ensuit, aider le /la participant.e à découvrir des notions se rapportant au sujet auquel se rapporte le cas ou des solutions à un problème pratique posé par le cas.

Dans l'étude de cas, l'animateur informe le groupe au sujet d'un cas précis, oralement, par l'intermédiaire d'un texte ou d'un film, puis il informe le groupe sur l'objectif de l'étude de cas, sur ce qui est attendu de l'exercice, le plus souvent :

- la précision des différents aspects du problème qui est soumis dans le cas à résoudre ;
- proposer des solutions pour résoudre le problème ;
- examiner en groupe ou en sous-groupe les différentes solutions proposées par les membres du groupe et les confronter ;
- retenir une solution et la formuler avec précision.

L'animateur peut donner des informations supplémentaires sur demande des étudiants, à titre individuel ou en sous groupe de discussion du cas.

### e. Le philips 6/6

La technique du philips 6/6 porte le nom de son créateur, Donald Philips. Il l'a proposé en particulier pour l'animation de groupes qui veulent traiter des questions faisant intervenir le jugement ou l'évaluation. Elle est aussi proposée pour débattre de questions qui se rapportent à la gestion, par exemple pour la prise de décisions vis-à-vis de questions qui se rapportent à la résolution de problèmes d'organisation du travail ou de conflits dans le travail. La technique propose de débattre du sujet soumis au groupe sans pour autant qu'ils apportent des solutions aux questions posées ou aux problèmes qui sont soulevés.

La technique consiste à faire travailler des petits groupes de 6 personnes sur une problématique pendant 6 minutes. Après cela, les idées de chaque groupe sont mises en commun pour créer une synthèse ou pour poser d'autres questions découlant de la discussion.

C'est une méthode efficace pour gérer des réunions avec de nombreux participant.e.s, car elle permet à chacun de s'exprimer et favorise des échanges organisés et constructifs.

### d. Les outils numériques dans une formation

Ce sont des dispositifs, des logiciels ou des plateformes en ligne (gratuit pour la plupart) qui facilitent l'apprentissage en ligne ou hybride. Ils peuvent inclure des applications éducatives, des plateformes de gestion de l'apprentissage, des forums de discussion en ligne, des vidéos éducatives, des quiz interactifs. Ces éléments contribuent à créer des environnements d'apprentissage efficaces et adaptés aux adultes, en intégrant les principes de l'andragogie avec les technologies numériques pour soutenir l'engagement, la réflexion et l'autonomie des apprenants adultes.

Exemple : [Kahoot](#), [Plickers](#), [Woocklap](#)

Tableau 5 : Récapitulatif des outils d'aide à la formation

| Outils               | Points fort  | Points faibles  |
|----------------------|--|---|
| <b>Brainstorming</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Favorise la créativité et l'intelligence collective</li> <li>▶ Stimuler l'émergence d'idées nouvelles et originales</li> <li>▶ Activité de groupe encourageant la participation de tous</li> <li>▶ Résulte en une variété maximale de possibilités</li> <li>▶ Respect des règles strictes encourage la diversité des idées</li> <li>▶ Encourage la recherche de possibilités sans critiquer</li> <li>▶ Permet la sélection des idées à approfondir</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Solutions parfois superficielles ou difficiles à mettre en œuvre</li> <li>▶ Limitation dans l'approfondissement des problèmes</li> <li>▶ Juxtaposition des idées sans véritable communication ou échange</li> <li>▶ Absence d'évolution cognitive du groupe<br/>Certains membres peuvent résister à la direction des échanges</li> </ul>                     |
| <b>Analogie</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Facilitation de la compréhension</li> <li>▶ Engagement des participant.e.s</li> <li>▶ Adaptation aux différents contextes</li> <li>▶ Stimulation de la créativité</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Risque de malentendus</li> <li>▶ Nécessite une préparation adéquate</li> </ul>   |
| <b>Brainstorming</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Favorise la résolution de tensions et de conflits en offrant une perception réaliste des points de vue.</li> <li>▶ Contribue à dépasser l'égoïsme, les préjugés et les partis pris.</li> <li>▶ Encourager une participation active, stimulant l'imagination des participants.</li> <li>▶ Possède des implications personnelles significatives pour la remise en question des stéréotypes</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Difficultés croissantes à comprendre la psychologie de l'autre avec l'âge.</li> <li>▶ Le choix du sujet de jeu peut poser problème en nécessitant une connexion avec la vie réelle et des prises de conscience concrètes.</li> <li>▶ Requiert un travail d'analyse et de synthèse final pour assurer une pertinence et une assimilation efficace.</li> </ul> |

| Outils                          | Points fort  | Points faibles  |
|---------------------------------|--|---|
| <p><b>Les études de cas</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Confrontation des opinions : L'étude de cas favorise la confrontation des opinions au sein du groupe, permettant ainsi une diversité de perspectives.</li> <li>▶ Découverte d'autrui : Les participants ont l'occasion de découvrir les idées et points de vue des autres membres du groupe, enrichissant ainsi leur compréhension du sujet.</li> <li>▶ Contact avec le réel : En se basant sur des situations réelles, l'étude de cas permet aux participants de se confronter à la réalité et de comprendre la signification des situations vécues par d'autres personnes.</li> <li>▶ Activation des participants : La méthode des cas engage activement les participants, les incitant à proposer des solutions, à discuter en groupe, et à participer de manière proactive. Feedback quasi-immédiat : L'animateur peut fournir un</li> <li>▶ feedback quasi-immédiat, rectifiant des notions mal comprises, apportant des informations supplémentaires, et relançant des discussions en impasse.</li> <li>▶ Implication personnelle : L'étude de cas permet à chaque participant de s'impliquer personnellement, favorisant une meilleure connaissance de soi-même par le biais de transfert ou de projection.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Manque d'intérêt pour certains membres : Il est possible que le cas proposé ne suscite pas l'intérêt de tous les membres du groupe, ce qui peut affecter l'efficacité de l'exercice.</li> <li>▶ Difficulté à respecter une durée limitée : La gestion du temps peut être un défi, surtout si la discussion s'engage profondément. Respecter une durée prédéfinie peut parfois être difficile.</li> <li>▶ Choix du cas : La sélection du cas peut poser problème, car il doit être suffisamment intéressant et pertinent pour stimuler la discussion et l'apprentissage.</li> </ul> |

| Outils   | Points fort   | Points faibles   |
|--|---|--|
| <p><b>Le philips.6.6</b></p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Prise de décision rapide et productivité accrue.</li> <li>▶ Création d'un climat détendu propice à l'émergence des énergies du groupe.</li> <li>▶ Favorise la communication interpersonnelle.</li> <li>▶ Encourage la participation de tous les membres du groupe dans différentes fonctions.</li> <li>▶ Développe la personnalité tant sur le plan social que personnel. Neutralise les leaders autocratiques et autres phénomènes de groupe indésirables.</li> <li>▶ Concentration des échanges sur le sujet à débattre, conformément à l'objectif défini.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Risque d'exclure les participants au rythme lent ou ayant des difficultés à intervenir en groupe.</li> <li>▶ Limite l'exploration approfondie du sujet à débattre en raison du temps limité.</li> <li>▶ Certains participants bavards peuvent entraver la progression du groupe et détourner l'attention de l'essentiel, entraînant des tensions.</li> </ul>  |
| <p><b>Les outils numériques dans une formation en andragogie</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Les outils numériques permettent un accès facile et flexible au contenu de formation</li> <li>▶ Les technologies éducatives offrent la possibilité de personnaliser l'apprentissage en fonction des besoins individuels des participant.e.s</li> <li>▶ Ils offrent souvent des fonctionnalités interactives telles que des vidéos, des simulations, des quiz et des forums de discussion, ce qui peut rendre l'apprentissage plus engageant et stimulant pour les adultes.</li> <li>▶ Suivi des progrès : Les technologies éducatives permettent aux formateurs de suivre facilement les progrès des participant.e.s,</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Dépendance à la technologie : L'utilisation excessive d'outils numériques peut entraîner une dépendance à la technologie et déconcentrer les participant.e.s</li> <li>▶ Certains participant.e.s peuvent rencontrer des difficultés à utiliser les outils numériques en raison d'un manque de compétences techniques ou d'un accès limité à Internet et aux dispositifs numériques.</li> <li>▶ Sécurité des données : L'utilisation d'outils numériques pour la formation des adultes soulève des préoccupations concernant la sécurité et la confidentialité des données personnelles des apprenants, ce qui nécessite une gestion appropriée de la protection des données.</li> </ul> |

Incorporez des évaluations formatives tout au long de la formation pour mesurer les progrès et ajuster le contenu selon les besoins. Utilisez des questionnaires, des études de cas et des présentations comme moyens d'évaluation. Fournissez un feedback constructif et personnalisé pour encourager l'amélioration continue. Encouragez les auto-évaluations pour permettre aux participants de réfléchir sur leurs propres apprentissages. Enfin, organisez des séances de débriefing à la fin de chaque module pour discuter des réalisations et des défis, renforçant ainsi le sentiment d'accomplissement et la motivation.



# ANNEXE 3

## Activités brise-glace & activités énergisantes

### Objectifs de ce genre d'activités :

- ▶ Permettre aux participant.e.s de mieux se connaître entre eux
- ▶ Permettre aux participant.e.s de s'exprimer sur leur besoin, leur état d'esprit
- ▶ Ouvrir la voie à l'apprentissage en mettant les participant.e.s à l'aise et en facilitant les interactions
- ▶ Permettre de faire un break au cours d'un module pour se réveiller et donner un nouveau souffle/casser le rythme.

### Quelques exemples :

#### Étirements

Matériel : aucun

Durée : 5 à 10 minutes

#### Consignes :

Demandez aux participant.e.s de se mettre debout. L'animateur/formateur propose un étirement à faire et l'exécute (choisir des étirements assez simples, réalisables par tous). Une fois l'étirement vu par tous, le groupe le réalise ensemble. L'animateur propose une série d'étirements.



### Jeu du thème

**Matériel :** aucun

**Durée :** 10 minutes

**Consignes :**

- L'animateur lance un thème, par exemple "Financement" ou "entrepreneuriat", "emploi" ou "étude de marché", etc.
- A tour de rôle et en quelques secondes, les participant.e.s doivent donner un mot en lien avec ce thème. Le participant qui répète un mot déjà dit, un mot qui n'a pas de rapport ou qui met trop de temps à donner son mot a perdu (le jeu s'arrête).
- Si le jeu s'est arrêté trop rapidement, l'animateur (ou le participant) peut proposer une nouvelle thématique.

### Jeu mobilité

**Matériel :** aucun

**Durée :** 15 minutes

**Consignes :**

- En cercle, un.e participant.e montre un premier mouvement de son choix (exemple : lever et baisser les bras). Tous les participant.e.s doivent refaire ce mouvement en même temps.
- Un.e autre participant.e propose et montre un nouveau mouvement (exemple : un pas en avant et un pas en arrière). Tous les participant.e.s doivent refaire les deux mouvements : 1) lever et baisser les bras puis avancer et reculer d'un pas - et ce, en même temps
- Ainsi de suite jusqu'à ne plus être capable de retenir tous les mouvements

## Jeu des images

**Matériel :** les cartes des images imprimées et plastifiées créés pour ce jeu

**Durée :** 15/20 minutes

**Consignes :**

- Disposez les images en désordre sur une table accessible à tout.e.s.
- Chaque participant.e s'approche et pioche UNE (1) carte-image qui représente son état d'esprit du moment. Invitez les participant.e.s à ne pas s'arrêter à l'image mais aussi à ce qu'elle représente (laisser la place à l'interprétation de chacun, tout le monde peut voir quelque chose de différent dans une image).
- Lorsque tout le monde a choisi son image, chaque participant.e.s prend la parole et :
  - décrit son image en la montrant aux autres.
  - expliquer pourquoi il a choisi cette image spécifique.



L'image que j'ai choisi montre une femme angoissée par ses nombreuses tâches - représentées par des post-it - à réaliser. J'ai choisi cette image car elle représente bien mon état d'esprit depuis le début du programme. Je trouve que la formation est très dense, et je me sens parfois dépassée car je n'arrive pas à assimiler aussi vite que je le voudrais.



J'aime bien cette image, car elle suggère d'écouter son cœur. C'est exactement ce que j'ai choisi de faire lorsque je me suis lancé dans mon projet entrepreneurial, et j'ai encore la conviction au fond de mon cœur, que j'ai fait le bon choix



Cette image représente un jeune homme qui danse seul et laisse exprimer sa joie. C'est mon état d'esprit actuel puisque je suis très heureux de participer à la formation et j'ai hâte d'apprendre de nouvelles choses !

