**ANNEXE 1**

|  |
| --- |
| ​​Cahier des charges​ |
| Assistante Technique pour le renforcement des mécanismes d'intervention des Business Angels au Togo |
| ​​Projet IYBA-SEED​ |
| ​​IYBA-SEED​  ​​21/02/2025 |



Table des matières

[2 Informations générales 2](#_Toc191024086)

[3 Contexte et justification du besoin 2](#_Toc191024087)

[3.1 IYBA-SEED 2](#_Toc191024088)

[3.2 IYBA-SEED au Togo 3](#_Toc191024089)

[3.2.1 Plan d’Action Pays 3](#_Toc191024090)

[3.2 2 Services de financement aux entreprises en démarrage au Togo 4](#_Toc191024091)

[3.2.3 Pertinence de la présente mission 5](#_Toc191024092)

[3.2.4 Processus de sélection des initiatives de financement alternatifs 7](#_Toc191024093)

[4 Objectifs de la mission et résultats attendus 7](#_Toc191024094)

[5 Description de la mission 9](#_Toc191024095)

[5.1 Description des activités 9](#_Toc191024096)

[*Poste 1 : Etat des lieux des initiatives de Business Angels, de leurs structures d’opérations et outils d’intervention au Togo* 9](file:///C:\IYBA%20SEED%20TOGO\Composante%201_Developpement%20des%20capacités%20et%20réseaux\Intervention%204\Montage%20DCE\DAJ%20M003%20v02_Cahier%20des%20Charges%20Business%20Angels%20Togo.docx#_Toc191024097)

[*Poste 2 : Sensibilisation des parties prenantes et renforcement des initiatives de business Angels et des SAE pour une meilleure appropriation du mécanisme et ses outils* 15](file:///C:\IYBA%20SEED%20TOGO\Composante%201_Developpement%20des%20capacités%20et%20réseaux\Intervention%204\Montage%20DCE\DAJ%20M003%20v02_Cahier%20des%20Charges%20Business%20Angels%20Togo.docx#_Toc191024098)

[*Poste 3 : Développement/renforcement d’une plateforme numérique web et mobile de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs avec une structure d’ancrage* 20](file:///C:\IYBA%20SEED%20TOGO\Composante%201_Developpement%20des%20capacités%20et%20réseaux\Intervention%204\Montage%20DCE\DAJ%20M003%20v02_Cahier%20des%20Charges%20Business%20Angels%20Togo.docx#_Toc191024099)

[*Poste 4 : Conception et appui à l’institutionnalisation d’un évènement de standard international de mise en relation des entrepreneurs avec les investisseurs dans l’écosystème au Togo* 25](file:///C:\IYBA%20SEED%20TOGO\Composante%201_Developpement%20des%20capacités%20et%20réseaux\Intervention%204\Montage%20DCE\DAJ%20M003%20v02_Cahier%20des%20Charges%20Business%20Angels%20Togo.docx#_Toc191024100)

[*Poste 5 : Coordination de la mission* 31](file:///C:\IYBA%20SEED%20TOGO\Composante%201_Developpement%20des%20capacités%20et%20réseaux\Intervention%204\Montage%20DCE\DAJ%20M003%20v02_Cahier%20des%20Charges%20Business%20Angels%20Togo.docx#_Toc191024101)

[6 Tableau récapitulatif indicatif prévisionnel 32](#_Toc191024102)

[7 Expertise et profils demandés 34](#_Toc191024103)

[7.1 Présentation de l’équipe 34](#_Toc191024104)

[7.2 Compétences et expériences professionnelles requises pour les experts principaux 35](#_Toc191024105)

[7.3 Compétences et expériences professionnelles complémentaires 38](#_Toc191024106)

[8 Coordination 43](#_Toc191024107)

[9 Lieu, Durée et Modalités d’exécution 44](#_Toc191024108)

[10 Informations pratiques 44](#_Toc191024109)

[10.1 Localisation des acteurs 44](#_Toc191024110)

[10.2 Langue de travail 44](#_Toc191024111)

[11 ANNEXES : 44](#_Toc191024112)

# Informations générales

|  |  |
| --- | --- |
| Intitulé de la mission | **Assistance Technique pour le renforcement des mécanismes d'intervention des Business Angels au Togo** |
| Bénéficiaire(s) | Entreprises en phase de démarrage, Structures d’appui aux entreprises au Togo, Business Angels indépendants ou réseaux |
| Zone géographique | Toute l’étendue du territoire togolais |
| Montant prévisionnel | 190 000 Euros |
| Durée de la mission | 15 Mois |

# Contexte et justification du besoin

## IYBA-SEED

IYBA-SEED “Investing in Young Businesses in Africa – Supporting Entrepreneurial Ecosystem Development” est un projet multi-pays (Afrique du Sud, Bénin, Kenya, Sénégal et Togo), multi-opérateurs (Expertise France en lead, Enabel, GIZ, SAIDC et SNV) et multi-bailleur (Commission Européenne DG-INTPA, BMZ, Team France et Slovak Aid), d’une durée de 4 ans (2023-2026).

Au Togo, IYBA-SEED est mis en œuvre par Expertise France.

IYBA-SEED adopte une approche de "renforcement de l'écosystème" en ciblant l'écosystème de l'entrepreneuriat et ses acteurs, afin d'atteindre les jeunes entreprises (ici dénommés « SEED ») qui sont définies comme suit :

* Entreprises et entrepreneurs en (pré-)amorçage
* Dirigées par de jeunes entrepreneurs (18-35 ans) et/ou des femmes entrepreneurs (de tous âges)

Le projet vise à « contribuer à la création d'emplois décents pour les femmes et les jeunes et d'économies résilientes en renforçant les écosystèmes entrepreneuriaux dans un certain nombre de pays subsahariens afin qu'ils puissent accroître l'accès aux services de développement des entreprises (tant financiers que non financiers) pour les bénéficiaires SEED ».

Le projet se structure autour de quatre composantes principales :

* Composante 1/Développement des capacités et réseaux : Renforcer et connecter les écosystèmes entrepreneuriaux
* Composante 2/Environnement des affaires : Contribuer à l'élaboration réglementations et de politiques publiques favorables à l'entrepreneuriat
* Composante 3/Culture entrepreneuriale :  Promouvoir et favoriser la culture entrepreneuriale
* Composante 4 : Cartographie des écosystèmes et partage de connaissances Production, partage et diffusion de ressources, de retours d’expériences et de bonnes pratiques
* **Cibles du projet**
* **Les acteurs des écosystèmes entrepreneuriaux des pays partenaires, et dans ce cas le Togo :** Structures d’accompagnement, acteurs du financement, partenaires institutionnels, agences publiques, pôles d’innovation, incubateurs et accélérateurs, réseaux académiques, fondations, acteurs de la société civile, acteurs des médias etc.
* Les jeunes et les femmes sont les bénéficiaires indirects du projet.

## IYBA-SEED au Togo

### Plan d’Action Pays

Le plan d’action IYAB-SEED au Togo a été élaboré pour identifier et prioriser les interventions nécessaires afin de dynamiser l'écosystème entrepreneurial du pays. Le développement du plan d’action a suivi une méthodologie participative et rigoureuse incluant des diagnostics approfondis et des consultations avec les parties prenantes locales.

Le plan d’action vise à renforcer l'écosystème entrepreneurial togolais en améliorant les services de soutien aux entreprises, en facilitant l'accès au financement, et en promouvant une culture entrepreneuriale inclusive et durable.

**Méthodologie de Développement du plan d’action pays (PAP) :**

* **Diagnostic Initial :** Une analyse exhaustive de l'écosystème entrepreneurial togolais a été réalisée pour identifier les principaux défis et opportunités. Ce diagnostic a permis de recueillir des informations pertinentes sur les structures d'appui existantes, les besoins des entrepreneurs, et les lacunes à combler.
* **Consultations avec les Parties Prenantes :** Des ateliers et des réunions ont été organisés avec plus de 200 acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial togolais. Ces consultations ont permis de valider les résultats du diagnostic initial et d'identifier les interventions prioritaires.
* **Développement du PAP :** Sur la base des diagnostics et des consultations, le Plan d’Action Pays a été développé pour mettre en œuvre les interventions suivantes :

1. **Promotion de l'Entrepreneuriat :** Campagnes de sensibilisation ciblées pour promouvoir la culture entrepreneuriale auprès des jeunes et des femmes.
2. **Soutien aux Initiatives Académiques :** Appui aux universités et établissements d'enseignement pour appuyer ou intégrer l’enseignement de l'entrepreneuriat dans leurs programmes.
3. **Renforcement des Capacités des SAE :** Amélioration des modèles d'affaires durables et harmonisation des stratégies de soutien.
4. **Accès au Financement :** Développement d'outils de financement alternatifs adaptés aux entreprises en phase de pré-amorçage et d’amorçage.
5. **Cadre Stratégique Concerté :** Appui à la mise en place d'un cadre stratégique pour l'entrepreneuriat aux niveaux municipal et national.
6. **Synergies et Coordination :** Renforcement des synergies entre les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial pour améliorer la collaboration.

### 3.2 2 Services de financement aux entreprises en démarrage au Togo

Le financement des entreprises en démarrage est un défi majeur pour le développement économique du Togo. Cette phase est, souvent caractérisées par des projets à haut risque mais à fort potentiel de croissance, rencontrent plusieurs obstacles. Les entreprises en pré-amorçage sont celles qui n'ont pas encore lancé leurs produits ou services sur le marché, tandis que celles en amorçage ont lancé leurs activités mais n'ont pas encore atteint une stabilité financière ou une rentabilité suffisante

Au Togo, l'investissement privé dans les entreprises en démarrage reste faible, principalement à cause d'une culture entrepreneuriale encore en développement. Beaucoup d'investisseurs potentiels, notamment les banques et les investisseurs institutionnels, préfèrent investir dans des secteurs traditionnels les plus sûrs plutôt que de soutenir des jeunes entreprises à fort potentiel mais risquées.

Les jeunes entrepreneurs ne disposent souvent pas de garanties suffisantes pour obtenir des prêts. Les banques exigent fréquemment des actifs tangibles pour accorder des financements, mais les entreprises en phase de démarrage ne possèdent souvent que des idées, des équipes et des plans d'affaires, ce qui rend difficile l'obtention de crédits.

Lorsque les entreprises parviennent à obtenir des financements, les taux d'intérêt sont souvent prohibitifs pour des entreprises en phase précoce, ce qui peut entraîner des difficultés financières supplémentaires, voire l'échec des projets

Le financement disponible pour ces entreprises au Togo est souvent insuffisant ou mal adapté. Par exemple, les prêts bancaires ne sont pas conçus pour répondre aux besoins des jeunes entreprises, qui ont besoin de financement flexible pour expérimenter et ajuster leurs modèles d'affaires.

**L'écart entre l'offre et la demande de financement est un problème récurrent pour les entreprises en phase de démarrage. Plusieurs éléments expliquent cette inadéquation :**

Les types de financement traditionnels proposés par les banques (prêts à long terme, crédits commerciaux) sont mal adaptés. Ces dernières ont besoin de financements plus flexibles, plus adaptés à des cycles de développement plus courts et à des flux de trésorerie irréguliers. Les solutions de financement telles que le capital-risque ou le capital-investissement sont encore peu développées au Togo, limitant l'accès à des fonds adaptés aux besoins de financement à risque élevé des startups.

Les investisseurs potentiels, qu'ils soient institutionnels ou privés, perçoivent souvent un risque élevé dans le financement de jeunes entreprises. Cette perception est renforcée par l'absence d'un écosystème d'accompagnement solide, d'un cadre juridique et réglementaire clair, et d'une faible culture entrepreneuriale dans le pays. Cela pousse les investisseurs à se tourner vers des projets plus sûrs et plus matures.

Les entrepreneurs togolais en phase de démarrage manquent souvent d’informations sur les différents types de financements disponibles (subventions, capital-risque, prêts d’honneur, Business Angel etc.) mais aussi les critères à remplir pour accéder à ces financements. De même, il existe une certaine méfiance vis-à-vis des mécanismes d'investissement, faute de connaissances sur leur fonctionnement et leur accessibilité.

Bien que des initiatives publiques et privées aient été mises en place pour encourager l’entrepreneuriat au Togo, il existe un manque de structures de financement dédiées spécifiquement aux jeunes entreprises en pré-amorçage et amorçage. Les structures existantes ne sont pas suffisamment nombreuses ou bien adaptées pour soutenir ces entreprises dans leurs premières étapes de développement.

Il convient d’adopter une approche holistique pour structurer aussi bien les entreprises en phase de démarrage pour intéresser les financeurs et travailler sur les mécanismes de financement alternatifs existants pour apporter des réponses adéquates à la demande de financement.

### 3.2.3 Pertinence de la présente mission

Cette mission s’inscrit dans l’intervention 4 du plan d’action du Togo.

Les diagnostics précédents, réalisés par l'équipe du projet, ont permis d'identifier plusieurs problématiques liées au financement des entreprises en démarrage. Ces diagnostics ont révélé l’existence d’un gap énorme en termes d’appui et de financement de cette tranche d’entreprise, soit délaissé pour des raisons diverses à tort ou à raison, lié à la faiblesse de leur structuration interne.

* **Appui aux mécanismes d’intervention des Business Angels au Togo**

Le financement des entreprises en démarrage au Togo reste un défi majeur, notamment en raison du manque de ressources disponibles et de la difficulté d’accès aux financements traditionnels.

Les Business Angels, en tant qu'investisseurs privés, jouent un rôle crucial dans l’accompagnement et le financement des entreprises en démarrage.

Dans ce contexte, les Business Angels, en tant qu'investisseurs privés, jouent un rôle clé pour soutenir les entreprises en phase de démarrage. Ce sont des investisseurs individuels qui, en plus de fournir un financement, apportent également des compétences, des conseils stratégiques et un réseau d'affaires précieux. Les Business Angels peuvent se positionner comme une alternative aux financements traditionnels, en apportant des ressources financières et en accompagnant ces dernières dans la gestion de leur croissance.

Le rôle des Business Angels est d'autant plus crucial dans un pays comme le Togo, où l'écosystème entrepreneurial reste relativement jeune et où les mécanismes formels de financement sont encore peu développés. Ces investisseurs privés, souvent issus du secteur privé, sont en mesure de prendre plus de risques et de se concentrer sur des projets innovants à fort potentiel, même dans les premières phases de développement, où les risques sont élevés. Leur engagement permet de pallier le manque de financements publics ou institutionnels et offre aux start-ups une source de capital plus flexible et adaptée à leurs besoins.

Les Business Angels peuvent contribuer au succès des entreprises en démarrage au Togo en offrant bien plus qu'un simple soutien financier. Ils apportent souvent une expertise sectorielle, une expérience de gestion et des conseils stratégiques qui permettent aux jeunes entrepreneurs de mieux naviguer dans les défis du marché. Leur réseau professionnel peut aussi ouvrir des opportunités de partenariats et de collaborations, essentiels pour la croissance rapide d'une entreprise innovante. De plus, les Business Angels pourraient jouer un rôle fondamental dans l'accélération de l'internationalisation des entreprises en démarrage au Togo. En favorisant des liens avec des investisseurs et des acteurs internationaux, ils aident ces entreprises à s'étendre au-delà des frontières nationales et à accéder à de nouveaux marchés.

**Malgré tout le potentiel, les Business Angels eux-mêmes rencontrent souvent des défis dans l’exercice de leur appui**. L'absence d'un cadre juridique et fiscal favorable à l'investissement privé dans les entreprises en démarrage, la faible culture d'investissement dans ces entreprises et la perception du risque élevé sont autant de facteurs qui peuvent freiner l'implication des Business Angels au Togo. De plus, la méconnaissance des opportunités d'investissement et le manque de dispositifs de mise en relation entre les entrepreneurs et les investisseurs privés limitent l'efficacité de ce modèle de financement.

En plus des difficultés sus mentionnées, plusieurs autres défis persistent notamment l'absence d'une structuration formelle des réseaux de Business Angels, le manque de synergie entre les acteurs existants, ainsi que la faible visibilité des opportunités d'investissement.

En conclusion, bien que le financement des entreprises en démarrage au Togo représente un défi considérable, la sensibilisation et l'engagement des Business Angels peut offrir une option prometteuse en termes d’outils de financement alternatif en complément aux mécanismes existants. Ces investisseurs privés, en apportant à la fois des ressources financières et un soutien stratégique et technique, pourront jouer un rôle essentiel dans la transition vers un écosystème entrepreneurial plus dynamique et plus inclusif.

### 3.2.4 Processus de sélection des initiatives de financement alternatifs

Le Prestataire commis et l'équipe du projet IYBA-SEED au Togo seront responsables de l’identification des Business Angels indépendants ou en réseaux, les parties prenantes importantes de l’écosystème qui devraient être impliquées pour la conduite de cette mission.

# Objectifs de la mission et résultats attendus

L'objectif de cette mission est d’évaluer, d’identifier et de renforcer les mécanismes d’intervention des Business Angels afin d'améliorer leur soutien aux entrepreneurs en démarrage. Le renforcement de capacité vise à contribuer au développement d'un écosystème entrepreneurial dynamique au Togo.

Cet objectif s'aligne sur la vision du PAP Togo, qui est de créer un environnement entrepreneurial robuste et inclusif, et sur les objectifs spécifiques 1, 3 et 4 du cadre logique IYBA-SEED.

Les résultats attendus (outputs) liés à l'objectif spécifique 1 (C1) ; à l’objectif spécifique 3(C3) et à l’objectif spécifique 4(C4) du cadre logique IYBA-SEED incluent :

1. Nombre de fournisseurs de services de développement des entreprises/de services financiers ayant bénéficié d'un soutien au renforcement des capacités dans le cadre du projet.
2. Nombre d'employés des prestataires de services de développement des entreprises qui ont bénéficié d'un soutien au renforcement des capacités dans le cadre du projet.
3. Nombre de nouveaux partenariats/collaborations établis entre les fournisseurs de BDS et d'autres AoEE avec le soutien du projet.
4. Nombre d'individus touchés par les produits de promotion de la culture entrepreneuriale soutenus par IYBA-SEED
5. Nombre de rapports/études de diagnostic sur la dynamique des écosystèmes produits ou révisés/mis à jour et diffusés
6. Nombre total d'individus qui accèdent aux produits de connaissance par le biais des canaux de communication du projet
7. Nombre de produits de connaissance créés et diffusés

L'objectif principal de cette mission est d’évaluer et d’identifier les modèles, outils, conditions et modes d’opération des initiatives des Business Angels au Togo. Cela vise à contribuer à la structuration de leurs actions de manière plus flexible et adaptée, tout en les dotant des outils nécessaires pour un meilleur accompagnement des entreprises en phase de pré-amorçage et d’amorçage au Togo.

Pour contribuer à résoudre ce problème, l’intervention 4 entend faire :

* Un état des lieux des initiatives des Business Angels (structures d’opération, et outils d’intervention) au Togo assorti d’un benchmarking régional et international,
* Une sensibilisation des parties prenantes et le renforcement des initiatives des Business Angels et des SAE pour une meilleure appropriation du mécanisme et ses outils
* Un développement/renforcement d’une plateforme numérique web et mobile de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs dans l’écosystème, avec une structure d’ancrage.
* Une conception et appui à l’institutionnalisation d’un évènement de standard international de mise en relation des entrepreneurs avec les investisseurs dans l’écosystème au Togo.

# Description de la mission

## Description des activités

### Poste 1 : Etat des lieux des initiatives de Business Angels, de leurs structures d’opérations et outils d’intervention au Togo

Malgré tous les avantages qu’apportent les Business Angels, l'écosystème de l'investissement dans les entreprises en démarrage au Togo reste relativement peu développé et manque de structures formelles et de visibilité.

Il n’existe pas de plateforme permettant de connecter les Business Angels aux entreprises en démarrage. Les investisseurs se trouvent souvent isolés, sans information suffisante sur les projets d’innovation à soutenir.

Par ailleurs, de nombreuses entreprises en phase de démarrage n’ont pas la visibilité nécessaire pour attirer l’attention des investisseurs et encore moins encore, des Business Angels. Cela est souvent dû à un manque de communication sur les opportunités d’investissement et à l'absence de plateformes de mise en relation les investisseurs et les entreprises en démarrage.

Les Business Angels hésitent parfois à investir en raison du niveau élevé de risques associés à ces entreprises pour lesquelles, les conditions économiques sont souvent très volatiles et les régulations parfois floues ou inexistantes.

Cette étude répondra également à certains défis dont les Business Angels en général, et particulièrement au Togo sont confrontés notamment en matière de cadre fiscal, juridique et d'outils de suivi. L’identification de ces défis permettra de formuler des stratégies à court, moyen et long terme pour structurer et renforcer l’écosystème d'investissement, avec un soutien accru des institutions publiques et privées.

Il est donc nécessaire de réaliser un état des lieux afin d’évaluer les forces, les défis et les opportunités dans ce domaine, tout en identifiant des axes d’amélioration pour renforcer les initiatives existantes ou en projet des Business Angels, ainsi que leurs outils d’opérations afin de stimuler l’entrepreneuriat innovant au Togo.

1. **Objectif :**

L’objectif principal de cette étude est de dresser un état des lieux complet de l'écosystème des Business Angels au Togo, à travers une analyse FFOM et de proposer des actions concrètes pour promouvoir et soutenir leurs initiatives au Togo. Cela inclut la cartographie des acteurs existants, l'analyse des défis rencontrés, la perception des parties prenantes et la formulation de recommandations stratégiques et techniques.

**Les objectifs spécifiques sont les suivants :**

* Identifier et analyser les initiatives des Business Angels (réseaux, clubs, indépendants, etc.), leurs structures d’opération et les outils d’interventions (plateforme numériques ou physiques) existants au Togo et dans la diaspora togolaise.
* Analyser les problématiques des parties prenantes (entreprise en démarrage, acteurs institutionnels etc…en lien avec les Business Angels pour le renforcement/structuration de ce type de financement au Togo.
* Analyser le cadre juridique, fiscal et réglementaire lié aux Business Angels au Togo avec un benchmarking sur les meilleures pratiques en Afrique et ailleurs.
* Évaluer les défis et les obstacles auxquels les Business Angels sont confrontés (financiers, légaux, culturels, etc.) et recenser leurs besoins et attentes pour améliorer leur efficacité et impact par rapport aux standards de qualité reconnue
* Organiser un atelier de restitution sur l’état de lieux des business Angels au Togo et recueillir des recommandations des acteurs publics et privés
* Proposer un document de plaidoyer pour le fonctionnement, la faisabilité d’implémentation, les parties prenantes et une feuille de route pour renforcer et dynamiser l’écosystème des Business Angels au Togo.

1. **Méthodologie**

L’état des lieux sera réalisé en plusieurs étapes pour garantir une collecte de données robuste et des analyses approfondies.

#### 2.1. ****Revue documentaire****

Une analyse documentaire sera menée pour :

* Examiner les études et rapports existants sur les Business Angels (besoins, opportunités, prérequis, capacités) au Togo et en Afrique de l'Ouest et de l’Est et à d’autres pays africains ayant des avancées en la matière, et en tirer les meilleures pratiques transférables
* Faire une revue des standards de qualité des Business Angels
* Analyser les politiques et dispositifs gouvernementaux relatifs à l'investissement et au financement des entreprises.

#### 2.2 Enquête terrain

Une enquête qualitative et quantitative sera réalisée pour collecter des données directes sur l'écosystème des Business Angels au Togo.

* **Entretiens individuels** : Avec des Business Angels, des entrepreneurs, des représentants d'institutions financières, des experts du secteur, des acteurs gouvernementaux, etc.
* **Sondages en ligne** : Distribution de questionnaires ciblés pour recueillir des informations sur les **attentes**, les obstacles rencontrés et les besoins d’accompagnement des Business Angels.
* **Recueil de témoignages de terrain auprès des acteurs (BA, entrepreneurs, institutions) d’autres écosystème, sur les meilleures pratiques, la résolution des défis structurels**
* **Recherche d’informations sur l’existence des outils de mise en relation entre les entrepreneurs et investisseurs au Togo**

#### 2.3. ****Analyse des données****

Les données recueillies seront analysées pour identifier les tendances clés, les points forts et les points faibles de l’écosystème. L’analyse portera également sur la perception des Business Angels et leur impact sur le financement des startups.

#### 2.4. ****Acteurs à impliquer****

1. Business Angels et investisseurs privés : Pour partager leurs expériences et attentes.
2. Entrepreneurs et startups : Pour évaluer la perception des Business Angels et leur impact réel.
3. Institutions financières et banques : Pour comprendre la complémentarité entre le financement bancaire et les Business Angels.
4. Gouvernement et institutions publiques : Pour examiner le cadre légal et les politiques d'incitation à l'investissement.
5. Partenaires internationaux et experts : Pour apporter un éclairage sur les bonnes pratiques internationales.

***2.5. Étude comparative ou benchmarking***

Une comparaison sera réalisée avec d'autres pays ayant un écosystème de Business Angels plus développé (par exemple, le Ghana, Bénin, le Nigéria, le Sénégal) pour identifier des modèles ou des pratiques transférables, puis adaptables au Togo.

1. **Les activités**

**3.1** Identification et analyse des Business Angels existants ; leurs structures d’opération (réseaux, clubs, indépendants, etc.) et les outils d’interventions (plateforme de mise en relation) existants au Togo

* Cartographie des Business Angels : Réaliser une recherche documentaire, des entretiens et des sondages pour identifier les Business Angels actifs au Togo, leur mode d’opération (réseaux, clubs, indépendants), et les outils d’interventions (évènements ou plateforme de mise en relation) existants au Togo et analyser par rapport aux standards de qualité
* Enquête terrain : Organiser des rencontres avec les acteurs clés de l’écosystème entrepreneurial pour recueillir des informations sur les Business Angels existants.
* Analyse des clubs et réseaux : Identifier les associations, clubs ou forums qui regroupent des Business Angels et étudier leur fonctionnement.
* Benchmarking des mécanismes ayant réussi et des programmes de soutien : analyse programmes d’accompagnement, de financement ou de formation des Business Angels
* Analyse des retours et attentes des entreprises en démarrage : en termes de soutien par les Business Angels pour obtenir une vision complète
* Analyse des retours et attentes des institutions financières, acteurs gouvernementaux et autres parties prenantes jugées pertinentes
  1. Analyse du cadre juridique et réglementaire lié aux Business Angels au Togo et benchmarking
* Évaluer la sécurité juridique pour les investisseurs privés (Business Angels)
* Analyser les incitations fiscales et financières (existantes ou à envisager) pour les Business Angels
* Faire un benchmarking des initiatives réussies en termes d’incitations fiscales ou d’outils juridiques de soutien au BA si possible
* Comprendre les lois et régulations qui gouvernent l’investissement en capital-risque
* Examiner le rôle des institutions publiques et privées dans le soutien aux Business Angels

3.3 Évaluation des défis et les obstacles auxquels les Business Angels sont confrontés (financiers, légaux, culturels, etc.) et recensement des besoins et attentes des Business Angels pour améliorer leur efficacité et impact

* Sondages et entretiens avec les Business Angels : recueillir les témoignages de Business Angels pour comprendre leurs principaux défis (financiers, légaux, culturels).
* Séminaires ou ateliers participatifs : Organiser des événements où les Business Angels peuvent exprimer leurs attentes concernant l’écosystème, les opportunités et les améliorations nécessaires.
* Analyse des obstacles culturels et sociaux : Identifier les obstacles culturels qui limitent l’investissement en tant que Business Angel (par exemple, la réticence à prendre des risques).

Étude de marché : Identifier les obstacles financiers rencontrés par les Business Angels dans l’accès au financement ou à des deals de qualité

* Enquêtes de satisfaction : Distribuer des questionnaires aux Business Angels pour évaluer leurs besoins en termes de formation, de financement, d’accès aux startups, etc.

3.4 Organisation d’un atelier de restitution sur l’état de lieux des business Angels au Togo et recueil des recommandations des acteurs publics et privés

* Identifier les parties prenantes et les invités, planification de l'atelier, préparer les supports et le contenu
* Présenter les résultats sur l'état des lieux des Business Angels au Togo.
* Résumer les recommandations recueillies pendant l'atelier, avec des actions concrètes et des responsables désignés
* Rédiger un rapport de l’atelier

3.5 Elaborer un document de plaidoyer à partir des recommandations issues des états des lieux pour renforcer l’écosystème des Business Angels et faciliter leur collaboration avec les entreprises en démarrage et autres investisseurs

* Prioriser les recommandations : identifier les recommandations les plus pertinentes en fonction de leur impact et faisabilité, choisir une structure cohérente pour le plaidoyer (introduction, problématique, recommandations, conclusion)
* Rédiger une version provisoire du plaidoyer en proposant des actions pratiques pour chaque recommandation
* Soumettre le document aux experts et acteurs clés pour recueillir des avis et ajuster le contenu en fonction des retours
* Finaliser la présentation visuelle et la mise en page du document pour qu’il soit professionnel et attractif.

**4. Livrables attendus**

**1.** Livrable : Rapport de cartographie des réseaux de Business Angels comprenant :

* Cartographie des Business Angels : Un rapport détaillant les Business Angels, leur nombre, leurs domaines d’intervention, leurs structures d’opération (réseaux, clubs, indépendants), les outils d’intervention etc.
* Benchmarking des bonnes pratiques de soutien aux Business Angel dans les écosystèmes similaires considérés comme des modèles de réussite
* Analyse des pratiques actuelles des BA au Togo en comparaison aux standards de qualité
* Annuaire des Business Angels : Un répertoire avec les coordonnées des Business Angels et des structures qui les regroupent.
* Carte de l’écosystème des Business Angels : Une infographie ou carte visuelle des Business Angels et de leurs réseaux au Togo,
  1. Livrable : Rapport comprenant l’analyse juridique et réglementaire liées aux Business Angels au Togo
* Analyse juridique : Un document analysant les lois, régulations et normes impactant les Business Angels au Togo.
* Benchmarking de modele de réussite
* Proposition de reformes et réglementations essentielles en lien avec les standarts de qualité reconnue sur le plan international
* Tableau des contraintes légales : Un tableau ou une matrice des principales restrictions et opportunités juridiques pour les Business Angels.
* Propositions de réformes juridiques : Un document avec des suggestions pour améliorer le cadre juridique en fonction des besoins du secteur.
  1. Livrable : Rapport comprenant l’évaluation des défis et obstacles auxquels les Business Angels sont confrontés (financiers, légaux, culturels, etc.) et recensement des besoins et attentes
* Une évaluation détaillant les principaux obstacles identifiés, classés par catégorie et par degré d’importance et de besoin de renforcement (financiers, légaux, culturels, etc.).
* Tableau des défis et solutions possibles : Un tableau mettant en relation les défis et des solutions possibles à mettre en place avec les parties prenantes de mise en œuvre.
* Focus Group : Un résumé des discussions menées lors de focus groups avec les Business Angels.
* Inventaire des besoins des Business Angels : Un document listant les besoins les plus récurrents exprimés par les Business Angels.
* Résumé des attentes des Business Angels : Un document résumant les attentes des Business Angels pour améliorer leur impact, comprenant des priorités.
* Proposition de plan d’action : Un document avec des recommandations spécifiques sur la manière de répondre aux besoins et attentes des Business Angels.
  1. Rapport de restitution sur les états des lieux
* Rapport de présentation des résultats sur les états des lieux sur les BA assorti des recommandations pratiques pour les parties prenantes
* Analyse des besoins en sensibilisation et de formation
  + Résultats détaillés de l’analyse de l’état des lieux, incluant les problématiques de sensibilisation et de formation identifiées pour les parties prenantes.
  + Recommandations pour ajuster les formations en fonction des besoins spécifiques des parties prenantes (entrepreneurs, Business Angels, etc.).
* Identification des lacunes de compétences et des priorités de formation.
  1. Document de plaidoyer rédigé à partir des états des lieux et des recommandations pour renforcer l’écosystème des Business Angels et faciliter leur collaboration avec les startups et autres investisseurs
* Synthèse des résultats de l'état des lieux : Document récapitulatif des conclusions et des recommandations issues de l'analyse.
* Liste des recommandations prioritaires : Un document identifiant les recommandations principales à mettre en avant dans le plaidoyer.
* Plan détaillé du document de plaidoyer : Structure du document avec une organisation claire des différentes sections.
* Ébauche du plaidoyer : Première version rédigée du document avec les sections principales (introduction, problématique, recommandations).
* Un tableau présentant les rôles et responsabilités de chaque acteur pour la mise en œuvre des recommandations
  1. Méthodologie et Chronogramme en lien avec les livrables

Le consultant devra proposer une méthodologie et un chronogramme de travail en lien avec les livrables et activités et indiquer le calendrier de réalisation des activités.

### *Poste 2 : Sensibilisation des parties prenantes et renforcement des initiatives de business Angels et des SAE pour une meilleure appropriation du mécanisme et ses outils*

Dans le cadre des efforts menés pour améliorer l'efficacité du mécanisme de financement des Business Angels (BA) au Togo, un état des lieux est réalisé pour identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces affectant ces BA dans leur mission d'appui au développement local.

Les résultats issus de cet état des lieux permettront de dégager des axes prioritaires de renforcement des initiatives des BA, à travers des actions de sensibilisation, de développement des outils et de formations adaptées aux réalités locales.

Ce poste permet de mettre en place des actions concrètes inscrites qui devraient concourir à l’amélioration des initiatives des Business Angel au Togo. Il s’agira également de diffuser les résultats auprès des parties prenantes de l’écosystème pour une meilleure compréhension de ce mécanisme.

Pour rappel, il convient de noter qu’en dépit du rôle très important que joue ces acteurs, les Business Angels eux-mêmes rencontrent plusieurs défis notamment :

* L’absence d'un cadre juridique et fiscal favorable à l'investissement privé dans les entreprises en phase de démarrage,
* La faible culture d'investissement dans les PME locales et la perception du risque élevé sont autant de facteurs qui peuvent freiner l'implication des Business Angels au Togo.
* De plus, la méconnaissance des opportunités d'investissement et le manque de dispositifs de mise en relation entre les entrepreneurs et les investisseurs privés limitent l'efficacité de ce modèle de financement.
* L'absence d'une structuration formelle des réseaux de Business Angels, le manque de synergie entre les acteurs existants, ainsi que la faible visibilité des opportunités d'investissement

Ce poste vise donc à organiser une série d’activités d’information et de sensibilisation, adaptées aux entrepreneurs, aux structures d’accompagnement, et développer des outils puis renforcer les initiatives des Business Angels, pour améliorer la compréhension de ce mécanisme de financement alternatif et surtout faciliter les investissements dans les entreprises en démarrage au Togo.

**2. Objectifs**

L'objectif principal de cette mission est de favoriser une meilleure compréhension du mécanisme des Business Angels à travers la vulgarisation de l’état des lieux, et le renforcement des initiatives des Business Angels et des SAE, pour permettre une meilleure appropriation du mécanisme et de ses outils.

Plus précisément, les objectifs spécifiques sont les suivants :

* Sensibiliser et vulgariser le rapport sur les états des lieux et le document de plaidoyer pour la promotion des Business Angel au Togo auprès des entrepreneurs, des SAE et des acteurs institutionnels et des Business Angels.
* Développer, en fonction des besoins issus des états des lieux, une banque d’outils (outils de due diligence et d’analyse, des documents juridiques et contractuels, outils de suivi de performance et de KPIs, outils d’analyse du marché, outils post investissement, de gestion financière et de comptabilité des investissement BA etc…) pour permettre un meilleur accompagnement des entrepreneurs
* Renforcer les capacités des Business Angels et des SAE sur les besoins issus des états des lieux et des outils développés

**4. Les activités à réaliser**

Les activités principales de cette mission incluent :

* 1. Organisation de 4 sessions (4 villes) de vulgarisation des résultats de l’état des lieux et le plaidoyer sur les Business Angels au Togo :
  + Conception et diffusion des supports de formation (présentations, brochures, résumés de l'état des lieux et des recommandations).
  + Organisation de sessions de restitution des résultats aux parties prenantes (rencontres, séminaires, etc.)
  + Planification et coordination des événements, en tenant compte de la disponibilité des participants (entrepreneurs et autres parties prenantes).
  + Animation des sessions sous forme de présentations interactives, d’études de cas, et d'ateliers pratiques.
  + Mise en place d'un suivi post-formation pour évaluer l'impact et la mise en œuvre des connaissances acquises.

4.2 Développement des outils de due diligence et d’analyse, des documents contractuels et juridiques, et des outils de performance KPIs qui permettent au BA de disposer d’une banque de documents pour une meilleure analyse

* + Outils de due diligence et d’analyse : Ils permettent aux BA de mener des évaluations approfondies des entreprises avant d'investir. Cela pourrait inclure des questionnaires standardisés, des modèles de scoring ou des outils d’évaluation des risques
  + Documents contractuels et juridiques : il s’agit de mettre en place une bibliothèque de documents juridiques adaptés aux besoins des Business Angels, incluant des modèles de contrats de financement, des accords de confidentialité, des pactes d’actionnaires, etc.
  + Outils de performance KPIs : il s’agit de développer des outils numériques (tableaux de bord, modèles de reporting) permettant aux BA de suivre la performance des entreprises financées. Ces outils doivent intégrer les KPIs clés comme la rentabilité, la croissance, la gestion des ressources humaines, etc.
  + Outils d’analyse de marché : Mettre à disposition des outils d'analyse de marché, permettant d'évaluer la position de l'entreprise par rapport à la concurrence, les tendances du secteur, les risques macroéconomiques et les opportunités de croissance
  + Outils post investissement : Concevoir des outils permettant de suivre et d’accompagner l’évolution de l’entreprise après l’investissement. Cela inclut des outils de gestion de la gouvernance, de conseils stratégiques, et des aides à la levée de fonds supplémentaires si nécessaire

4.3 Renforcement de capacités des Business Angels et les SAE :

* Séances pratiques sur l’analyse des besoins et l’évaluation des projets : Organiser des ateliers interactifs où les Business Angels et les SAE apprennent à analyser les besoins des startups à financer, en s’appuyant sur des études de cas et des outils d’évaluation existants. Cela pourrait inclure des formations sur les critères de sélection des projets, la gestion du risque, et la compréhension des besoins en financement des jeunes entreprises.
* Ateliers pratiques de formation sur les outils de financement et d’accompagnement/Dispenser des formations spécifiques sur les différents outils et documents développés/ Sessions sur la gestion des portefeuilles d'investissement en tant que Business Angel.
* Échanges entre Business Angels et SAE sur les bonnes pratiques : Mettre en place des espaces de discussion, sous forme de tables rondes ou de forums, où les Business Angels et les SAE peuvent partager des expériences et des bonnes pratiques sur la manière de soutenir efficacement les startups, en particulier celles issues de secteurs spécifiques ou présentant des défis particuliers.
  1. Suivi et évaluation :
  + Suivi de l’impact des formations sur les pratiques des entrepreneurs et Business Angels, à travers des retours directs et des évaluations quantitatives et qualitatives.
  + Préparation d’un rapport d’évaluation à la fin de la mission.

**5. Livrables des activités**

5.1. Organisation de 4 sessions (Lomé, Tsévié, Atakpamé & Kara) de vulgarisation des résultats de l’état des lieux et plaidoyer sur les Business Angels au Togo

Livrables principaux :

* 1. Conception et diffusion des supports de formation :
     + Création de présentations PowerPoint ou PDF avec une synthèse claire des résultats de l’état des lieux.
     + Conception de brochures et résumés à distribuer aux participants, incluant des points clés des recommandations.
     + Mise en ligne des supports pour accès à distance via des plateformes (par exemple, un site dédié ou Google Drive).
  2. Organisation de sessions de restitution des résultats :
     + Planification et coordination des rencontres, séminaires, ou événements.
     + Rédaction et diffusion des invitations, en tenant compte de la disponibilité des participants (enquête préalable sur les disponibilités).
     + Coordination logistique pour les événements (lieu, équipements, inscription, etc.).
  3. Planification et coordination des événements :
     + Agenda détaillé des sessions avec les horaires et les intervenants.
     + Planification des séances en tenant compte de la disponibilité des parties prenantes clés (utilisation d’outils de planification comme Doodle, Google Calendar, etc.).
  4. Animation des sessions :
     + Préparation des interventions interactives et dynamiques.
     + Animation des ateliers pratiques et des études de cas pour garantir la participation active.
     + Intégration de moments de questions-réponses pour encourager les échanges et la compréhension.
  5. Suivi post-formation :
     + Élaboration d’un questionnaire d’évaluation des sessions pour recueillir les retours des participants.
     + Mise en place d’un plan de suivi pour mesurer l’impact des connaissances acquises (évaluations post-formation, entretiens, etc.).
     + Rapport final avec les recommandations pour des actions futures et l'évaluation de l’impact des sessions.

5.2 Développement des outils de due diligence et d’analyse, des documents contractuels et juridiques, et des outils de performance KPIs

Livrables principaux :

* 1. Outils de due diligence et d’analyse :
     + Création de questionnaires standardisés pour la collecte de données d’entreprise avant investissement (secteurs, chiffre d'affaires, etc.).
     + Développement de modèles de scoring pour évaluer la solidité des projets.
     + Création d'outils numériques (tableaux Excel ou plateformes spécifiques) permettant d'analyser les risques liés à chaque investissement potentiel.
  2. Documents contractuels et juridiques :
     + Constitution d'une bibliothèque de modèles de contrats : contrat d'investissement, accord de confidentialité, pactes d’actionnaires, etc.
     + Rédaction de guides d’utilisation pour aider les Business Angels à comprendre l’importance et l’application de chaque document.
     + Mise en place d’un espace sécurisé en ligne pour que les Business Angels puissent accéder facilement aux documents.
  3. Outils de performance KPIs :
     + Création de tableaux de bord interactifs permettant de suivre la performance des startups financées.
     + Développement de modèles de reporting détaillant les KPIs clés comme la rentabilité, la croissance, la gestion des ressources humaines, etc.
     + Formation des Business Angels sur la bonne utilisation des outils et l'interprétation des données recueillies.
  4. Outils d’analyse de marché :
     + Développement de grilles d'analyse de positionnement concurrentiel.
     + Mise à disposition d’outils de suivi des tendances de marché et des risques macroéconomiques.
     + Création d’outils pour identifier les opportunités de croissance spécifiques à chaque secteur.
  5. Outils post-investissement :
     + Développement d’outils de gouvernance : outils pour organiser les conseils d'administration, suivre les décisions stratégiques, etc.
     + Création d’outils d’accompagnement post-investissement pour soutenir la levée de fonds supplémentaires.
     + Mise en place d’un système de suivi des objectifs stratégiques pour les entreprises financées.

5.3 Renforcement de capacités des Business Angels et des SAE (A proposer en fonction des besoins issus des états des lieux)

* **Livrables principaux :**
  1. Séances pratiques sur l’analyse des besoins et l’évaluation des projets :
     + Organisation d’ateliers interactifs basés sur des études de cas réels.
     + Élaboration de fiches d’évaluation des projets pour aider les Business Angels à mieux comprendre les besoins des startups.
     + Formation sur l’analyse de la rentabilité des projets, le besoin en financement et la gestion du risque.
  2. Ateliers pratiques de formation sur les outils de financement et d’accompagnement :
     + Sessions de formation sur l’utilisation des outils de financement et des documents juridiques développés.
     + Formation sur la gestion des portefeuilles d'investissement, notamment les étapes de suivi, la gestion des relations avec les startups, et l'identification des besoins futurs en financement.
  3. Échanges entre Business Angels et SAE sur les bonnes pratiques :
     + Organisation d’une table ronde/forums d’échanges pour permettre aux Business Angels et aux SAE de partager des expériences sur les projets de financement et les pratiques de soutien.
     + Création d’un guide de bonnes pratiques basé sur les échanges et les résultats des forums.
     + Mise en place d’un suivi continu après les événements pour garantir une mise en œuvre réussie des bonnes pratiques.

**6. Public cible**

* Entrepreneurs : Les entreprises en démarrage, particulièrement ceux en début de développement et ceux qui cherchent à lever des fonds.
* Business Angels : Les investisseurs potentiels ou existants, intéressés par les opportunités d’investissement dans les startups.
* SAE, Réseaux d’étudiants entrepreneurs, Réseaux d’entrepreneurs

**7. Méthodologie**

Le prestataire devrait proposer une méthodologie pratique à travers une approche participative et interactive, en privilégiant les échanges directs, les études de cas, et les ateliers pratiques.

**6. Chronogramme et calendrier**

Le consultant devra proposer un chronogramme de travail en lien avec les livrables et activités et indiquer le calendrier de réalisation des activités.

### *Poste 3 : Développement/renforcement d’une plateforme numérique web et mobile de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs avec une structure d’ancrage*

* + 1. **Contexte :**

Le marché des entreprises en démarrage connaît une expansion rapide, stimulant l'innovation et la création d'emplois au niveau local. Cependant, de nombreux entrepreneurs rencontrent des difficultés pour accéder aux financements nécessaires à la croissance de leurs projets.

En parallèle, les business angels, bien qu’intéressés par l'investissement dans des TPME locales, rencontrent des obstacles dans l'évaluation et le suivi des projets ainsi que des documents de contrat définissant clairement les rôles et responsabilités des parties**.** Il existe ainsi un besoin croissant de solutions permettant de fluidifier les interactions entre ces deux acteurs, tout en garantissant la transparence et la sécurité des processus d'investissement.

Une plateforme numérique dédiée aux entreprises en démarrage pourrait être la solution pour surmonter ces obstacles. Cette plateforme servirait de **pont** entre les entrepreneurs en recherche de financement et les investisseurs à la recherche de projets prometteurs.

En centralisant toutes les informations nécessaires sur un même espace numérique, la plateforme pourrait simplifier la recherche de financements. Les entrepreneurs pourraient y soumettre leurs idées sous forme de pitchs, vidéos, ou documents, et les investisseurs pourraient y avoir accès directement, avec la possibilité de filtrer selon des critères spécifiques (secteur d'activité, montant recherché, etc.).

Une telle plateforme offrirait aux entrepreneurs la possibilité de gagner en visibilité auprès d'un large éventail d'investisseurs locaux ou international, ce qui est souvent une difficulté à ce stade précoce.

Grâce à des outils de mise en relation, la plateforme pourrait aider à connecter les entrepreneurs et les investisseurs, mais aussi d'autres parties prenantes telles que les SAE, des experts de secteurs spécifiques, des juristes spécialisés, etc. Cela réduirait les barrières à l'entrée pour les entrepreneurs en début de parcours et créerait un écosystème favorable à la réussite des entreprises.

Ce poste consiste à développer une plateforme numérique destinée à combler ces lacunes. Cette plateforme visera à offrir un environnement sécurisé, transparent et intuitif pour connecter les business angels et les TPME locales, faciliter la gestion des investissements et offrir des ressources de formation adaptées aux besoins des entrepreneurs.

En résumé, cette plateforme numérique offrirait une **solution intégrée** qui résout à la fois les problèmes de financement et de mise en réseau, tout en fournissant une meilleure visibilité pour les projets d'innovation et des ressources de formation pour les parties prenantes.

* + 1. **Objectifs :**

L'objectif principal de cette mission consiste à renforcer/ou développer une plateforme numérique destinée à offrir un environnement sécurisé transparent et intuitif de connexion et de formation aux business angels, aux entreprises locales, afin de faciliter la gestion des investissements et offrir des ressources de formation adaptées aux besoins des entrepreneurs.

**Plus spécifiquement, les objectifs sont les suivants :**

* Identifier les acteurs et mettre en place plan d’ancrage et de mécanisme de gestion de la plateforme
* Concevoir/renforcer et mettre en place une plateforme de connexion des business angels aux entreprises localesen créant un espace numérique permettant aux business angels/investisseurs d'identifier et de se mettre en relation avec des entreprises locales ayant des projets innovants et potentiellement rentables.
* Appuyer les structures d’ancrage à mettre en place un cadre d’animation et de mise en relation et de partenariat autour de la plateforme à travers quelques séries d’évènements
* Consulter les SAE, PTF et d’autres acteurs, pour la collecte et la mise à disposition des ressources de formation et d’outils d’accompagnement pour les entrepreneurs et les parties prenantes de l’écosystème
  + 1. **Les activités à réaliser**

**Les activités**

* 1. Mise en place d’un plan d’ancrage et un mécanisme de pilotage de la plateforme numérique
* Identification et proposition d’une structure de pilotage et d’ancrage ainsi que la définition du cadre : ce cadre qui permet de soutenir et de stabiliser la plateforme. Elle peut être vue comme l'infrastructure organisationnelle et technique sur laquelle repose la plateforme ; définition d’un cadre décisionnel et des processus clairs pour la prise de décision. Cela peut inclure un conseil d'administration, des comités ou des équipes dédiées à la stratégie, à la sécurité, à l’innovation, etc.
* Identification des acteurs clés qui soutiendront la plateforme. Il peut s’agir d'entreprises partenaires, de réseaux de structures d’accompagnement, d'organisations ou d'institutions publiques qui aident à l’ancrage de la plateforme sur le marché.
* Identification et proposition de modèle de monétisation (abonnements, publicité, ventes, etc.) et les moyens permettant de garantir sa pérennité.

Proposition de mécanisme de gestion et de processus de mise à jour continue de la plateforme, avec des tests réguliers et des retours utilisateurs pour améliorer les fonctionnalités et l’expérience.

* 1. Création de la plateforme numérique à travers un ancrage institutionnel et une validation via des ateliers de co-création avec les acteurs
* Conception et création d'une plateforme numérique adaptée : Développer une plateforme en ligne où les investisseurs et les entreprises en démarrage peuvent créer un profil et accéder à un annuaire soit des TPME locales soit des investisseurs locaux en fonction de critères spécifiques (secteur, stade de développement, besoins financiers).
* Outil de matchmaking : Utiliser des algorithmes pour proposer des mises en relation automatisées entre les business angels et les startups en fonction des critères définis.
* Mise en place de serveurs, systèmes de sécurité, bases de données, et technologies permettant d'assurer la stabilité et l'évolutivité de la plateforme.
* Développement d'une interface de suivi des investissements en créant un tableau de bord intégré permettant aux business angels et aux startups de suivre l’évolution des investissements et des performances.
* Mise en place de canaux de communication dédiés en créant des espaces de discussion sécurisés pour les échanges entre investisseurs et entrepreneurs (chat, messagerie, visioconférence).
* Mettre les modules de formation enligne : En collaboration avec les PTF, les SAE, et réseaux de structures d’accompagnement, les modules de formation sur la gestion d'entreprise, la levée de fonds, la stratégie de développement, le marketing et l’Investment readiness seront mises sur la plateforme etc…
* Validation de la plateforme à travers l’organisation de 3 ateliers de co-création avec les parties prenantes de l’écosystème (entrepreneurs, acteurs privés d’appui à l’entrepreneuriat et publics)
  1. **Appui aux structures d’ancrage pour mettre en place un cadre d’animation et de mise en relation et de partenariat autour de la plateforme à travers quelques séries d’évènements**

**Objectifs :** Appuyer à faciliter les connexions entre entrepreneurs et investisseurs via des rencontres ciblées en ligne pour favoriser une prise en main de la plateforme

* Organisation de sessions de pitch : Créer des moments spécifiques pour les entrepreneurs pour présenter leurs projets devant des investisseurs (pitch en virtuels).
* Événements de speed networking : Créer et appuyer à mettre en place des événements en ligne où les entrepreneurs peuvent rencontrer des investisseurs en quelques minutes.
* Création d’un guide des partenaires : Elaborer un annuaire des Business Angels et des investisseurs intéressés par les secteurs spécifiques des startups locales et un process de transparence des processus d'investissement
* Mise en place de tableaux de bord interactifs pour permettre la création des outils visuels pour suivre l’évolution des investissements, les retours financiers, et les étapes de développement des startups.
* Espace de mise à jour régulière de la situation des projets : Il permet d’exiger des startups de fournir des rapports réguliers sur la progression de leur projet, leur bilan financier et les résultats obtenus.

**4. Les livrables**

**4.1** Proposition d’un plan d’ancrage et de mécanisme de pilotage de la plateforme numérique

**Livrables :**

* Définition d'un cadre décisionnel et des processus clairs pour la prise de décision : Charte de gouvernance, Organigramme de gouvernance, Plan de communication interne, Procédures de prise de décision
* Identification des acteurs clés qui soutiendront la plateforme : liste détaillée des acteurs clés (partenaires commerciaux, institutions publiques, entreprises technologiques, investisseurs) et leur rôle spécifique dans le soutien de la plateforme
* Mise en place de serveurs, systèmes de sécurité, bases de données et technologies
* Identification et proposition de modèle de monétisation : Modèle économique, analyse financière, plan de tarification, stratégie de fidélisation etc…

4.2 La plateforme numérique web et en version mobile fonctionnelle avec un ancrage institutionnel

**Livrables :**

* Plateforme web et mobile en ligne fonctionnelle : une plateforme web permettant aux business angels et entrepreneurs de créer un profil, d'accéder à un annuaire de TPME locales et de filtrer les projets en fonction de critères spécifiques (secteur, stade de développement, besoins financiers).
* Moteur de recherche avancé : Développement d’un moteur de recherche performant permettant aux business angels de filtrer les entreprises selon différents critères personnalisés.
* Module de matchmaking automatisé : Un algorithme permettant de faire des propositions de mises en relation entre les business angels et les startups en fonction de leurs critères de recherche respectifs.
* Interface d’administration pour la gestion des profils et des mises en relation : Un back-office permettant aux administrateurs de suivre l'activité des utilisateurs et de gérer les connexions.
* Modules de formation en ligne : Des parcours de formation interactifs, avec des vidéos, des quiz, et des supports pédagogiques sur des thématiques comme la gestion d'entreprise, la levée de fonds, l’Investment readiness, la stratégie marketing, la gestion financière, etc.

4.3 Le cadre et les outils de mise en relation et de partenariat autour de la plateforme existent et fonctionnent

**Objectifs :** Faciliter les connexions entre entrepreneurs et investisseurs via des rencontres ciblées et des plateformes numériques.

* Kit de partenariat : Des documents pour les investisseurs et les entrepreneurs, détaillant les modalités de participation et d'engagement.
* Guide des investisseurs : Un répertoire des investisseurs et Business Angels avec leurs critères d’investissement et secteurs d'intérêt.
* Tableau de bord de suivi des investissements : Un espace personnalisé pour chaque utilisateur (investisseur ou startup) afin de suivre l’évolution des investissements, les performances financières et les objectifs atteints. Ce tableau pourra inclure des graphiques dynamiques et des indicateurs clés.
* Canaux de communication sécurisés : Développement d’outils de communication intégrés comme un système de messagerie privée, chat en temps réel, et des fonctionnalités de visioconférence pour faciliter les échanges directs entre les business angels et les startups.
* Modèles de contrats d'investissement : Un kit comprenant des modèles de contrats d'investissement standardisés et des guides explicatifs pour aider les investisseurs et les startups dans leurs démarches administratives et juridiques.

**5.Méthodologie et Plan de travail**

Le prestataire devrait proposer une méthodologie et un chronogramme de travail en fonction des activités et livrables ci-dessus énumérés.

### *Poste 4 : Conception et appui à l’institutionnalisation d’un évènement de standard international de mise en relation des entrepreneurs avec les investisseurs dans l’écosystème au Togo*

La mise en place d’un événement national de standard international, de mise en relation entre entrepreneurs et investisseurs (comme c’est le cas au Bénin, Ghana, Sénégal, Cote d’Ivoire, Kenya etc…), soutenu par une plateforme numérique dédiée, représente une réponse stratégique pour surmonter les défis de l'écosystème entrepreneurial togolais. Elle pourrait dynamiser l'accès au financement, favoriser l’essor des entreprises en démarrage, renforcer la collaboration entre différents acteurs de l'écosystème, et attirer l’attention des investisseurs étrangers sur les opportunités d’investir au Togo. Ce projet serait ainsi un levier essentiel pour encourager l’entrepreneuriat et la croissance économique à long terme.

Pour rappel, la mise en place d’un tel évènement constitue un continuum pour les activités réalisées aux postes 1, 2 et 3, à savoir respectivement « *Etat des lieux sur les Business Angels* », « *le renforcement des Business Angel* ; et « *la plateforme numérique ».*

*Cet évènement crée un lien avec la plateforme numérique et le renforcement de capacités des acteurs* pour plusieurs raisons :

* La préparation en amont des entrepreneurs : les entrepreneurs pourraient s’inscrire et publier leurs projets sur la plateforme avant l’événement, permettant aux investisseurs de se préparer à rencontrer des projets qui correspondent à leurs intérêts spécifiques.
* Le suivi post-événement : La plateforme permettra également de suivre les avancées des partenariats et des investissements issus de l’événement, en facilitant la communication continue entre les parties prenantes.
* L’accès aux archives des ressources de formations et des événements passés : La plateforme pourrait héberger les ressources de formation développées, les enregistrements des sessions de pitch et des conférences pour permettre aux entrepreneurs et investisseurs qui n’ont pas pu assister de rattraper les informations importantes.

En termes de plus-value, la plateforme numérique facilitera l’organisation de l’événement national de façon récurrente, et permet la planification du matchmaking pour la mise en relation entre entrepreneurs et investisseurs. Un tel événement pourrait prendre la forme d’un forum annuel ou semestriel, dans lequel des entrepreneurs auront l’opportunité de rencontrer en face-à-face des investisseurs, des Business Angels, des fonds d'investissement, et des institutions financières.

Cet événement, en terme organisationnel, devrait être conçu autour de plusieurs axes :

* Les pitchs des entrepreneurs : Les entrepreneurs pourraient présenter leurs projets devant un jury d’investisseurs, en suivant une méthodologie de pitch bien structurée pour susciter l’intérêt et obtenir des financements.
* Les ateliers et conférences : Des panels de discussions, des ateliers de formation et des conférences permettront aux entrepreneurs de mieux comprendre les attentes des investisseurs, de découvrir des pratiques de gestion efficaces et de mieux structurer leurs projets pour maximiser leur attractivité.
* Le networking stratégique : Ce moment serait également l’occasion pour les acteurs de l’écosystème financier et technique de se rencontrer, d’échanger, de créer des partenariats stratégiques et d’approfondir leur compréhension du marché togolais.
* La présence d’experts en financement et gestion d’entreprise : Ces experts pourront offrir des conseils pratiques et individualisés, et orienter les entrepreneurs vers des solutions adaptées à leur situation.

Afin de répondre à ces défis, ce poste propose de concevoir et mettre en place un événement national régulier, visant à faciliter la mise en relation entre les entrepreneurs togolais et les investisseurs. Cet événement devrait permettre de promouvoir l’écosystème entrepreneurial du pays, de stimuler l’investissement privé et d’aider les entrepreneurs à se développer, à travers la mise en place de partenariats stratégiques, de financements et de conseils de la part de Business Angels et autres investisseurs.

* 1. **Objectifs**

L’objectif principal de cette mission est de concevoir, mettre en place et accompagner la mise en place d’un événement national récurrent visant à connecter les entrepreneurs togolais avec les Business Angels (BA) et les investisseurs venant de divers horizons (à l’échelle national comme international), afin de promouvoir l’investissement et le développement des entreprises en démarrage au Togo.

De façon spécifique, la mission permettra de :

* Concevoir un modèle d’événement en définissant les contours de l'événement, sa structure, ses formats (conférences, pitch, rencontres B2B, etc.), et son calendrier.
* Consulter et identifier les acteurs qui pourront assurer l’ancrage, l’institutionnalisation et l’organisation récurrente de cet événement : prévoir une structure de gouvernance et un cadre de pérennisation de l'événement, en assurant son organisation régulière et son financement durable.
* Implémenter l’organisation de cet évènement en mobilisant les ressources logistiques, humaines et matérielles
* Proposer et mettre en œuvre une stratégie de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs autour de la plateforme numérique et de l’évènement
* Proposer une stratégie de suivi évaluation, et d’apprentissage efficace autour de la plateforme
  1. **Les activités**

**2.1** Conception/Design d'un événement de standard International

Cet événement entrepreneurial de standard international de grande envergure, sera organisé selon des normes de qualité élevées, réunissant des entrepreneurs, investisseurs, experts, et parties prenantes de divers secteurs. Il se distinguera par sa portée globale, ses objectifs clairs, et sa capacité à créer un impact significatif au niveau local, régional et international.

**Objectifs :** Définir les contours, la structure, les formats et le calendrier de l’événement national.

* Analyse des besoins : réaliser une enquête auprès des acteurs locaux pour déterminer les attentes en matière d'événements entrepreneuriaux (par exemple, entrepreneurs, investisseurs, SAE, etc.).
* Conception de la structure de l’événement : Définir les types de formats à inclure (conférences, ateliers interactifs, pitch, rencontres B2B, etc.), la durée de chaque format et le déroulé général de l'événement.
* Définition des profils et cahier de charge des intervenants : Identifier les profils des experts nationaux et internationaux et des investisseurs local et internationaux clés ; adaptés à l’animation des conférences ou ateliers.
* Proposition des outils de gestion pour ce type d’évènements
* Calendrier de l'événement : Déterminer la fréquence de l'événement (annuel, semestriel, etc.) et les dates exactes en fonction des disponibilités des intervenants et des participants cibles.
* Développement d’une matrice de suivi évaluation et KPIs très clairs pour la collecte de données et la capitalisation des bonnes pratiques

2.2. Elaboration d’une stratégie d’ancrage, d’institutionnalisation et de pérennisation de l'événement

**Objectifs :** Consulter les acteurs et identifier les parties prenantes qui pourraient assurer un ancrage de l’événement, sa régularité et son financement durable.

* Consulter, identifier les parties prenantes puis valider le format à travers des rencontres B to B, ou de co-création/Ateliers
* Mettre en place une proposition de structure de gouvernance ainsi que les outils de pilotage : proposer des acteurs, qui ferait partie de la task force dédiée à la gestion de l’événement et sa programmation.
* Partenariats institutionnels : Identifier des partenaires publics ou privés (organismes gouvernementaux, entreprises, ONG) pour garantir un financement récurrent.
* Plan de financement à long terme : Élaborer une stratégie de recherche de fonds pour assurer la viabilité financière de l’événement (sponsoring, dons, subventions, etc.).
* Développement de la marque de l’événement : Travailler sur l’image et la notoriété de l'événement pour attirer de plus en plus de participants et partenaires chaque année.
  1. Organisation de l’évènement de standard international

**Objectifs :** Planifier et organiser un évènement de standard international.

* Planification opérationnelle de l'événement : définir les objectifs de l'événement, Identifier les cibles ; Choisir un thème central pour l'événement ; déterminer la durée et la structure de l'événement
* Logistiques et infrastructures : sélectionner un lieu (salle de conférence, centre d’exposition, plateforme numérique si événement hybride) ; organiser l’hébergement et la restauration (si nécessaire), mettre en place une plateforme numérique pour faciliter l’interaction entre participants, prévoir l’équipement nécessaire (écrans, projecteurs, systèmes de traduction, etc.).
* Communication et Promotion : Élaborer une stratégie de communication (avant, pendant et après l’événement) ; créer un site web ou une page dédiée à l’événement, développer des supports de communication (affiches, flyers, vidéos promotionnelles), utiliser les réseaux sociaux, les newsletters et les relations presse pour promouvoir l’événement.
* Sélection des participants et gestion des inscriptions : Développer un processus d’inscription en ligne, sélectionner les entrepreneurs et investisseurs (sur la base de critères préétablis : secteur, expérience, etc.), gérer la base de données des participants (enregistrés, confirmés, invités).
* Programme et contenu de l’événement : Inviter des intervenants (experts, investisseurs, entrepreneurs à succès) ; concevoir un programme détaillé (conférences, panels, ateliers de réseautage) ; organiser des sessions de pitch (où les entrepreneurs peuvent présenter leurs projets aux investisseurs) ; prévoir des moments de réseautage informel (repas, pauses café)
* Exécution de l'événement : Superviser les sessions de l’événement, assurer le bon déroulement des interactions entre entrepreneurs et investisseurs, coordonner les équipes sur place (accueil, modération, support technique).
  1. Organisation et mise en œuvre d’une stratégie de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs autour de la plateforme numérique et de l’évènement

Le matchmaking entre investisseurs et entrepreneurs lors de cet événement de standard international est un processus crucial pour favoriser les connexions pertinentes et maximiser les opportunités de financement. Cette méthodologie doit être bien structurée pour s'assurer que les bonnes entreprises rencontrent les bons investisseurs, dans un cadre professionnel et efficient.

* Préparation en amont : Inscription et collecte de données : Création de profils détaillés pour les investisseurs et les entrepreneurs ; Pré-sélection et préparation des participants
* Organisation de l’événement : Structuration des sessions de matchmaking par créneaux horaires ; par séances de pitching ou de tables rondes sectorielles :
* Outils et facilitation du processus de matchmaking : Espace physique de matchmaking ou création de zones spécifiques de rencontre ou carrément concierge de matchmaking :
* Suivi post-événement : Assurer la continuité du matchmaking : Suivi personnalisé après chaque rencontre ; Accompagnement continu pour les connexions pertinentes
* Technologies à utiliser pour un matchmaking efficace

1. **Livrables :**
   1. Conception d'un événement de standard international

* Analyse des besoins : Rapport d’enquête sur les attentes des acteurs locaux (entrepreneurs, investisseurs, SAE, etc.), synthèse des besoins et recommandations pour l’événement.
* Conception de la structure de l’événement : Plan détaillé de l’événement avec les formats inclus (conférences, ateliers, pitch, rencontres B2B, etc.), programme préliminaire avec la durée de chaque format et déroulé.
* Définition des profils et cahier des charges des intervenants : Liste des profils d'intervenants (experts nationaux et internationaux, investisseurs) ; cahier des charges précisant les attentes pour chaque type d’intervenant.
* Proposition des outils de gestion : Recommandations d'outils numériques pour la gestion logistique et opérationnelle (inscriptions, communication, etc.).
* Calendrier de l'événement : Proposition de calendrier (annuel, semestriel) avec dates clés et disponibilité des intervenants.
* Matrice de suivi et évaluation avec KPIs : Matrice de suivi des objectifs de l'événement et indicateurs de performance clairs pour mesurer le succès et capitaliser sur les bonnes pratiques.

3.2 La stratégie d’ancrage, d’institutionnalisation et de pérennisation de l'événement

* Consultation des parties prenantes : Rapport de consultation avec les parties prenantes clés (acteurs publics, privés, ONG) ; validation du format à travers des ateliers ou rencontres B2B.
* Proposition de structure de gouvernance et outils de pilotage : Proposition de la composition de la task force pour la gestion de l'événement et sa programmation ; plan détaillé des outils de pilotage (réunions de suivi, tableaux de bord, etc.).
* Partenariats institutionnels : Liste des partenaires publics/privés potentiels avec rôles et responsabilités ; proposition de contrats de partenariat pour garantir un financement récurrent.
* Plan de financement à long terme : Stratégie de recherche de fonds : options de sponsoring, subventions etc., plan financier détaillé à long terme pour assurer la viabilité de l’événement.
* Développement de la marque de l’événement : Proposition de stratégie de branding et marketing de l’événement ; plan de communication pour améliorer la notoriété et attirer des partenaires et participants.

**3.3 Organisation de l’événement de standard international**

* Planification opérationnelle de l'événement : objectifs clairs de l’événement, définition des cibles, et choix du thème central, proposition de structure détaillée de l’événement (durée, types de sessions, etc.).
* Logistique et infrastructures : sélection du lieu et des infrastructures nécessaires (salle, hébergement, équipements, etc.)
* Communication et promotion : stratégie de communication avant, pendant et après l'événement ; création des supports de communication : site web, flyers, vidéos, réseaux sociaux.
* Sélection des participants et gestion des inscriptions : système d’inscription en ligne et gestion de la base de données des participants ; critères de sélection pour les entrepreneurs et investisseurs.
* Programme et contenu de l'événement : programme détaillé incluant des conférences, ateliers, sessions de pitch et réseautage ; liste des intervenants et description de leurs rôles.
* Exécution de l'événement : plan opérationnel pour superviser les sessions, gérer les équipes et assurer la fluidité de l'événement.

**3.4 Organisation et mise en œuvre d’une stratégie de matchmaking**

* Préparation en amont : Création de profils détaillés pour les investisseurs et les entrepreneurs ; plan de pré-sélection et préparation des participants.
* Organisation de l’événement : Structuration des sessions de matchmaking, créneaux horaires, tables rondes sectorielles, etc.
* Outils et facilitation du processus de matchmaking : création de zones de rencontre physiques ou plateformes numériques pour le matchmaking ; Mise en place de services de conciergerie pour faciliter les rencontres entre investisseurs et entrepreneurs.
* Suivi post-événement : Stratégie de suivi personnalisé pour les connexions pertinentes ; rapport de suivi et évaluation des opportunités de financement générées.
* Technologies pour un matchmaking efficace : Proposition d’outils numériques pour améliorer l’expérience du matchmaking (applications, plateformes d’interaction, etc.).

### *Poste 5 : Coordination de la mission*

* 1. **Contexte**

Une coordination efficace est essentielle pour le succès de toute mission complexe impliquant de multiples acteurs et activités, tels que le projet IYBA-SEED au Togo. Avec diverses interventions allant de la réalisation d’un état des lieux à l’organisation de l’évenement, une gestion rigoureuse et une communication fluide sont indispensables. Une coordination efficace garantit que toutes les parties prenantes sont alignées, que les activités se déroulent selon le calendrier prévu, et que les objectifs du projet sont atteints de manière cohérente et harmonieuse. La coordination permet également de gérer les ressources de manière optimale et de résoudre rapidement les problèmes qui pourraient survenir.

* 1. **Objectif**

Objectif Général :

Assurer la gestion harmonieuse et intégrée de toutes les activités de l’Intervention 4 du projet IYBA-SEED pour atteindre les objectifs fixés de manière efficace et efficiente.

* 1. **Activités**

**Activité 1 : Mise en Place d’une Structure de Coordination :**

* Nommer un.e chef.fe d’équipe dédié.e à la coordination du projet, qui servira de point de contact principal entre l’équipe de mission et l’équipe IYBA-SEED au Togo.
* Définir les rôles et responsabilités du chef ou de la cheffe d’équipe et assurer qu’elle dispose des ressources nécessaires pour mener à bien ses tâches.

**Activité 2 : Communication et Réunions Régulières :**

**Description :**

* Organiser des réunions régulières (hebdomadaires, mensuelles) pour suivre l'avancement des activités, discuter des défis et des solutions, et ajuster les plans si nécessaires.
* Mettre en place des outils de communication (e-mails, plateformes en ligne) pour assurer une communication fluide et continue entre les parties prenantes.

**Livrable :**

* Compte-rendu des réunions
* Rapports mensuels de progression

**Activité 3 : Suivi et Évaluation Continue :**

**Description :**

* Mettre en place un système de suivi évaluation

# Tableau récapitulatif indicatif prévisionnel

**Ce tableau est à titre prévisionnel. Les activités, les livrables et le calendrier seront révisés au fur et à mesure de l'avancement de la mission.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activités** | **Livrables** | **Calendrier** |
| **Poste 1 : Etat des lieux des initiatives de Business Angels, de leurs structures d’opérations et outils d’intervention au Togo** | | |
| Identification et analyse des Business Angels existants ; leurs structures d’opération (réseaux, clubs, indépendants, etc.) et les outils d’interventions (plateforme de mise en relation) existants au Togo | Rapport de cartographie des réseaux de Business Angels | A proposer |
| Analyse du cadre juridique et réglementaire lié aux Business Angels au Togo et benchmarking | Rapport comprenant l’analyse juridique et réglementaire liées aux Business Angels au Togo | A proposer |
| Évaluation des défis et les obstacles auxquels les Business Angels sont confrontés (financiers, légaux, culturels, etc.) et recensement des besoins et attentes des Business Angels pour améliorer leur efficacité et impact | Rapport comprenant l’évaluation des défis et obstacles auxquels les Business Angels sont confrontés (financiers, légaux, culturels, etc.) et recensement des besoins et attentes | A proposer |
| Organisation d’un atelier de restitution sur l’état de lieux des business Angels au Togo et recueil des recommandations des acteurs publics et privés | Rapport de l'atelier de restitution sur les états des lieux | A proposer |
| Elaboration d'un document de plaidoyer à partir des recommandations issues des états des lieux pour renforcer l’écosystème des Business Angels et faciliter leur collaboration avec les entreprises en démarrage et autres investisseurs | Document de plaidoyer rédigé à partir des états des lieux et des recommandations | A proposer |
| **Poste 2 : Sensibilisation des parties prenantes et renforcement des initiatives de business Angels et des SAE pour une meilleure appropriation du mécanisme et ses outils** | | |
| **Activités** | **Livrables** | **Calendrier prévisionnel** |
| Organisation de 4 sessions de vulgarisation(Lomé, Tsévié, Atakpamé, et Kara) de vulgarisation des résultats de l’état des lieux et le plaidoyer sur les Business Angels au Togo | Organisation de 4 sessions (Lomé, Tsévié, Atakpamé, et Kara) de vulgarisation des résultats de l’état des lieux et plaidoyer sur les Business Angels au Togo | A proposer |
| Développement des outils de due diligence et d’analyse, des documents contractuels et juridiques, et des outils de performance KPIs qui permettent au BA de disposer d’une banque de documents pour une meilleure analyse | Outils de due diligence et d’analyse, des documents contractuels et juridiques, développés et disponibles | A proposer |
| Renforcement de capacités des Business Angels et les SAE: | Ateliers de renforcement de capacités des Business Angels et des SAE (Nombre et format à proposer en fonction des besoins issus des états des lieux) | A proposer |
| Suivi et évaluation des renforcement de capacités | Rapport de suivi et évaluation des renforcement de capacités | A proposer |
| **Poste 3 : Développement/renforcement d’une plateforme numérique web et mobile de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs avec une structure d’ancrage** | | |
| **Activités** | **Livrables** | **Calendrier prévisionnel** |
| Mise en place d’un plan d’ancrage et un mécanisme de gestion de la plateforme | Proposition d’un plan d’ancrage et de mécanisme de gestion de la plateforme | A proposer |
| Création de la plateforme numérique à travers un ancrage institutionnel  et une validation via des ateliers de co création  avec les acteurs | Plateforme numérique web et en version mobile fonctionnelle avec un ancrage institutionnel | A proposer |
| Appui aux structures d’ancrage pour mettre en place un cadre d’animation et de mise en relation et de partenariat autour de la plateforme à travers quelques séries d’évènements | Le cadre et les outils de mise en relation et de partenariat autour de la plateforme existent et fonctionnent | A proposer |
| **Poste 4 : Conception et appui à l’institutionnalisation d’un évènement de standard international de mise en relation des entrepreneurs avec les investisseurs dans l’écosystème au Togo** | | |
| **Activités** | **Livrables** | **Calendrier prévisionnel** |
| Conception/Renforcement   d'un événement de standard International | Plan stratégique et technique de l'événement de standard international est disponible | A proposer |
| Elaboration d’une stratégie d’ancrage, d’institutionnalisation et de pérennisation de l'événement | La stratégie d’ancrage, d’institutionnalisation et de pérennisation de l'événement est disponible | A proposer |
| Organisation de l’évènement de standard international | L'événement de standard international est organisé en 2026 | A proposer |
| Organisation et mise en œuvre d’une stratégie de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs autour de la plateforme numérique et de l’évènement | Le matchmaking est réalisé autour de l'évènement | A proposer |
| **Poste 5: Capitalisation** | | |
| **Activités** | **Livrables** | **Calendrier** |
| Analyse des succès et des défis | Rapports d’analyse | A proposer |
| Partage des meilleures pratiques | Rapports de partage des connaissances | A proposer |
|  |  |  |
| **Poste 6: Coordination de la mission** | | |
| Mise en Place d’une Structure de Coordination | Structure de coordination opérationnelle | A proposer |
| Communication et Réunions Régulières | Compte-rendu des réunions, rapports mensuels de progression | A proposer |
| Suivi et Évaluation Continue | Rapports de suivi et d'évaluation, indicateurs de performance | A proposer |
| Gestion des Ressources et du Budget | Rapports financiers, plans de gestion des ressources | A proposer |
| Facilitation et Résolution de Problèmes | Journal de gestion des problèmes, rapports de résolution des problèmes | A proposer |

# Expertise et profils demandés

## Présentation de l’équipe

Le prestataire devra présenter une équipe d’experts composée de :

* **Maximum 2 experts principaux**, parmi lesquels il désignera un chef d’équipe et les CVs des experts principaux seront annexés au contrat.
* Un pool d’experts court-termes local, régionaux ou internationaux pour lequel il devra simplement présenter quelques profils représentatifs et pertinents de son réseau couvrant l’ensemble des thématiques adressées par le projet.

L’équipe des deux experts principaux devra **impérativement couvrir les compétences/expériences spécifiques requises** détaillées ci-après, et dans un second temps couvrir un maximum des autres compétences/expériences complémentaires.

Le prestataire peut présenter des profils à la fois seniors et juniors, locaux, régionaux et internationaux.

Seront considérés comme senior les experts ayant plus de 10 ans d’expérience et comme junior les experts ayant plus de 5 ans d’expérience.

**La capacité du candidat à présenter des profils locaux et régionaux notamment dans le pool d’experts court- terme avec un ancrage local, sera un atout qui prise en compte dans l’évaluation.**

Il sera attendu du prestataire de présenter une équipe qui pourra démontrer lors de la mise en œuvre des prestations, d’excellentes qualités et capacités :

* + De communication,
  + De travail en équipe et relationnel,
  + De transmission des savoirs,
  + De synthèse et de rédaction,
  + D’analyse et résolution des problèmes,
  + De conseil,
  + De prise de décision et d’initiative.

L’ensemble des experts proposés devront présenter les qualifications et compétences générales suivantes :

* Diplôme universitaire de 2ème cycle (Master 2) au moins, pertinent avec les missions,
* Excellente maitrise du français et de l’anglais

## Compétences et expériences professionnelles requises pour les experts principaux

**Le/la chef.fe d’équipe** devra présenter les compétences et expériences professionnelles spécifiques à sa position suivante :

**Expert 1 : Chef(fe) projet (International)**

**1. Compétences Générales :**

* Expertise internationale reconnue dans la gestion de projets de développement économique, en particulier dans le secteur des startups, des investisseurs, et des Business Angels.
* Bonne connaissance de l'écosystème des Business Angels (BA) et des structures de financement des entreprises.
* Expertise sur le développement et l'accompagnement des PME, startups et acteurs de l’entrepreneuriat en Afrique, spécifiquement au Togo ou en Afrique de l'Ouest.
* Excellente maitrise des secteurs de croissances en Afrique et dans la sous-région
* Forte capacité de leadership et de gestion de projets internationaux.
* Aptitude à travailler en milieu multiculturel et à coordonner des équipes pluridisciplinaires.
* Excellentes compétences en communication et en facilitation.
* Capacité d’analyse et de résolution de problèmes.
* Maitrise des outils de gestion de projet et de suivi-évaluation.

**2. Compétences Spécifiques :**

* Compétence en élaboration et mise en œuvre de programmes de sensibilisation et de formation destinés aux parties prenantes (entrepreneurs, investisseurs, institutions locales).
* Compétence en développement de partenariats stratégiques, en particulier avec des Business Angels, des investisseurs, des organisations gouvernementales et des acteurs de l’écosystème.
* Expérience dans l’organisation et la gestion d’événements de mise en relation (conventions, forums, conférences).
* Connaissance des outils et des technologies numériques utilisés dans les programmes de mise en relation et de développement des écosystèmes d’innovation.
* Expertise en conception de contenus pédagogiques adaptés aux différents acteurs de l'écosystème.
* Capacité à créer des synergies et à faciliter le partage de connaissances entre structures au niveau national et régional
* Expérience en capitalisation des expériences et bonnes pratiques au niveau national et régional
* Expertise en conception de contenus pédagogiques adaptés aux différents acteurs de l'écosystème.
* Connaissance des outils et des technologies numériques utilisés dans les programmes de mise en relation et de développement des écosystèmes d’innovation

**3. Expérience Professionnelle :**

* **Expérience d’au moins** 5 à 7 ans d’expérience dans des projets similaires (Business Angels, fonds d'investissement, accompagnement des startups).
* Avoir dirigé ou participé à des programmes de formation pour des entrepreneurs et des investisseurs.
* Expérience dans la mise en place de solutions numériques pour le réseautage ou l’apprentissage en ligne, en particulier pour des communautés d’investisseurs et d’entrepreneurs.
* Avoir organisé des forums, des conférences ou des salons d'affaires de grande envergure.

**Le binôme d’experts principaux** devra **impérativement** présenter des profils couvrants, de manière mutualisée, les compétences et expériences professionnelles spécifiques suivante :

**Expert 2 : Adjoint du chef(fe) de projet (Régional ou local)**

**1. Compétences Générales :**

* Excellente connaissance du contexte togolais en matière d'entrepreneuriat
* Excellente connaissance des acteurs de l’écosystème entrepreneuriat au Togo et de leurs interactions
* Excellente connaissance (défis, opportunités, forces, faiblesses, parcours de développement, croissance) des entrepreneurs en phase d’amorçage et de pré-amorçage dans la sous-région
* Excellente maitrise des secteurs de croissances au Togo et dans la sous-région
* Forte capacité de leadership et de gestion de projets.
* Aptitude à travailler en équipe et à coordonner des équipes pluridisciplinaires.
* Excellentes compétences en communication et en facilitation.
* Capacité d’analyse et de résolution de problèmes.
* Maitrise des outils de gestion de projet et de suivi-évaluation.

**2. Compétences Spécifiques :**

* Compétences en gestion des relations avec les parties prenantes locales, y compris les entrepreneurs, les Business Angels, et les partenaires institutionnels.
* Aider à l’organisation des événements et des ateliers de mise en réseau.
* Participer à la conception et à la mise en œuvre des modules de formation sur les Business Angels et les investissements.
* Accompagner le développement de contenus pour la plateforme de mise en réseau et d’apprentissage.
* Gestion de la logistique d’événements et d’ateliers de formation, y compris la coordination avec les intervenants, les participants et les prestataires.
* Compétences en capitalisation des expériences et bonnes pratiques.
* Une spécialisation dans un secteur ou domaine spécifique est recommandé

**3. Expérience Professionnelle :**

* Avoir au moins 5 ans dans des projets similaires, de préférence dans les domaines de l’entrepreneuriat, de la finance, ou du développement économique.
* Avoir travaillé sur des événements de mise en relation ou de formation pour des communautés d'entrepreneurs et d'investisseurs.
* Avoir contribué à des initiatives locales ou internationales visant à soutenir les écosystèmes entrepreneuriaux.
* Références (au moins 3) démontrant la réalisation de projets similaires dans le contexte togolais.

## Compétences et expériences professionnelles complémentaires

L’équipe d’experts titulaires et court-terme devra présenter, de manière mutualisée, un maximum des compétences et expériences professionnelles complémentaires citées ci-dessous, mais également les compétences et expériences requises au paragraphe V.2 ci-dessus

**La liste n’étant pas exhaustive, le prestataire peut, si jugé nécessaire, présenter des profils ayant des compétences additionnelles pertinentes pour la réalisation des missions.**

**Poste 1 : Etat des lieux des initiatives de Business Angels, de leurs structures d’opérations et outils d’intervention au Togo**

**1. Expert pour la réalisation de l’état des lieux**

* **Compétences :**
* Capacité à réaliser des études approfondies sur l'écosystème des Business Angels (BA) au Togo, incluant l’identification des acteurs, des dynamiques de marché, et des besoins spécifiques.
* Expertise sur les structures, les modes de financement, les outils d'investissement (equity, convertible notes, etc.) et les meilleures pratiques dans l'accompagnement des start-ups.
* Expérience dans la collecte de données via des enquêtes, des entretiens, des groupes de discussion, ainsi que dans l’analyse de données.
* Rédaction d’un état des lieux détaillé et accessible pour les parties prenantes, incluant des recommandations pratiques pour améliorer l’écosystème des Business Angels.
* Compréhension des spécificités du Togo et de l’écosystème entrepreneurial africain.
* **Expériences Professionnelles :**
  + Minimum 7 ans d'expérience en réalisation de mission similaires
  + Avoir mené des études similaires sur des acteurs de l'écosystème entrepreneurial (investisseurs, Business Angels, incubateurs).
  + Expérience dans l'analyse de l'écosystème des investisseurs privés dans des pays en développement.
  + Expertise dans le développement de rapports stratégiques pour des organismes publics ou privés.
  + Expérience prouvée dans des projets similaires en Afrique de l'Ouest.

**Poste 2 : Sensibilisation des parties prenantes et renforcement des initiatives de business Angels et des SAE pour une meilleure appropriation du mécanisme et ses outils**

**2. Expert en gestion de programme de Sensibilisation, Formation et vulgarisation de l’étude sur l’état des lieux**

* **Compétences :**
* Compétence dans la conception et l’animation de programmes de formation pour des publics divers (entrepreneurs, investisseurs, institutions publiques, etc.).
* Capacité à simplifier des concepts complexes pour des non-experts, en particulier sur les Business Angels et leurs impacts dans l’écosystème entrepreneurial.
* Compétences en communication de masse, avec une forte capacité à sensibiliser à travers différents canaux (ateliers, conférences, publications, médias sociaux).
* Expertise dans l’animation de dialogues avec des parties prenantes diverses, pour encourager l'implication active des acteurs locaux.
* **Expériences Professionnelles :**

* Minimum 7 ans d'expérience en diagnostic organisationnel.
* Conception et mise en œuvre de programmes de formation à destination des entrepreneurs et investisseurs, en particulier dans des écosystèmes émergents.
* Expérience dans la vulgarisation d’études de marché ou de rapports complexes.
* Collaboration avec des Business Angels ou des investisseurs institutionnels dans des projets de sensibilisation.

**3. Expert en Développement de Programmes de Formation**

* Compétences :
  + Expertise en élaboration de programmes de renforcement de capacités.
  + Connaissance des besoins spécifiques des SAE.
  + Capacité à développer des contenus de formation et de coaching individualisés et collectifs.
* Expériences Professionnelles :
  + Minimum 10 ans d'expérience en développement de programmes de formation pour les structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat.
  + Réalisation de projets similaires (minimum 5) en Afrique subsaharienne.

**Poste 3 : Développement/renforcement d’une plateforme numérique web et mobile de matchmaking entre les entrepreneurs et les investisseurs avec une structure d’ancrage**

* + 1. **Expert en conception et gestion de plateformes de réseautage**
* **Compétences :**
* Connaissance en développement et gestion de plateformes numériques (sites web, applications mobiles, etc.) destinées à la mise en réseau et à l’apprentissage.
* Expérience dans la gestion de projets d’envergure impliquant des communautés en ligne ou des acteurs locaux.
* Expertise dans la facilitation de la collaboration et de l’échange de connaissances entre acteurs d’un écosystème (entrepreneurs, BA, experts, etc.).
* Capacité à développer des stratégies pour augmenter l’engagement et la participation des utilisateurs à la plateforme.
* **Expériences Professionnelles :**
* Minimum 8 ans d'expérience en conception et gestion de plateformes de réseautage
* Conception et gestion de plateformes en ligne pour le réseautage professionnel (particulièrement dans l’écosystème des start-ups et investisseurs).
* Développement de projets communautaires ou collaboratifs dans des écosystèmes entrepreneuriaux.
* Expérience avec des partenaires institutionnels ou privés pour le déploiement de projets numériques.

**Poste 4 : Conception et appui à l’institutionnalisation d’un évènement de standard international de mise en relation des entrepreneurs avec les investisseurs dans l’écosystème au Togo**

* + 1. **Expert en conception, organisation et gestion d’évènement d’envergure international de mise en relation entre entrepreneurs et investisseurs**
* Compétences :
* Organisation d’événements : Compétences avancées en gestion d'événements, y compris la planification, la coordination logistique, et la gestion des parties prenantes.
* Expérience dans l’organisation d’événements nationaux ou internationaux, en particulier dans l’écosystème de financement des start-ups.
* Compétences dans le développement de partenariats stratégiques pour l’organisation d’événements (business angels, investisseurs, autorités publiques, médias).
* Connaissance des processus pour rendre un événement récurrent, structuré et soutenu à long terme par les parties prenantes locales (gouvernement, entreprises, etc.).
* **Expériences Professionnelles :**
* Minimum 8 ans d'expérience en conception, création, et organisation d’évènements autour des activités de Business Angel
* Avoir organisé des événements de mise en relation entre investisseurs et entrepreneurs, comme des forums ou des conférences sur le financement de start-ups.
* Expérience dans la mise en place de partenariats institutionnels pour garantir la pérennité d'un événement à l’échelle nationale.
* Expertise dans le domaine de la gestion d'événements, y compris la coordination logistique et la gestion des intervenants.

**Poste 5 : Peer Learning et Réseautage**

**5. Expert en développement de synergies et collaboration entre acteurs**

**Compétences**

* Compétences en facilitation de discussions et de médiation entre divers acteurs.
* Capacité à créer et maintenir un environnement collaboratif et stimulant.
* Compétences en mise en place et gestion de réseaux professionnels.
* Expertise en identification et mobilisation des parties prenantes pertinentes pour élaborer des partenariats
* Compétences en gestion des relations et résolution de conflits.

**Expériences Professionnelles**

* Minimum 7 ans d'expérience en développement de synergies et de collaborations entre acteurs dans des projets de développement.
* Expérience prouvée dans la mise en place et l’animation de réseaux professionnels dans le secteur entrepreneurial.
* Participation à des projets similaires en Afrique, de préférence en Afrique de l'Ouest.
* Expérience en gestion de projets collaboratifs impliquant plusieurs parties prenantes.

**Poste 6 : Capitalisation**

**6. Expert en Documentation et Capitalisation**

* Compétences :
  + Expertise en documentation et capitalisation de projets.
  + Compétences en analyse et partage des meilleures pratiques.
* Expériences Professionnelles :
  + Minimum 8 ans d'expérience en documentation et capitalisation de projets.
  + Réalisation de travaux similaires en Afrique, de préférence dans le domaine entrepreneurial.

Transversal :

**7. Expert en Intégration de la Dimension Genre**

* Compétences :
  + Expertise en intégration de la dimension genre dans les activités prévues
  + Connaissance approfondie des enjeux de genre dans le contexte entrepreneurial africain.
  + Compétences en formation et sensibilisation sur les questions liées au genre selon les mécanismes d’intervention des Business Angels
* Expériences Professionnelles :
  + Minimum 7 ans d'expérience en intégration de la dimension genre dans des programmes de sensibilisation et de formation, et en particulier sur la levée de fonds
  + Réalisation de projets avec une forte composante genre en Afrique.

# Coordination

Le prestataire désignera un interlocuteur unique pour la mise en œuvre de projet, cet interlocuteur sera le.la chef.fe d’équipe.

Pour IYBA-SEED, le principal interlocuteur concernant le pilotage des missions est le chef de projet au Togo pour la coordination générale et le suivi du bon déroulement de la mission.

# Lieu, Durée et Modalités d’exécution

Les prestations faisant l’objet du présent contrat pourront intervenir jusqu’au 31/07/2026.

A titre indicatif, le démarrage des prestations est prévu pour **le 1er Mai 2025**.

Selon la nature des prestations, celles-ci seront effectuées depuis le lieu de travail du consultant et/ou sur le terrain. Ainsi de nombreuses missions au Togo sont à prévoir, notamment dans les villes citées au point VIII.1

Les marchés subséquents seront établis par l’équipe projet en fonction de la survenance et de l’identification des besoins, dans le cadre du programme de travail établi par l’équipe projet. Les marchés subséquents peuvent avoir des durées diverses allant de 1 à 6 mois, et plusieurs marchés subséquents concernant des besoins différents pourront se chevaucher dans le temps.

# Informations pratiques

## Localisation des acteurs

Les parties prenantes pré identifiées se trouvent dans les villes de Lomé, Atakpamé, Tsévié et Kara.

## Langue de travail

La majorité des livrables devront être produits en français et /ou en anglais. Les livrables son Expertise France prendra en charge la traduction systématique des livrables ayant vocation à faire l’objet d’une diffusion, vers l’autre langue de travail.

Pour tous les supports de présentation d’ateliers, formations et réunions, il sera demandé au prestataire de les produire en anglais et en français.

# ANNEXES :

Cadre Logique IYBA-SEED

Rapport Adlephi: Diagnostic Togo

CAP