



Projet Eco-Genesis

Proposition de curricula et inventaire initial du FabLab

Programme de préincubation – Bootstrap Mali

Ce programme sera organisé en cohorte de maximum 25 personnes sur une durée approximative de 3 mois. Certains modules soient mis en vente sur une plateforme digitale pour augmenter l'audience, faire la promotion du programme et inciter d'autres jeunes à y participer en présentiel.

Startup 101 : Afrique & Mali

- Qu'est-ce qu'une startup ? Cycle de vie et étapes des startups ;
- Acteurs clés de l'écosystème des startups, leurs rôles et responsabilités : Fondateurs, investisseurs, incubateurs, accélérateurs, clients.
- Histoire de réussite et d'échec des startups en Afrique et au Mali ;
- Navigation des défis : Règlementaires, financiers, opérationnels et culturels.

Nuances culturelles et entrepreneuriat régional

- Comportements, préférences et aspirations des consommateurs maliens ;
Techniques et recherche et de validation du marché local.

Contexte Historique, socioculturel & économique

Contexte politique et comparaison des écosystèmes (Ecosystème régional : Ouest Africain et celui des Big4)

Tendance de la tech et du vert pour le marché africain

- Evolution numérique en Afrique : Opportunités et défis ;
- Initiatives vertes, pratiques de durabilité, et éco-initiatives au Mali.

Fondements d'une Startup

- Génération, validation et itération d'une idée d'entreprise ;
- Le rôle du MVP (Produit minimum viable) dans le parcours d'une Startup.

Design Thinking

- Le rôle du design thinking dans la mise en place d'une idée bien structurée

Réseautage et création de relations

- Importance du réseautage dans les premières étapes d'une startup ;
- Identification de mentors, conseillers et partenaires potentiels au Mali et en Afrique.

Programme d'incubation – BuildUp Mali (50% théoriques, 50% pratiques)

Ce programme sera également organisé en cohorte d'environ 25 participants (Startups/entrepreneurs) pour une durée d'approximativement 3 mois. La théorie sera couplée à la pratique et l'assistance dans la concrétisation de l'accompagnement (Elaboration de différentes stratégies, plans, etc...). Certains modules soient mis en vente sur une plateforme digitale pour augmenter l'audience, faire la promotion du programme et inciter d'autres jeunes à y participer en présentiel.

Développement d'un business plan

- Introduction au business plan ;
- Analyse et recherche de marché ;
- Développement de produit et service
- Stratégie de vente et marketing ;
- Plan d'opération ;
- Organisation et management ;
- Planification financière
- Analyse de risques et mitigation ;

- Création du document de business plan à partir d'un template;
- Révision et évaluation d'un business plan.

Modèles d'affaires adaptés au contexte local/contexte africain

- Comprendre le paysage d'affaire africain ;
- Dynamiques de marchés locaux (Habitudes de consommation des africains en général et des Maliens en particulier, chaines de valeurs et logistiques pour l'approvisionnement au Mali et dans la sous-région) ;
- Modèles d'affaire innovant en Afrique (Cas d'études et entrepreneuriat social) ;
- Utilisation des ressources locales pour l'innovation et la durabilité des startups en Afrique et au Mali ;
- Comment concrétiser le modèle d'affaire de sa startup

Structuration légale, règlementaire et opérationnelle au Mali (Startup Vert-Tech)

- Introduction à l'environnement d'affaire du Mali;
- Structuration légale des startups au Mali (Introduction à la startup-act);
- Règlementations légales pour les startups évoluant dans la tech et le vert au Mali;
- Protection légale et gestion des risques (Identification et mitigation des risques, propriété intellectuelle etc...);
- Contrats, ententes et MoU (Considérations basiques pour l'élaboration des contrats, des documents d'entente et de MoU);
- Taxation pour les startups au Mali;
- Navigation de la bureaucratie malienne et réseautage.

Marketing digital, ventes et Branding adaptés au contexte local/contexte africain

- Introduction au digital marketing en Afrique;
- Développer une stratégie de marketing digitale localisée;
- Marketing de contenus et SEO;
- Social media marketing;
- Marketing mobile;
- E-commerce et vente en ligne (Comprendre les procédures et connaître les solutions de

e-commerce en Afrique, intégration des solutions de paiements en ligne);

- Branding et positionnement d'une startup;
- Construction d'un climat de confiance et de crédibilité pour une startup;
- Stratégies de vente et gestion des relations clients pour une startup ;
- Utilisation des outils IA dans le marketing d'une startup.

Intégration des objectifs d'impact dans la mission de la startup (ODD)

- Introduction aux ODD (Objectifs de développement durable);
- Alignement des missions d'une startup avec les ODD;
- Identification des ODD correspondant à une startup;
- Suivi-Evaluation des startups axé ODD;
- Développement de partenariats pour l'amélioration de l'impact;
- Accéder aux levées de fonds à impact;
- Défis et opportunités dans l'entrepreneuriat à impact;
- Etude de cas : Startups à impact au Mali / en Afrique
- Les nouvelles tendances dans l'entrepreneuriat à impact en Afrique.

Construction d'un pitch deck convainquant

- Introduction aux pitch decks;
- Introduction au Storytelling;
- Définition du problème et de la solution;
- Modèle d'affaires et monétisation;
- Analyse de marché pour une startup;
- Marketing et stratégie de vente;
- Présentation de l'équipe;
- Projections financières et métriques à faire apparaitre dans u pitch deck;
- Comment faire un pitch réussi
- Cas pratique d'élaboration d'un pitch deck

Introduction aux outils de productivité pour les startups

- Introduction à Slack ;
- Introduction à ClickUp ;
- Introduction à Monday.com
- Introduction aux outils AI de productivité (ChatGPT, Copilot X, Bard, Claude 2 etc...)

Extrants :

- Template de business plan détaillé
- Template de pitch deck ;
- Checklist de procédures légales de formalisation ;
- Template de plan marketing et de PR ;
- Template de tableau de bord de suivi-évaluation.

Programme d'accélération– BoostUp Mali (20% théoriques, 80% pratiques)

Ce programme doit être axé sur l'organisation d'after-work, de workshops, de séances de mentorats et d'assistance technique directe pour l'accompagnement des startups. Les orientations principales du programme sont :

- Expansion au-delà du Mali : Stratégie de croissance d'une startup ;
- Préparation à la levée de fonds et la recherche de partenaires financiers ;
- Compréhension du paysage des investisseurs VC et Angel en Afrique et au Mali ;
- Construction de projections financières (Valuation, projection, CAP, COGS etc...) ;
- Construction d'un data-room pour la startup et les investisseurs ;
- Navigation à travers la due diligence et les term sheets ;
- Procédures d'interaction avec les investisseurs ;
- Etude de cas sur des levées de fonds réussies au Mali et dans d'autres pays africains ;
- Introduction aux outils de productivité pour les startups en accélération.

Extrants :

- Template de modèle financier ;
- Template de stratégie d'accès au marché ;
- Template de suivi des investisseurs ;
- Template de term sheets ;
- Checklist des documents pour le data room ;
- Template de comptabilité pour startups ;

Informations supplémentaires

Les participants au programme de préincubation auront à leurs dispositions à la sortie du programme les templates suivants :

- Business Idea Worksheet ;
- Market Research Template ;
- Customer Persona Template ;
- SWOT analysis template ;
- Product concept overview ;
- Startup 101 Handbook ;
- Business Model Canvas ;
- Mentor and networking tracking sheet;
- Template de draft initial de pitch.

Les participants au programme d'incubation/accélération auront à leurs dispositions à la sortie du programme les templates suivants :

- Template de business plan détaillé ;
- Template de pitch deck ;
- Template de modèle financier ;
- Template de stratégie d'accès au marché ;
- Checklist de procédures légales d'opérationnalisation ;
- Feuille de route de développement de projet ;
- Template de plan marketing et de PR ;
- Checklist de recrutement et de onboarding ;
- Template de suivi des investisseurs ;
- Template de term sheets ;
- Checklist des documents pour le data room ;
- Template de comptabilité pour startups ;
- Template de tableau de bord de suivi-évaluation.

Les participants auront également accès, post incubation/accélération, à des facilitations de networking dans le réseau des partenaires de MFC, l'accès à un equity seed fund ainsi que les orientations et accompagnement du MFC pour la croissance et le succès de la startup.