



# SE PRÉSENTER AVEC SUCCÈS AUPRÈS DES INVESTISSEURS

Stratégie de développement  
entrepreneuriale

VOLUME 3

Page 1 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |  
Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :  
[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



# SOMMAIRE

À PROPOS DE L'AUTEUR – Jean-Pierre Houla.....	6
IMPORTANT.....	9
<b>Plus d'idées pour démarrer une entreprise sans argent.....</b>	<b>10</b>
N.B :.....	13
AFRICAN PLAN® MILLIONAIRE MENTORSHIP ACADEMY.....	14
CAHIER D'EXERCICES POUR LE RENFORCEMENT DES MEMBRES D'ÉQUIPE DE PROJET.....	16
<b>Préparation à être un animateur d'équipe de projet.....</b>	<b>16</b>
<b>Les objectifs et les buts de l'animateur d'équipe de projet.....</b>	<b>17</b>
<b>Concepts et principes que l'animateur doit comprendre.....</b>	<b>19</b>
<b>Objectifs des réunions de groupes.....</b>	<b>22</b>
LOGISTIQUE.....	25

Page 2 | 81



<b>Se mettre en contact avec des investisseurs en tout temps</b> .....	25
<b>Creation d'entreprise passive ou proactive</b> .....	26
<b>TROUVER UN INVESTISSEUR SUR LE MARCHÉ CACHÉ DE L'INVESTISSEMENT</b> .....	28
<b>Comment les investisseurs investissent-ils?</b> ...	30
<b>Le marché caché de l'investissement</b> .....	30
<b>Méthodes d'investissement communes</b> .....	31
<b>RESSOURCES STRATÉGIQUES DE RECHERCHE D'INVESTISSEMENT</b> .....	33
<b>Comment aborder les investisseurs</b> .....	34
<b>Augmenter vos ressources de réseau</b> .....	35
<b>LES APPELS À FROID</b> .....	37
<b>ACTIVITÉ : SCÉNARIO DE SOLLICITATION À FROID</b> .....	39
<b>APPELS SPONTANÉS</b> .....	43
<b>OBJECTIF DES APPELS (À FROID OU NON) : LES ENTREVUES D'INFORMATION</b> .....	46
<b>ACTIVITÉ : LES GENS QUE VOUS CONNAISSEZ</b> .....	53
<b>1<sup>re</sup> partie - Individuellement</b> .....	53



<b>2<sup>e</sup> partie - Dans vos temps libres</b> .....	54
<b>ACTIVITÉ : LES INVESTISSEURS QUI DEVRAIENT VOUS CONNAÎTRE</b> .....	57
<b>1<sup>re</sup> partie - Individuellement</b> .....	57
<b>2<sup>e</sup> partie - Dans vos temps libres</b> .....	58
<b>ACTIVITÉ : AGRANDISSEZ VOTRE RÉSEAU</b> .....	61
<b>1<sup>re</sup> partie - Individuellement</b> .....	61
<b>2<sup>e</sup> partie - Dans vos temps libres</b> .....	62
<b>Côté professionnel</b> .....	63
<b>Côté personnel</b> .....	64
<b>Côté quasi professionnel</b> .....	64
<b>LIGNES DIRECTRICES POUR LES APPELS TÉLÉPHONIQUES</b> .....	65
<b>L'entrevue d'information</b> .....	66
<b>APPROCHE AXÉE SUR L'INVESTISSEUR : QUESTIONS À POSER LORS DE L'ENTREVUE D'INFORMATION</b> ...	68
<b>Conseils supplémentaires</b> .....	71
<b>CONSEILS EN MATIÈRE DE RÉSEAUTAGE</b> .....	73



GUIDES PRATIQUES DÉJÀ ÉDITÉS.....79



Page 5 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |  
Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :  
[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



## À PROPOS DE L'AUTEUR – Jean-Pierre Honla

Mieux connu comme l'auteur de la méthodologie Back Home Investment, Jean-Pierre Honla est auteur de niveau international, consultant, conférencier et écrivain sur les thèmes de référence au développement des entreprises. Entrepreneur investisseur dans les énergies renouvelables, le pétrole, le gaz, les médias numériques et le développement immobilier. Il a défié et changé la façon dont des dizaines de millions de personnes à travers le monde pensent à l'argent, et croit que chacun de

Page 6 | 81



nous a le pouvoir d'apporter des changements dans sa vie, de prendre le contrôle de son avenir financier et de vivre la riche vie qu'il mérite.

Avec des perspectives sur l'argent et l'investissement qui contredisent souvent la sagesse conventionnelle, Jean-Pierre Honla a acquis une réputation internationale pour sa franchise, son irrévérence et son courage et est devenu un défenseur passionné et franc de l'éducation financière.

Il a influencé positivement la vie de millions de personnes partout dans le monde, a inspiré et défié des milliers de jeunes du monde entier à prendre le contrôle de leur destin et de leur vie financière. Enfin, il a révolutionné plusieurs entreprises dans le monde entier directement et indirectement.

Il a vécu les hauts et les joies des affaires, a eu sa propre part de faillites d'entreprises, donc sait pratiquement ce que les

Page 7 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :

[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



entrepreneurs traversent quotidiennement,  
surtout dans ce monde en évolution.



Page 8 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |  
Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :  
[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



## IMPORTANT

---

Si vous remarquez que notre programme est très rigide ou difficile pour vous, vous pouvez abandonner à tout moment.

Dans African Plan Millionaire Mentorship Academy (AMMA), il n'y a pas de temps pour LA PERTE DE TEMPS. Pourquoi?

La raison en est que vos tuteurs sont des entrepreneurs occupés et prospères, alors nous éliminons les déchets et vous apportons tout ce qu'il faut pour réussir. Vous apprendrez comment nous faisons des affaires, négocions des offres, faisons de l'argent et investissons une partie de l'argent que nous gagnons.

### **En réalité....**

Le but d'AMMA est de faire CINQ choses pour vous

- Vous aider à développer et tester votre idée
- Vous aider à démarrer votre entreprise

Page 9 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :

[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



- Vous aider à lever les fonds dont vous avez besoin pour grandir
- Vous apprendre à créer, gérer et développer votre entreprise
- Vous apprendre à investir votre argent quand vous avez le succès (Nous ne voudrions pas vous voir échouer).

## **Plus d'idées pour démarrer une entreprise sans argent**

- **Démarrage d'une entreprise** - Si vous êtes un entrepreneur en herbe avec le désir de démarrer une entreprise prospère, alors c'est votre point de départ. Dans ce livre, nous couvrons tout, de la formation à l'entrepreneuriat, le financement d'une entreprise, la recherche d'étude de faisabilité, la rédaction de plan d'affaires, etc. Nous fournissons également les meilleurs conseils, astuces et histoires de réussite des entrepreneurs.

Page 10 | 81

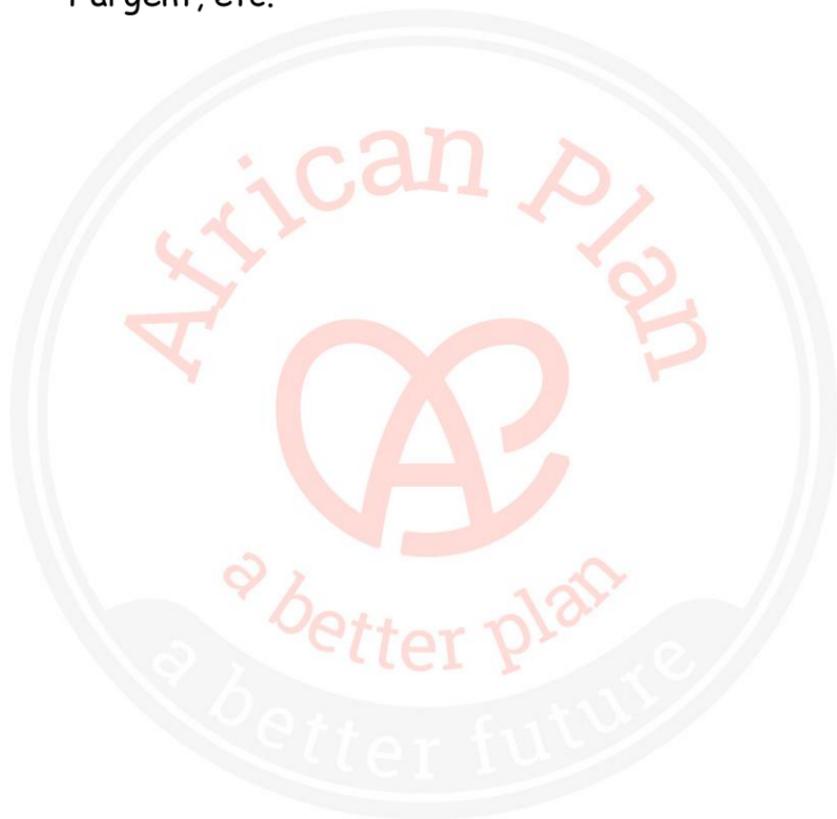


- **Croissance d'une entreprise** - Faire croître une entreprise à partir de zéro n'est certainement pas une tâche facile, mais ce n'est pas une tâche impossible surtout lorsque vous avez les bons conseillers. Donc, dans ce livre, nous couvrons les meilleurs conseils et astuces novatrices en matière de gestion d'entreprise; avec un accent critique sur la planification stratégique, les ressources humaines, la productivité, le service à la clientèle, etc.

- **Investir pour les débutants** - C'est un fait connu que tout le monde n'est pas coupé pour devenir un entrepreneur. Certains préféreraient investir sans leur participation active. Si vous êtes l'un de ces individus, alors cette section est pour vous parce qu'elle couvre tout ce dont vous avez besoin, allant des stratégies d'investissement à l'investissement en actions, l'immobilier, les



obligations, les matières premières, l'or et l'argent, etc.





## N.B :

Partagez et relayez nos documents. Contribuez à informer et sensibiliser votre entourage aux enjeux qui vous tiennent à cœur..

Ces documents sont :

- free of copyrights -

Veillez simplement citer le nom de l'auteur de ces documents (**Jean Pierre Honla**) si vous les utilisez.

Merci !

- ISBN-13: 978-1983943409
- ISBN-10: 1983943401



# AFRICAN PLAN® MILLIONAIRE MENTORSHIP ACADEMY

---

## **S'impliquer davantage**

Votre don à travers ce lien (<http://africanplan.org/en/donation>) permettra, par exemple, de soutenir des programmes d'éducation financière en Afrique, de façon gratuite, personnalisable et durable....

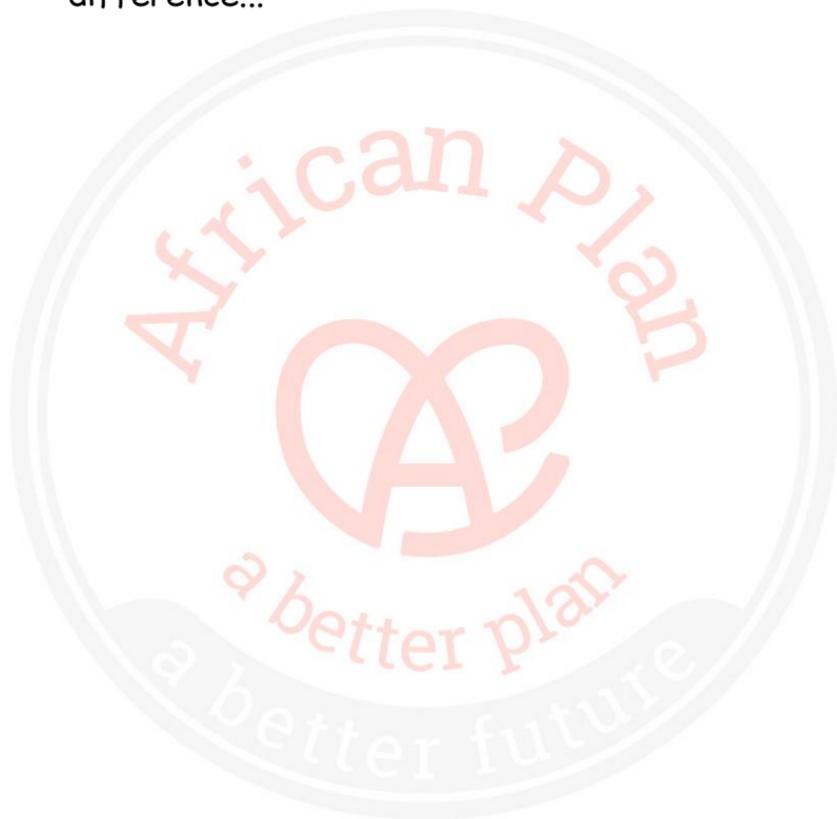
Offrez un geste qui fait plaisir deux fois. Avec « votre donation », vous avez l'occasion d'offrir à vos amis et à vos proches un cadeau qui fait une vraie différence... Vous recevez ce livre gratuitement parce que quelqu'un d'autre a fait un cadeau pour vous, vous aussi faites profiter à des personnes vivant dans l'ignorance financière et entrepreneurial en

Page 14 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |  
Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :  
[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



Afrique. Faites un double cadeau, faites la différence...



Page 15 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |  
Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :  
[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



# CAHIER D'EXERCICES POUR LE RENFORCEMENT DES MEMBRES D'ÉQUIPE DE PROJET

## Préparation à être un animateur d'équipe de projet

Pour pouvoir développer avec succès l'auto-assistance dans une équipe de projet, il vous faut être préparé.

Vous devez savoir précisément quels sont vos objectifs, être informé sur les membres d'équipe ciblés, avoir acquis les compétences nécessaires et comprendre les concepts fondamentaux de la mobilisation.

La première chose à faire est de commencer à tenir un journal sur les deux fichiers :

Page 16 | 81



- GESTION DE L'EQUIPE ET
  - ESTIMER L'IMPORTANT DE L'ÉQUIPE.
- Même si vous vous organisez différemment, l'important est de commencer à prendre des notes dès à présent. Considérez que vous écrivez à la personne qui est le chef du projet.

Ce livret vous donne les informations nécessaires à votre préparation. Toutefois, cela ne signifie pas que vous êtes prêt pour toutes les situations.

C'est un processus sans fin, et votre action serait vouée à l'échec si vous pensiez déjà tout savoir.

### **Les objectifs et les buts de l'animateur d'équipe de projet**

Lors de mes formations de management, j'utilise, entre autres, le proverbe suivant :  
"Si tu ne sais pas où tu vas, toutes les routes



t'y amèneront.". C'est la même chose pour vous, lors de votre préparation d'animateur.

Il est facile de courir par-ci par-là, d'avoir l'air occupé, d'organiser des réunions, de faire convoquer les membres de votre équipe, de parler avec le chef du projet, de mettre sur pied un groupe de travail, de stimuler l'action, sans avancer dans la mission qui est de renforcer véritablement l'équipe. Vous devez déterminer précisément vos objectifs, d'abord pour vous-même, ensuite par écrit, et enfin pour les membres de votre équipe.

Arrivé à ce point, vous devez commencer à écrire dans le journal les objectifs et concepts.

Vous devez considérer ces objectifs comme étant vos propres objectifs, et non comme la liste des idéaux de quelqu'un d'autre.

Les objectifs de la mobilisation pour le développement d'une équipe de projet peuvent varier d'une personne à l'autre, d'une

Page 18 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :

[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



équipe à l'autre. Toutefois, il y a des éléments communs.

Ces éléments sont : le formulaire de l'étude de marché, le formulaire du business plan, etc...

Petit à petit, grâce à ce support et à votre participation à la mobilisation, vous verrez que plus vous en savez, plus chaque objectif vous paraît intéressant et stimulant.

Pensez donc à tenir votre journal, à le mettre à jour, à le peaufiner et à ajouter des détails aux objectifs fixés.

## **Concepts et principes que l'animateur doit comprendre**

Pour être efficace en tant qu'animateur, vous avez besoin d'un peu plus que de quelques connaissances techniques en matière de dialogue public et d'organisation de groupes d'action. Vous avez besoin de savoir comment



utiliser ces connaissances. Vous devez connaître les principes.

Si votre cible de la semaine est par exemple le plan stratégique du business plan, vous devez alors connaître certains concepts du marketing, sur votre marché cible, l'économie, la politique et les forces et processus qu'intègrent ces disciplines.

Il n'est pas nécessaire d'avoir fait des études universitaires, mais vous devez apprendre par vous-même les principes et les bases de ces matières.

Si vous voulez renforcer (autonomiser) une équipe de projet, vous devez connaître l'ennemi, qui est le futur concurrent.

Pendant vos moments libres avec vos amis, après le travail, entre les discussions sur le football, prenez un peu de temps pour aborder quelques-uns de ces concepts.



Essayer d'apprendre "une fois pour toutes", c'est comme essayer de manger "une fois pour toutes".

L'apprentissage, comme le développement d'un projet, ne devrait jamais finir. Lorsque vous cessez d'apprendre, vous êtes mort.

### **Animateurs de l'atelier de groupe**

Lignes directrices

- Arriver à l'heure pendant les réunions de groupe
- Signer la liste des présences
- Participer activement
- Respecter les autres membres d'équipe

Les résultats que vous obtiendrez seront proportionnels aux efforts que vous aurez fournis.

### **Pourquoi des ateliers de groupe de travail ?**

- Pour habiliter les porteurs de projet et membres d'équipe



- Établir des réseaux efficaces et acquérir des compétences en entrepreneuriat

Donnez un poisson à quelqu'un, vous le nourrissez pour un jour. Enseignez-lui à pêcher, vous le nourrissez pour la vie. -  
**Proverbe chinois**

### **Objectifs des réunions de groupes**

**Apprendre à effectuer une recherche efficace :**

- En cernant clairement ce que vous voulez par un processus de réflexion et de recherche
- En sachant comment chercher et cibler les difficultés des porteurs de projets en comprenant leurs besoins et leurs méthodes de travail

**Apprendre à faire du réseautage :**

- Avec des contacts
- Avec des investisseurs potentiels



- En apprenant comment repérer et cibler des investisseurs potentiels en comprenant leurs besoins et leurs méthodes de financement

**Comprendre comment nous pouvons vous aider :**

- Avec des formations, des guides et des conseils personnalisés de stratégie
- En vous aidant à repérer vos points faibles et en vous donnant des renseignements sur la manière d'y remédier
- En faisant des exercices de jeux de rôle afin de vous aider à surmonter les obstacles aux appels à froid

**NOTES**





# LOGISTIQUE

---

## **Se mettre en contact avec des investisseurs en tout temps**

Ce qu'il vous faut pour réussir :

- Un plan d'action de travail
- Une attitude proactive
- De la souplesse
- Du courage, patience, engagement et détermination



## Creation d'entreprise passive ou proactive

CREATION D'ENTREPRISE DÉMODÉE	CREATION D'ENTREPRISE ACTUALISÉE
Creation d'entreprise passive	Creation d'entreprise proactive
Démarche égocentrique	Démarche axée sur l'investisseur
Porte principalement sur la rédaction et la distribution de Business Plan et de lettres en réponse aux répertoires de concours	Porte sur le processus entier de recherche d'investisseurs, l'autoévaluation et l'établissement d'objectifs jouant des rôles fondamentaux
Rédaction d'un BP chronologique traditionnel qui met l'accent sur les dates de concours, les tâches et les responsabilités	Rédaction d'un BP axé sur le rendement, qui souligne les réalisations et comprend un objectif et un résumé des compétences
Brève lettre d'accompagnement qui répète poliment le contenu du BP	La lettre d'accompagnement exprime la personnalité et comprend une déclaration de suivi
Les principales activités de recherche d'investisseur comprennent l'envoi d'un BP et d'une lettre d'accompagnement en réponse aux petites annonces	La recherche, le réseautage et le suivi jouent des rôles de premier plan pendant tout le processus de recherche d'investissement
Prépare des réponses aux questions d'entrevue prévues	Se prépare à répondre aux questions et à en poser lors de l'entrevue



Attends que l'investisseur communique avec lui	Emploie des techniques de suivi efficaces
C'est surtout un exercice de rédaction et d'envoi par la poste	Axé sur les communications par courriel, par téléphone et en personne
La recherche d'investisseurs a tendance à être spontanée et accidentelle	La planification et la préparation jouent des rôles essentiels dans la recherche d'investisseurs
Recherche d'investisseurs basée sur des mythes	Recherche d'investisseurs basée sur la réalité
Utilisation minimale d'Internet, à part la recherche d'investisseurs affichés et l'affichage de son BP en ligne	Intègre complètement Internet à la recherche d'investisseurs, en mettant surtout l'accent sur les recherches et le réseautage



# TROUVER UN INVESTISSEUR SUR LE MARCHÉ CACHÉ DE L'INVESTISSEMENT

Le marché des investissements est saturé de possibilités. Regardez dans un journal ou entrez « investissement » dans un moteur de recherche en ligne et vous serez submergé de demandes d'investissements. Malheureusement, cette démarche est bien souvent sans issue. Pourquoi? Lorsque vous présentez une demande d'investissements pour un projet, la concurrence est féroce et vous avez peu d'occasions de vous démarquer de la foule. La solution : tirer parti du marché caché de l'investissement.

Le marché caché de l'investissement est partout autour de nous, mais il n'est pas

Page 28 | 81



directement apparent. Sur le marché caché de l'investissement, les investisseurs ne sont pas affichés dans un journal ou sur le Web et vous ne pourrez pas les dénicher par le biais de services de carrières ou d'agences de placement. Alors, comment les trouver? En communiquant avec les gens.

Une telle communication dans le but de dénicher un investissement exige toutefois de la planification et de la stratégie. Une stratégie efficace comporte cinq étapes clés :

1. préparer un scénario stratégique de recherche d'investisseurs
2. communiquer avec des amis, des parents et des contacts secondaires,
3. communiquer directement avec des entreprises
4. communiquer dans le cadre d'associations professionnelles, d'activités personnelles et de bénévolat et enfin

Page 29 | 81



5. effectuer le suivi de votre activité de recherche afin de demeurer stratégique et organisé.

## **Comment les investisseurs investissent-ils?**

### **Le marché caché de l'investissement**

Environ 80 % des investissements disponibles en tout temps ne sont pas annoncés.

#### **POURQUOI?**

- La publicité n'est pas la stratégie la plus économique pour financer les candidats qualifiés.
- Les candidats que l'on recommande représentent moins de risques.
- Les investisseurs préfèrent les porteurs de projets actifs plutôt que passifs.
- Les investisseurs peuvent ne pas avoir le temps de doter l'investissement.



## **Méthodes d'investissement communes**

### **a) Internes**

- Les investissements sont attribuables aux plus aptes
- Réseautage : recommandations par les collègues, entrepreneurs, bouche à oreille.
- Porteurs de projets déjà entrepreneurs
- Affichage d'annonces sur leur site intranet ou leurs babillards (les investisseurs peuvent envisager les demandes externes si personne ne recommande à l'interne).

### **b) Externes**

- Demandes d'investissement non sollicitées.
- Réseautage auprès de la famille, des amis et des connaissances.
- Réseautage auprès des associations professionnelles et affichage d'annonces sur leurs sites Web.



- Annonces sur le site Web de l'organisme.
- Participation à des salons d'entreprises et de conférences
- Programmes d'investissement spéciaux
- Recours à un tiers investisseur
- Annonces dans les journaux, sites Web de recherche d'investissement, annonces à la télé et la radio (20 % des investissements disponibles).



# RESSOURCES STRATÉGIQUES DE RECHERCHE D'INVESTISSEMENT

Vous devez être capable d'exprimer clairement pourquoi un investisseur devrait vous financer. Ce sera plus facile si vous pouvez démontrer :

- Ce que vous avez à offrir (vos compétences et votre expérience)
- Que vous comprenez leurs besoins (découverts grâce à vos recherches et aux entrevues d'information) et que vous vous intéressez sincèrement à leur organisation
- Les avantages de financer votre projet



## **Comment aborder les investisseurs**

- L'approche courante, qui donne peu de résultats : « Qu'est-ce que ça me rapporte? »
  - À éviter : « Je cherche un investisseur » ou « financez-vous les projets dans de quelqu'un comme moi? »
- L'approche efficace : « Qu'est-ce que ça rapporte à l'investisseur? »
  - Pensez comme un détective (posez des questions, recueillez de l'information).
  - Renseignez-vous sur les besoins et les défis de l'investisseur : vous pourrez ainsi déceler des occasions cachées.
  - Ensuite, proposez votre stage de travail aux entreprises en vous basant sur ce que vous avez appris.
  - Soyez prêt à répondre à ces questions : Qu'avez-vous à offrir? Pourquoi devraient-ils vous financer?



## **Augmenter vos ressources de réseau**

Une démarche proactive et créative vous démarquera de vos concurrents.

### **Réseautage**

- Le réseautage est le fait de communiquer avec des gens pour échanger des renseignements. On peut le faire en personne, par téléphone ou par courriel avec des personnes qu'on connaît et même des étrangers.
- C'est l'une des stratégies de recherche d'investissement les plus efficaces, mais l'obtention d'un investissement peut prendre plus de temps qu'avec les autres stratégies. Cependant, l'avantage est que vous trouverez des débouchés qui n'auraient jamais été annoncés par d'autres méthodes.

### **D'autres personnes avec qui je peux établir un réseau?**

- Famille et amis



- Collègues et superviseurs (actuels et précédents)
- Collègues de classe et professeurs
- Membres d'associations professionnelles, de clubs étudiants et de chambres de commerce
- Membres de groupes sociaux ou communautaires, partenaires sportifs
- Médecin de famille, dentiste, coiffeuse, pharmacien, etc.



## LES APPELS À FROID

---

Cette technique consiste à appeler des gens que vous ne connaissez pas. Pour commencer, vous devrez vous faire une liste d'employeurs potentiels, puis un texte à suivre pendant l'appel.

- Participez à des conférences, des exposés et des séminaires, dans votre ville ou ailleurs, et faites du réseautage.
- Abonnez-vous à des publications gratuites (imprimées ou électroniques) offertes par les entreprises ou par l'industrie.
- Lisez les publications spécialisées. On y trouve souvent des articles sur les entreprises en pleine croissance ou même des offres d'investissement.
- Faites du bénévolat pour un organisme, un club d'entrepreneuriat, une cause qui vous intéresse ou un professeur.



- Choisissez une entreprise à visiter et interviewez des employés clés.
- Joignez-vous à une association professionnelle à titre de membre (conférences, programmes de mentorat, possibilité de mettre sur pied ou de diriger une section).
- Participez à des événements spéciaux (p. ex. : Jeux du commerce, activités de financement d'organisations, etc.).
- Participez à des activités sociales et profitez-en pour faire du réseautage.
- Notez le nom des personnes-ressources que vous découvrez dans des articles de journaux, des magazines ou Internet. Puis organisez une entrevue d'information pour élargir votre réseau.



# ACTIVITÉ : SCÉNARIO DE SOLLICITATION À FROID

---

## **Objectif :**

Exprimer clairement et rapidement votre passé, présent et futur.

## **Raisonnement :**

Le fait d'être en mesure de décrire qui vous êtes et les raisons pour lesquelles vous discutez avec quelqu'un ouvrent des occasions d'investissement.

## **Activité :**

### **1<sup>re</sup> partie - Individuellement**

- Remplissez le scénario de sollicitation à froid.

### **2<sup>e</sup> partie - En groupes de trois**

- Lisez votre scénario à voix haute.
- Commentez le scénario de chacun.
- Modifiez votre scénario, au besoin.

### **3<sup>e</sup> partie - En groupe**



- Soyez prêt à discuter de la question suivante : « Quels sont certains des problèmes et défis liés à l'utilisation d'un scénario de sollicitation à froid? »

#### **4<sup>e</sup> partie - Dans vos temps libres**

- Utilisez le scénario de sollicitation à froid avec vos amis, vos parents et vos contacts secondaires lorsque vous présentez directement une demande d'investissement auprès d'un investisseur et avec les gens que vous rencontrez dans le cadre d'associations professionnelles, d'activités personnelles et de bénévolat.

Projets - 10 secondes ou moins

Expérience professionnelle pertinente - 10 secondes ou moins

Page 40 | 81



Trois forces - 10 secondes ou moins

J'axe ma recherche d'investissement sur... -  
15 secondes ou moins

Je discute avec vous parce que je recherche  
des idées, des conseils ou des renseignements  
concernant... - 10 secondes ou moins

Page 41 | 81



Remarque : Remarquez bien que vous ne demandez pas pour un investissement. La demande directe n'est pas aussi efficace que la question ouverte : « Auriez-vous des idées, des conseils ou des renseignements? ».



## APPELS SPONTANÉS

---

Les appels spontanés représentent un niveau de difficulté moindre puisque vous effectuez une démarche auprès d'une personne vers laquelle vous a dirigé quelqu'un que vous connaissez. Pour faciliter le processus, vous pouvez mentionner le nom de la personne qui vous a dirigé lorsque vous appelez la tierce partie.

### Défis

Franchir la barrière du « contrôleur d'accès ».

Le rôle de la réceptionniste, parfois appelée « contrôleur d'accès », consiste à filtrer les appels. Vous devrez adopter certaines stratégies pour que la réceptionniste vous permette de parler à un investisseur ou à une personne qui exerce une activité professionnelle qui vous intéresse.



Déterminez les stratégies appropriées en menant des recherches approfondies et en préparant différentes questions que vous aimeriez poser à l'investisseur (le terme « investisseur » se rapporte à toute personne à qui vous parlez dans un organisme d'investissement, une organisation ou un ministère où vous aimeriez collaborer). Assurez-vous que vos questions sont suffisamment détaillées pour que le « contrôleur d'accès » ne soit pas en mesure d'y répondre.

Demandez à la réceptionniste de transférer votre appel ou de vous donner un rendez-vous avec la personne avec qui vous aimeriez vous entretenir. Dans les deux cas, assurez-vous que vous traitez la réceptionniste avec le plus grand respect qui soit afin qu'elle accepte de vous aider.

Vous pouvez également tenter d'appeler au bureau tôt en matinée ou un peu plus tard en

Page 44 | 81



soirée (après les heures de bureau normales), car il est possible que la personne avec qui vous désirez vous entretenir réponde elle-même au téléphone.

### **Jeu de rôles**

Trois volontaires : Un investisseur, une réceptionniste et un chercheur d'investissement



# OBJECTIF DES APPELS (À FROID OU NON) : LES ENTREVUES D'INFORMATION

Vous savez sans doute, en tant que porteur de projet African Plan et chercheur d'investissement, qu'il peut être très difficile de trouver un investissement. Votre projet impressionnant, vos techniques d'entrevue efficaces et votre extraordinaire détermination augmentent vos chances, mais ne garantissent pas que vous réussirez à décrocher l'investissement convoité. Pourquoi? Parce que la concurrence est féroce. L'envoi de 200 projets est parfois nécessaire avant d'obtenir une seule entrevue. Par contre, il faut seulement une moyenne de 15 ou de 20 entrevues

Page 46 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |  
Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :  
[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



d'information pour décrocher une offre d'investissement. C'est pourquoi les entrevues d'information représentent une stratégie de recherche d'investissement aussi importante. Il s'agit également d'une démarche très dynamique, elle vous permet de rencontrer des gens en chair et en os et d'en apprendre davantage à propos du marché du financement (les tendances, les problèmes et les défis particuliers propres à votre domaine) et limite le temps que vous passez à la maison sur le divan ou devant l'ordinateur en pyjamas!

Il est beaucoup plus intéressant de chercher un investissement de cette façon que de rester assis à la maison et d'envoyer des tonnes de projets en attendant qu'un investisseur potentiel vous appelle. Si vous procédez de cette façon pour effectuer votre recherche d'investissement, vous risquez d'attendre très longtemps avant

Page 47 | 81



d'obtenir une offre d'investissement. Soyez donc dynamique et proactif dans vos démarches de recherche. De cette façon, vous obtiendrez un plus grand nombre d'offres d'investissement et pourrez même vous permettre d'être plus sélectif puisque vous en saurez beaucoup plus à propos de chaque investisseur potentiel.

Une fois que vous avez réussi à convaincre une personne de vous rencontrer (ce qui représente parfois un très grand défi), vous devez effectuer les derniers préparatifs en vue de l'entrevue d'information.

Au cours de ce type d'entrevue, vous êtes libre de poser toutes les questions qui vous semblent pertinentes. Rappelez-vous, il ne s'agit pas d'une entrevue d'investissement, par conséquent, le type de questions que vous pouvez poser est très différent. Par exemple, vous pouvez poser des questions à propos du montant de départ, des difficultés de

Page 48 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :

[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



l'entreprise, des aspects du milieu de travail que les gens apprécient et des aspects qu'ils n'apprécient pas, de la culture organisationnelle, des traits de personnalité recherchés chez les candidats et de tout autre aspect sur lequel vous aimeriez en apprendre davantage.

Il peut également être intéressant de poser des questions à l'investisseur à propos de son propre cheminement de carrière, car cela pourrait vous mettre sur la piste de possibilités auxquelles vous n'aviez jamais pensé.

Vous pouvez lui demander d'examiner votre projet, de le commenter et de vous renseigner sur le genre de questions qui pourraient vous être posées si vous avez la chance d'obtenir une entrevue. Il s'agit de l'occasion idéale d'obtenir de l'information privilégiée. Gardez toujours à l'esprit que vous devez peut-être vous distinguer de la

Page 49 | 81



concurrence et essayez de la neutraliser en obtenant des renseignements privilégiés. C'est une occasion d'en apprendre davantage à propos d'une entreprise du secteur auquel vous aimeriez travailler. Il est aussi possible qu'au contraire vous vous rendiez compte, après l'entrevue d'information, que le secteur d'activité ne correspond pas à vos attentes. Il s'agit donc incontestablement d'un outil précieux pour vous aider dans vos recherches d'investissement.

La plupart des gens ne font pas cette démarche et peuvent se retrouver à ouvrir des entreprises dans les secteurs qu'ils ne connaissent pas vraiment. Pourquoi ne pas en apprendre davantage à propos de l'organisation et du fonctionnement avant même de créer ?

Avantages d'effectuer des entrevues d'information :

Page 50 | 81



- obtenir de l'information privilégiée à propos de l'organisation;
- en apprendre davantage à propos des choix du secteur;
- obtenir des renseignements à propos d'un investissement qu'il serait impossible d'obtenir à partir d'une simple description de travail;
- établir des contacts personnels avec des investisseurs potentiels (réseau);
- se renseigner sur les difficultés auxquelles les entreprises du secteur doivent faire face;
- en apprendre davantage à propos du marché caché d'investissement (possibilités d'investissement non annoncées) et également à propos d'autres occasions d'investissement au sein de l'organisation, auxquelles vous n'aviez peut-être pas pensé auparavant, qui correspondent possiblement à votre projet et à votre niveau d'expérience;



- découvrir les « trous à combler », pour ainsi dire, dans l'organisation afin de voir comment vous pourriez arriver à combler ces manques;
- accroître votre niveau de confiance en parlant à des gens de différentes organisations;
- en apprendre davantage sur les éléments à mettre en valeur si vous obtenez une entrevue;
- commencer avec des listes de personnes connues : des amis, d'autres étudiants, des collègues de travail actuels ou anciens, des superviseurs ou des voisins.



# ACTIVITÉ : LES GENS QUE VOUS CONNAISSEZ

---

## **Objectif :**

Créer une liste des personnes que vous connaissez. Il s'agit de vos principaux contacts.

## **Raisonnement :**

Bien souvent, nous ne tenons pas compte des gens qui sont les plus proches de nous lorsque nous cherchons un investissement.

## **Activité :**

### **1<sup>re</sup> partie – Individuellement**

- Notez le nom de deux ou trois personnes que vous connaissez.
- Notez leurs coordonnées.
- Notez la date et l'heure auxquelles vous communiquerez avec eux.



## 2<sup>e</sup> partie – Dans vos temps libres

- Faites un remue-méninge et dressez une liste complète des personnes que vous connaissez. Ne vous corrigez pas. Dressez une liste comprenant tous les gens que vous connaissez, de la gardienne de votre chien à la meilleure amie de votre mère!
- Notez leurs coordonnées et fixez la date à laquelle vous communiquerez avec chaque personne.
- Contactez chaque personne sur votre liste et utilisez le scénario de recherche d'investissement pour recueillir des renseignements, des idées et des conseils.
- Passez aux étapes suivantes, comme vous le suggèrent vos principaux contacts.



Date	Nom	Coordonnées	Idées, renseignements et conseils	Étapes suivantes





À partir de là, élargissez votre réseau de contacts aux personnes que ces gens connaissent (incluez sur cette liste toute personne qui devrait vous connaître ou que vous aimeriez connaître en fonction de votre recherche). Exercez-vous à prendre contact avec des gens ou des investisseurs potentiels que vous ne connaissez pas. Utilisez des répertoires d'investisseurs, des associations professionnelles, les pages jaunes, Internet, les événements de réseautage auxquels vous avez participé, etc. Les ressources que vous pouvez employer pour repérer les investisseurs potentiels sont infinies.



# ACTIVITÉ : LES INVESTISSEURS QUI DEVRAIENT VOUS CONNAÎTRE

## Objectif :

Dresser une liste des investisseurs qui seraient intéressés par vos compétences et votre projet.

## Raisonnement :

Lorsque vous communiquez directement avec des investisseurs, vous éliminez la concurrence et augmentez vos chances de décrocher un investissement.

## Activité :

### 1<sup>re</sup> partie – Individuellement

- Notez le nom de deux ou trois investisseurs que vous connaissez et pour lesquelles vous aimeriez travailler.



- Si vous pouvez le faire à ce moment-ci, notez leurs coordonnées.
- Notez les raisons pour lesquelles vous souhaitez travailler pour ces investisseurs.
- Notez la date et l'heure auxquelles vous communiquerez directement avec eux.

## **2<sup>e</sup> partie - Dans vos temps libres**

- Vérifiez quels investisseurs seraient intéressés par vos compétences et habiletés. Lisez les journaux, naviguez sur Internet, consultez le Service des carrières et discutez avec des amis, des parents et des contacts pour dresser une liste d'investisseurs.
- Mettez la liste au point pour qu'elle contienne un total de 25 investisseurs. Choisissez-les en fonction de leur emplacement, de la correspondance de vos compétences, de vos valeurs et des critères qui s'avèrent importants pour vous.

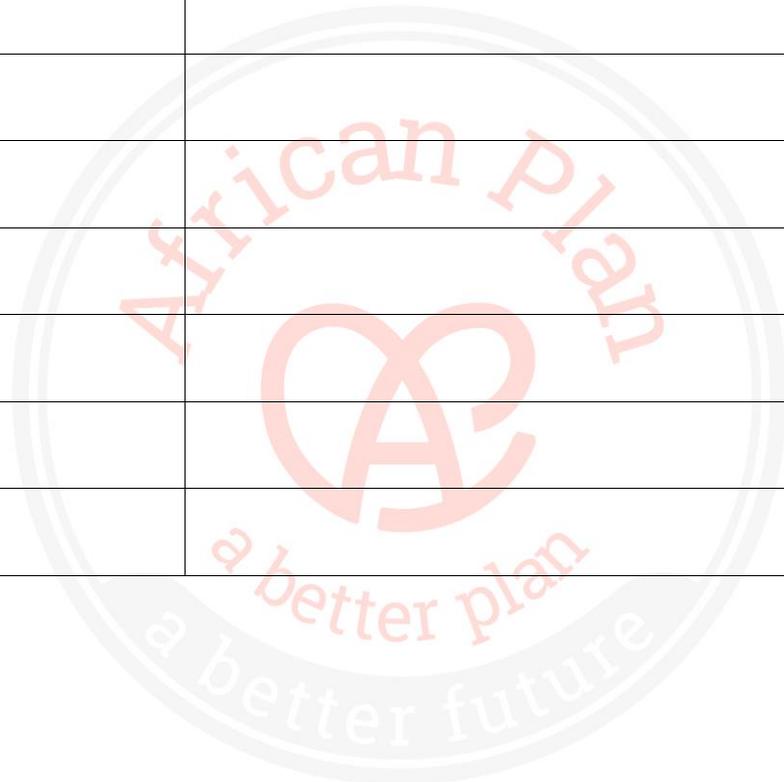


- Appelez chaque investisseur. Utilisez votre scénario de sollicitation à froid.
- Passez aux étapes suivantes.





Date	Employeur (entreprise)	Coordonnées	Notez les raisons pour lesquelles vous souhaitez travailler pour eux	Étapes suivantes





# ACTIVITÉ :

## AGRANDISSEZ VOTRE RÉSEAU

---

### Objectif :

Créer un groupe plus vaste de gens avec lesquels vous pouvez communiquer.

### Raisonnement :

En augmentant le nombre de personnes que vous connaissez, vous développez votre accès au marché caché de l'investissement.

### Activité :

#### 1<sup>re</sup> partie – Individuellement

- Notez le nom d'une organisation ou association connexe que vous connaissez.
- Notez le nom d'une organisation, d'une association, d'un regroupement ou d'une équipe qui touche vos intérêts.



- Notez le nom d'une organisation, d'une association ou d'un regroupement qui serait intéressé par vos services de bénévolat.

Remarque : Si possible, choisissez des groupes qui attirent des professionnels actifs. Quoique les regroupements de porteurs de projets et d'entrepreneurs soient importants dans le cadre d'une recherche d'emploi, vous tirerez davantage profit de contacts avec des personnes qui occupent présentement un investissement.

## **2<sup>e</sup> partie – Dans vos temps libres**

- Recherchez d'éventuels lieux de réseautage avec des groupes professionnels, personnels et quasi professionnels.

Remarque : vous trouverez bien des idées en utilisant votre scénario de sollicitation à froid avec des amis, des parents, des contacts secondaires et des investisseurs.



- Joignez-vous aux regroupements qui correspondent le mieux à vos intérêts et à vos compétences.
- Participez à des événements et à des réunions. Prenez part aux activités.
- Utilisez votre scénario de sollicitation à froid avec les gens que vous rencontrez.

### **Côté professionnel**

Organisations ou associations en lien avec votre projet et vos objectifs



Nom	Coordonnées	Date des événements	Idées, renseignements et conseils	Étapes suivantes

### Côté personnel

Organisations, associations, regroupements ou équipes en lien avec vos intérêts

Nom	Coordonnées	Date des événements	Idées, renseignements et conseils	Étapes suivantes

### Côté quasi professionnel

Organisations, associations ou regroupements qui seraient intéressés par vos services de bénévolat

Nom	Coordonnées	Date des événements	Idées, renseignements et conseils	Étapes suivantes



# LIGNES DIRECTRICES POUR LES APPELS TÉLÉPHONIQUES

- **Ne demandez pas un investissement** : Si vous le faites au téléphone, il se peut que votre appel soit transmis aux services financiers où se trouve le marché d'investissement connu, comprenant entre 10 et 15 % des possibilités offerts actuellement.
- **Préparez-vous à l'avance** : Assurez-vous de donner l'impression de savoir de quoi vous parlez. Ne vous faites pas prendre à ignorer certains renseignements de base importants.
- **Essayez d'obtenir un rendez-vous pour une entrevue d'information lors de votre appel téléphonique**. Cela peut sembler intimidant, mais c'est le moyen le plus efficace. Si vous envoyez un courriel, il se

Page 65 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :

[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



peut que vous receviez une réponse. Cependant, il est plus facile de ne pas tenir compte d'un courriel que d'un appel téléphonique.

- **Préparez les questions que vous souhaitez poser à l'investisseur** d'après l'information que vous avez recueillie sur son site Web, ou obtenue directement d'un répertoire d'investisseurs ou de l'un de vos contacts. Assurez-vous que vos questions sont pertinentes, intelligentes et qu'elles démontrent votre intérêt. Soyez prêt à poser vos questions lors de votre appel téléphonique, car il se peut que l'investisseur n'ait de temps à vous consacrer qu'à ce moment précis.

## **L'entrevue d'information**

- **Portez une tenue appropriée.** Habillez-vous comme s'il s'agissait d'une véritable entrevue d'investissement, parce qu'elle



pourrait en devenir une. Si, pendant l'entrevue d'information, l'investisseur vous pose de nombreuses questions et vous fait visiter le bureau pour rencontrer des collègues, il se peut que vous receviez une offre d'investissement.

- **Prenez des notes** pendant l'entrevue d'information et rappelez-vous qu'il est préférable d'écouter que de parler. Posez vos questions, puis laissez l'investisseur y répondre et préciser davantage. Essayez d'imager quelle serait votre place dans cette organisation si elle vous intéresse.
- **Présentez votre projet** afin que l'investisseur puisse l'examiner et le commenter.



# APPROCHE AXÉE SUR L'INVESTISSEUR : QUESTIONS À POSER LORS DE L'ENTREVUE D'INFORMATION

- Quels sont les défis auxquels vous (ou votre organisation) devez faire face actuellement? Est-ce que cela influence vos besoins en projet?
- Comment les projets sont-ils pourvus, en général? Y a-t-il des projets qui sont pourvus autrement?
- Sur votre site Web, j'ai vu que vous aviez un service des finances pour les projets. Le processus de financement est-il centralisé ou décentralisé? Les gestionnaires participent-ils au processus?

Page 68 | 81



- Saviez-vous que les investisseurs qui financent les porteurs de projet African Plan ont une sécurité absolue et exclusive sur leurs investissements?
- Pour quels secteur d'activité y a-t-il un taux de roulement élevé? Pourquoi?
- Quels postes sont plus difficiles à pourvoir? Pourquoi?
- Y a-t-il des secteurs de projets dont vous n'avez simplement pas le temps de vous occuper?
- Auriez-vous besoin d'une équipe de projet qui a des compétences/une expérience xyz?
- Quelles qualités cherchez-vous chez des porteurs de projets potentiels?
- Quel serait le montant de financement de départ d'un projet comme le mien ?
- Que puis-je faire pour améliorer mes chances de trouver un investissement chez vous à titre de porteur de projets African



Plan ou une fois que j'aurai terminé mon projet?

- Pourriez-vous me dire comment le financement fluctue dans votre département? Par exemple, y a-t-il des secteurs privilégiés et des périodes creuses?
  - Seriez-vous intéressé à parler davantage de votre interèssement avec un coordonnateur de programmes African Plan ?
- Il n'y a aucune limite au nombre de questions possibles. N'oubliez pas de poser celles qui vous intéressent vraiment et de montrer à l'investisseur que vous avez commencé par faire des recherches. De plus, assurez-vous que vous préparez des questions qui vous donneront une petite longueur d'avance au moment de trouver un investissement en question.



## Conseils supplémentaires

- Réseau : communications par téléphone ou en personne. Si vous appelez un investisseur potentiel et qu'il ne peut pas vous parler, demandez-lui de vous diriger vers une autre personne, que ce soit dans son organisation ou une autre. Demandez-lui également si vous pouvez le rappeler plus tard.
- En personne : suivez la même démarche. Une fois que vous avez terminé votre entrevue d'information (c'est à vous de surveiller l'heure et de ne jamais dépasser le temps convenu, à moins que l'investisseur ne le suggère), demandez-lui de vous diriger vers d'autres personnes qui pourraient être en mesure de vous aider, que ce soit dans cette organisation ou une autre.
- Envoyez un mot de remerciement par courriel tout de suite après l'entrevue d'information. Il s'agit d'un bref message



d'appréciation du temps que la personne vous a consacré et des renseignements ou toutes références qui vous ont été données. Envoyez votre mot de remerciement dès que possible. Rappelez-vous toujours de ceci : L'objectif de cette rencontre ne consiste **pas** à demander si des financements sont à pourvoir, mais plutôt d'en apprendre davantage à propos de l'organisme, des tendances de l'industrie, des cheminements de projets et des compétences ou secteur d'expérience recherchés.



# CONSEILS EN MATIÈRE DE RÉSEAUTAGE

---

## Utilisez une carte professionnelle

Avant de commencer vos recherches d'investissement, vous devez vous créer une carte professionnelle. Vous devez tout simplement y indiquer votre nom, secteur de projet ainsi que quelques mots qui vous décrivent comme certains traits de votre personnalité d'un côté et votre adresse, numéro de téléphone et adresse électronique de l'autre. Il s'agit d'une manière très professionnelle de chercher un investissement. De cette façon, lorsque vous demandez à quelqu'un de vous donner sa carte de visite, vous pouvez lui remettre la vôtre en échange. Et grâce à son format pratique, votre carte professionnelle peut se glisser



facilement dans une poche, contrairement à un projet!

## **Respectez la règle du 80/20**

Lorsque vous faites du réseautage, assurez-vous que vous écoutez 80 % du temps et que vous parlez seulement 20 % du temps.

Vous pourrez ainsi obtenir beaucoup de renseignements à propos de l'organisation et de votre domaine. Et rappelez-vous, les gens aiment parler de leur carrière et du chemin qu'ils ont parcouru pour en arriver où ils sont.

## **Rappelez-vous du nom des gens**

Même si cela demande un effort, tentez de vous rappeler des noms des gens afin que vous puissiez les appeler par leur nom la prochaine fois que vous les verrez. Évidemment, obtenir leur carte professionnelle vous aidera également à retenir leur nom.



## **Posez des questions ouvertes**

Posez des questions auxquelles il est impossible de répondre par un simple oui ou non. Cela vous permettra d'obtenir beaucoup de renseignements de la part d'une personne. Les questions ouvertes vous aideront à créer des liens plus rapidement à cause de la très grande richesse de l'information qui aura été exprimée.

## **Cessez de vous excuser**

Avant de commencer à faire du réseautage, pensez à tout ce que vous avez à offrir à vos investisseurs potentiels. Trop souvent, les gens croient qu'ils dérangent les autres lorsqu'ils demandent des renseignements ou des conseils, alors qu'en réalité, ils ne font que discuter. Rappelez-vous quelques faits à propos du marché caché de l'investissement : 85 % des investissements ne sont pas annoncés, alors lorsque vous discutez avec



une personne, il se peut qu'elle songe à vous offrir une opportunité. Vous assisterez peut-être à un revirement et serez bombardé de questions à votre tour.

### **Soyez vous-même**

Inutile de jouer un rôle pour avoir du succès lorsque vous faites du réseautage. En fait, vous obtiendrez de meilleurs résultats si vous restez vous-même. Il s'agit essentiellement de savoir qui vous êtes, ce que vous recherchez et comment une personne en particulier peut vous aider à y parvenir.

### **Effectuez un suivi**

Effectuez un suivi auprès des gens que vous avez rencontrés représente également une excellente technique. Une fois que vous avez rencontré une personne et que vous en avez appris davantage sur elle, son secteur d'activité ou son entreprise, lui envoyer un bref courriel de suivi représente une



excellente façon de lui faire penser à vous. Si une personne vous aide avec une piste d'investissement ou une référence, envoyez-lui un mot de remerciement par courriel immédiatement. Il s'agit encore une fois d'une excellente façon de leur faire penser à vous. Si une personne n'est pas en mesure de discuter avec vous ou de vous rencontrer pour le moment, votre suivi auprès d'elle représentera une excellente façon d'y arriver à une date ultérieure. Effectuer un suivi représente l'une des principales stratégies utilisées par les chercheurs d'investissement dont la quête a porté fruit.

Vous vous rappelez du nombre de sacrifices requis pour obtenir un investissement? Gardez à l'esprit le nombre de demandes d'investissement que vous devez soumettre avant d'obtenir une entrevue. Lorsque vous effectuez du réseautage, vous pouvez vous attendre d'obtenir des refus régulièrement.

Page 77 | 81



Toutefois, vous devez essayer de ne pas prendre ces refus comme des attaques personnelles. Vous devez persévérer jusqu'à ce que vous réussissiez.

### **LinkedIn**

Utilisez LinkedIn comme outil de réseautage. Si vous n'utilisez pas déjà cette précieuse ressource, inscrivez-vous d'abord sur la page African Plan de LinkedIn. Un grand nombre d'entre nous faisons partie de ce réseau, vous pouvez donc communiquer avec ces gens pour commencer.

Vous pouvez également utiliser Facebook comme outil de réseautage, mais soyez prudent, car les investisseurs vérifient de plus en plus les profils Facebook pour obtenir des renseignements à propos de leurs candidats. Vous devez faire très attention au contenu de votre profil public.



## **GUIDES PRATIQUES DÉJÀ ÉDITÉS**

- a) LE GUIDE PRATIQUE N° 1 POUR RÉALISER UN PROJET EN AFRIQUE
- b) LE GUIDE PRATIQUE N° 5 MÉTHODOLOGIE DE PROJET EN AFRIQUE, FICHES PRATIQUES
- c) LE GUIDE PRATIQUE N° 6 MONTAGE DE PROJETS EN AFRIQUE
- d) 0 - SE PRÉSENTER AVEC SUCCÈS AUPRÈS DES INVESTISSEURS - VOL 1
- e) 0 - SE PRÉSENTER AVEC SUCCÈS AUPRÈS DES INVESTISSEURS - VOL 2
- f) 0 - SE PRÉSENTER AVEC SUCCÈS AUPRÈS DES INVESTISSEURS - VOL 3
- g) 1 - CRÉER UNE ENTREPRISE EN AFRIQUE
- h) 2 - LANCER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE
- i) 3 - TROUVER UNE IDÉE D'ENTREPRISE POUR L'AFRIQUE - VOL 1
- j) 3 - TROUVER UNE IDÉE D'ENTREPRISE POUR L'AFRIQUE - VOL 2
- k) 4 - CONSTRUIRE LE BUSINESS MODEL DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1

Page 79 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :

[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)



- l) 4 - CONSTRUIRE LE BUSINESS MODEL DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2
- m) 4 - CONSTRUIRE LE BUSINESS MODEL DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 3
- n) 5 - FAIRE UNE ÉTUDE DE MARCHÉ AVANT DE LANCER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1
- o) 5 - FAIRE UNE ÉTUDE DE MARCHÉ AVANT DE LANCER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2
- p) 6 - LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1
- q) 6 - LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2
- r) 7 - CRÉER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE, LES VOLETS JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL - VOL1
- s) 7 - CÉER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE, LES VOLETS JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL - VOL 2
- t) 8 - LE PRÉVISIONNEL FINANCIER, ESTIMER LA VIABILITÉ DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1
- u) 8 - LE PRÉVISIONNEL FINANCIER, ESTIMER LA VIABILITÉ DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2



## v) 9 - LE BUSINESS PLAN, OUTIL OPÉRATIONNEL DE VOTRE STRATÉGIE D'ENTREPRISE EN AFRIQUE



Page 81 | 81

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |  
Web : [www.africanplan.org](http://www.africanplan.org) | Email :  
[info@africanplan.org](mailto:info@africanplan.org)