

MISE EN ROUTE : DE NOUVELLES ENTREPRISES

Activité 1 : Des entreprises innovantes

Quel est le point commun entre toutes ces descriptions ?

Smiirl

La start-up française Smiirl lance un compteur de "like" Facebook pour les vitrines des commerces



La start-up lance une nouvelle appli qui référence autour de vous les produits à consommer rapidement et qui bénéficient par conséquent d'une forte réduction, pouvant aller jusqu'à -70% !



Medelse soulage les professionnels de santé des tâches administratives

Vous êtes médecin? La start-up développe une plateforme de mise en relation pour trouver un remplaçant.



Des vidéos mémorables

Explee est une application de video scribing qui vous permet de créer des présentations animées percutantes. Captivez votre audience et illustrez vos propos avec style !

Activité 2 : De nouvelles manières d'entreprendre

Connaissez-vous l'accélérateur de start-up français NUMA?



NUMA : COWORKING, ACCÉLÉRATION ET OPEN INNOVATION !

Quelles sont les actions du NUMA en faveur de l'entrepreneuriat ?

« Aujourd'hui, le NUMA, ce sont plusieurs activités liées entre elles. La première, c'est de proposer à de jeunes entrepreneurs des espaces dans lesquels ils peuvent venir travailler, se rencontrer ou organiser des événements et des meet-ups.

La deuxième consiste à travailler en corps-à-corps avec des start-ups sélectionnées et de leur permettre d'atteindre leurs objectifs, qu'il s'agisse de levée de fonds, de croissance ou d'acquisition de clients. C'est là qu'intervient notre accélérateur où des start-ups françaises et étrangères viennent fixer leur roadmap et se développer. Pour cela, nous les connectons avec nos ressources : des mentors – top entrepreneurs, chefs d'entreprises expérimentés ou experts de leur domaine – qui pourront les conseiller mais aussi des *corporates*, c'est-à-dire des grands groupes avec lesquels les start-ups vont pouvoir faire des tests, imaginer des collaborations ou même signer des marchés.

Enfin, nous travaillons avec des grands groupes sur la transformation digitale grâce à l'open innovation. Nous faisons ainsi travailler ensemble deux pans de l'activité économique : les corporates et les start-ups. »

<https://www.digitalforallnow.com/elise-nebout-numa-entreprendre-start-up/>

Numa est une structure d'encadrement des entrepreneurs souhaitant monter une start-up. Quelles activités propose NUMA ?

- | | | | |
|------------------------|---|---|---|
| Un espace de coworking | • | • | Des groupes de travail sur la transformation digitale |
| Un accélérateur | • | • | Un endroit pour travailler, se rencontrer |
| Un open innovation | • | • | Une aide pour se développer |

Activité 3 : Préparez votre écoute : le vocabulaire du lancement de projet

1. Consigne : Écoutez le début de l'extrait et complétez avec les mots que vous entendez.

Alors donc Afrobytes comme je vous le disais c'est un pont entre la africaine et la tech européenne. L'idée pour nous est aussi de créer un pont équilibré, l'objectif étant en effet de mettre la tech africaine au cœur des débats. Là par exemple, mon qui s'appelle Ammin Youssouf, revient de Bamako. Il a aussi présenté les activités d'Afrobytes... Il part prochainement aux États-Unis aussi pour un certain nombre d'..... là-bas. L'idée c'est en effet de... En fait ce qui s'est passé, c'est qu'on est allés On est vraiment des gens de terrain. On est allés voir les tech Vous savez ce sont les structures d'encadrement, l'équivalent du NUMA ici en France. On est allés les interroger, on a leurs besoins.

Par deux, essayez de définir les mots entendus.

2. Reliez les mots qui renvoient à leur définition.

- | | | | |
|---------------------|---|---|---|
| 1. un(e) associé(e) | • | • | a) ensemble des acteurs de l'écosystème des starts-up innovantes |
| 2. un investisseur | • | • | b) s'installer, se fixer quelque part pour se développer |
| 3. un acteur | • | • | c) rendre réceptif à une idée, un projet |
| 4. s'ancrer | • | • | d) système d'investissement privé « Capital-Investissement » |
| 5. s'implanter | • | • | e) s'établir, se fixer solidement quelque part |
| 6. sensibiliser | • | • | f) récolter des financements |
| 7. recenser | • | • | g) identifier, faire l'inventaire de |
| 8. se positionner | • | • | h) apparaître |
| 9. la visibilité | • | • | i) fait de ne pas passer inaperçu |
| 10. émerger | • | • | j) personne qui partage une activité commune |
| 11. la tech | • | • | k) se définir dans un ensemble |
| 12. un hub | • | • | l) personne qui joue un rôle effectif dans un projet |
| 13. lever des fonds | • | • | m) personne qui réalise des placements financiers |
| 14. Private Equity | • | • | n) structure d'encadrement et de développement des start-up |
| 15. sur le terrain | • | • | o) jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies |
| 16. start-up | • | • | p) lieu où les actions se passent réellement (≠ « dans les bureaux ») |

3. Complétez ce texte avec les mots de l'activité précédente.

De la Silicon Valley, aux Tech des pays émergents asiatiques en passant par les acteurs européens, le monde de la Tech prend aujourd'hui conscience des formidables opportunités qu'offre le nouveau consommateur africain connecté. Afrobytes propose à tous ces acteurs d'accélérer leur stratégie en Afrique en proposant une réelle « MarketPlace » sur toute la chaîne de valeur afin de leur permettre de sur la transformation digitale du continent Africain.

Créé en novembre 2015 par Haweya Mohamed et Ammin Youssouf, Afrobytes est le premier dédié à la africaine à Paris.

Il s'articule autour de trois activités principales : une Startup studio, des conférences Tech sur l'innovation en Afrique et un Laboratoire dédié aux usages de la diaspora africaine. Afrobytes accélère ainsi les européennes à la recherche de croissance sur le continent africain.

Ammin Youssouf : « Ici à Paris nous avons joué notre place de relais car c'est ici que nous avons accès aux médias et aux partenaires. C'est aussi le résultat logique issu de notre tournée en Afrique où nous avons les besoins des personnes rencontrées, ces besoins donnent de la visibilité, du financement par des , et des partenaires solides. »

COMPRENDRE LE RÉCIT DE LA GENÈSE D'UN PROJET

Activité 1 : Compréhension globale, Afrobytes

Ecoutez l'intégralité du document et cochez la bonne réponse.

1. Afrobytes vise à

- renforcer les infrastructures en Afrique.
- promouvoir la culture africaine dans le monde.
- établir des liens entre les écosystèmes africains et européens.

2. Afrobytes a

- tracé un business plan pour différentes entreprises africaines.
- souhaité répondre aux attentes de plates-formes d'affaires africaines.
- défini les priorités pour les exportations de différentes entreprises africaines.

3. Afrobytes s'est installé à Paris en raison

- des attaches des fondateurs.
- du grand nombre de start-up présentes.
- des facilités d'accès aux transports et aux financements.

4. Afrobytes vise à aider les hubs africains à

- écartier des obstacles.
- augmenter leurs marges.
- trouver des financements.

5. Grâce à Afrobytes, les entreprises africaines

- bénéficieront d'aides financières.
- rencontreront des partenaires potentiels.
- recevront un accompagnement juridique.

6. Selon la personne interrogée,

- les sociétés en Afrique sont anxieuses.
- les investisseurs potentiels en Afrique ont besoin d'être rassurés.
- les investisseurs rencontrent en Afrique des problèmes de trésorerie.

7. Lors de la prochaine édition,

- Skype et Tesla seront présents.
- beaucoup de fonds vont être récoltés.
- beaucoup de fonds d'investissements, dont des gros, seront présents.

8. L'Afrique présente un potentiel intéressant pour l'Europe,

- parce qu'elle est en train de se développer.
- parce que les fuseaux horaires et les langues sont communs.
- parce que les relations sont intenses entre les deux continents.

9. Les institutions

- vont devoir gérer l'augmentation de la population.
- refusent de freiner l'augmentation de la population.
- sont préoccupées par l'augmentation de la population.

10. Afrobytes offre son concours

- aux écoles et aux aéroports pour se développer.
- aux écoles et aux aéroports pour améliorer leur stratégie.
- aux décideurs institutionnels pour planifier les investissements.

Activité 2 : La fiche projet Afrobytes

Consigne : Réécoutez le document et complétez les différentes rubriques de la fiche.

► FICHE PROJET AFROBYTES

| | |
|--|--|
| Parcours et profil des dirigeants : | |
| Objectifs du lancement de ce nouveau service : | |
| Zones géographiques concernées : | |
| Besoins identifiés : | |
| Dispositif : | |
| Etat d'esprit qui sous-tend la démarche : | |
| Contexte démographique : | |

EXPLIQUER LE LANCEMENT D'UN PROJET

Activité 1 : Définir les objectifs d'un service et donner des exemples concrets.

1. Classez ces phrases dans le tableau suivant.

| | |
|--|--|
| Définir un objectif | |
| Donner des explications, des exemples concrets | |

- a) En fait ce qui s'est passé, c'est qu'on est allés sur le terrain.
- b) On tient à créer un nouvel équilibre médiatique sur ce sujet.
- c) L'idée, c'est vraiment de créer un chemin parfait pour que ces gens se rencontrent.
- d) L'objectif est de mettre la tech africaine au cœur des débats.
- e) L'idée pour nous est de créer un pont équilibré.
- f) Et nous on veut redresser un peu l'image du continent africain.
- g) Par exemple, mon associé revient de Bamako.

Expliquer le lancement d'un projet

Définir un objectif

L'idée est de...
 L'idée, c'est de...
 On veut...
 On tient à...
 L'objectif est de...
 On vise à...

} **favoriser** les échanges.
(infinitif)

} les échanges **soient** favorisés.
(subjonctif)

Donner des explications, des exemples concrets

Par exemple, ...
 En fait, ...

2. Proposez une fin pour chaque phrase en utilisant le subjonctif ou l'infinitif.

- a) Nous souhaitons que
- b) Nous voulons que
- c) Nous cherchons à ce que.....
- d) Nous essayons de faire en sorte que
- e) Nous désirons que
- f) Notre objectif est de
- g) L'idée est de
- h) Nous tenons à ce que
- i) Nous faisons en sorte que
- j) Nous espérons que
- k) Notre projet est de

3. Jeu de rapidité

Par groupe de six, chaque participant tire au sort une carte « Description ». Les cartes « Appli » sont déposées sur la table. A tour de rôle, les participants décrivent l'appli tirée au sort en jouant le rôle (en insistant sur son objectif et en donnant un exemple concret de mise en œuvre). Les autres participants doivent prendre la carte « Appli qui correspond ».

► Cartes « Description »

| | | |
|---|--|--|
| <p>Consulter votre compte et prendre des nouvelles de vos proches.</p> <p>Facebook</p> | <p>Gérer son réseau professionnel</p> <p>Linkedin</p> | <p>Chatter, partager des fichiers mais aussi réaliser des appels audio.</p> <p>WhatsApp</p> |
| <p>Trouver son chemin</p> <p>Google map</p> | <p>Consulter son compte en banque</p> <p>Bankin</p> | <p>Trouver un resto ou se faire livrer à manger</p> <p>La fourchette</p> |

► Cartes « Appli »

| | | |
|---|--|--|
|  |  |  <p>WhatsApp</p> |
|  |  |  |

Activité 2 : Faire une présentation en évitant les répétitions.

1. Observez. Que remplacent les mots soulignés ?

- On est allé voir I Hub, on les a interrogés, on a recensé leurs besoins.
- Pour la tech africaine, on leur offre aussi la possibilité de rencontrer des grands groupes français.
- C'est difficile pour elles d'aller sur le continent africain. Donc l'idée c'est vraiment de pouvoir y aller en mode start-up.

Complétez la boîte à outils avec les pronoms corrects.



Éviter les répétitions : les pronoms compléments

Remplacer des noms de **personnes** :

Cet investisseur ? On ... sollicite ! (solliciter quelqu'un)

Les investisseurs ? On ... sollicite ! (solliciter quelqu'un)

Ce partenaire ? On ... propose de s'impliquer ! (proposer à quelqu'un)

Les partenaires ? On ... propose de s'impliquer ! (proposer à quelqu'un)

Remplacer des noms de **choses** :

La conférence ? On ... organise en juin ! (organiser le, la)

Les conférences ? On ... organise à Paris ! (organiser les)

Des conférences ? On ... a organisé deux fois ! (organiser un, une, des)

Le numérique ? On ... pense tous les jours ! (penser à quelque chose)

Remplacer des noms de **lieu** :

Paris ? On ... organise nos conférences. (lieu)

N.B : quand on veut éviter de répéter deux noms, on utilise deux pronoms compléments, dans l'ordre suivant :

| | | | |
|----------------------------------|----------|---|----|
| le/la/les l' (devant voyelle) | lui/leur | y | en |
|----------------------------------|----------|---|----|

Des financements ? Aux investisseurs ?

On a proposé ! (proposer quelque chose à quelqu'un)

2. Consigne : répondez aux questions suivantes en remplaçant les mots soulignés par des pronoms personnels compléments (le, la, les, y ...)

a) La société Afrobytes a t-elle lancé son projet en Afrique ?

.....

b) La société Afrobytes a t-elle présenté ses services aux institutions africaines ?

.....

c) Ammin Youssouf a t-il parlé de son projet à ses différents interlocuteurs en Afrique ?

.....

d) L'interviewée a-t-elle créé la société Afrobytes avec son associé actuel ?

.....

e) Les institutions devront-elles faire face à la croissance démographique ?

.....

f) La société Afrobytes offre-t-elle de la visibilité aux starts-ups africaines ?

.....

Activité 3 : Faire une présentation vivante et moderne.

Observez le registre de langue du document et relevez les marques du style oral que vous entendez.

- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶

PRÉSENTER LE LANCEMENT D'UN NOUVEAU SERVICE

Jeune entrepreneur, vous avez conçu un nouveau service d'application mobile et vous souhaitez vous faire encadrer par un Tech Hub pour vous accompagner dans le lancement de votre start-up.

Votre dossier a été retenu et vous devez maintenant présenter votre projet, sous la forme d'un pitch, pour lever des fonds devant de jeunes investisseurs.

Première partie :

- ➔ Définissez votre projet en complétant la fiche projet

| FICHE PROJET | |
|--|--|
| Parcours et profil des dirigeants : | |
| Objectifs du lancement de ce nouveau service : | |
| Zones géographiques concernées : | |
| Besoins identifiés : | |
| Dispositif : | |
| Etat d'esprit qui sous-tend la démarche : | |
| Contexte démographique : | |

- ➔ Clarifiez les objectifs et finalités de votre service
- ➔ Trouvez des exemples concrets pour faire vivre votre présentation

Deuxième partie :

- ➔ Pitch devant le groupe : les participants jouent le rôle des investisseurs et peuvent poser des questions à la fin du pitch.



Recommandations pour un récit oral attractif et vivant

- Définir clairement les objectifs du service
- Introduire des anecdotes, des exemples concrets pour illustrer son propos.
- Éviter les répétitions.
- Adapter son intonation et son registre de langue au public.
- Favoriser l'échange avec le public grâce aux questions/réponses