



#YALILEARNS



**Guide d'animation
de session
YALILearns**

**PRINCIPES DE LEVÉE
DE FONDS**

Votre guide pour animer une session sur les grands principes de la levée de fonds

Le présent guide vous aidera à animer une session pour lancer et gérer une activité entrepreneuriale à l'aide du cours en ligne du réseau YALI sur les Principes de levée de fonds. Il est conçu pour aider votre audience à connaître les aspects essentiels de la levée de fonds, de la conception et de l'exécution de stratégies de marketing et à faire la distinction entre la levée de fonds pour des organisations à but non lucratif et des entreprises à but lucratif.

Durée totale : 1 h 35

Présentez-vous (5 minutes)

- Remerciez les participants de s'être joints à vous et présentez-vous. N'oubliez pas de mentionner que vous êtes un membre actif du Réseau YALI, qui souhaite aider les participants à lancer et à gérer une activité.
- Expliquez brièvement pourquoi vous vous intéressez à la levée de fonds.

Activité pour briser la glace : Présentez-vous en 20 mots maximum (10 minutes)

- Demandez aux participants de choisir un partenaire et de se présenter en 20 mots maximum en incluant leur nom, d'où ils viennent, ce qui les passionne, et quelle est leur activité ou leur idée d'entreprise.
- Demandez aux participants de changer de partenaire au bout d'une minute. Faites-les changer trois ou quatre fois.
- Après s'être présentés plusieurs fois, les participants devraient avoir une bonne idée de qui sont leurs camarades même s'ils ne se sont pas présentés personnellement à tous.

Regardez la leçon Un : [Créer un plan de levée de fonds](#) (7 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- Décrivez à quoi ressemblerait un plan d'activités (business plan) concis que vous présenteriez à des investisseurs ou des bailleurs de fonds potentiels.
- Racontez l'histoire de votre produit ou service et demandez aux membres du groupe de vous donner des idées ou des conseils pour trouver le bon partenaire financier pour votre entreprise ou votre organisation.

Regardez la leçon Deux : « Éléments d'un plan de levée de fonds » (5 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- À quelles difficultés devez-vous faire face afin de trouver un bailleur de fonds pour une entreprise ou une organisation? De quelle façon un plan de levée de fonds peut-il vous aider à développer votre entreprise/organisation et disposer d'un flux de trésorerie continu?
- La vidéo a présenté les principaux éléments d'un plan de levée de fonds. Identifiez-les et discutez des modalités selon lesquelles ils s'appliquent à vos projets d'entreprise ou de philanthropie.

Regardez la leçon Trois : « Stratégie de marketing et de communication » (3 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- Concernant votre entreprise/organisation, comment vous êtes-vous efforcé de créer une identité par le biais du marketing ? Comment pouvez-vous améliorer cette image publique ?
- Discutez des façons dont vous feriez une synthèse de votre activité ou organisation en quelques phrases et des modalités selon lesquelles elles pourraient servir pour votre message marketing.

Regardez la leçon Quatre : « Possibilités de levée de fonds pour les organisations à but non lucratif » (5 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- En pensant à votre idée d'entreprise, qui sont les personnes ou les organisations susceptibles d'être des investisseurs naturels pour votre produit ou service? Est-il possible de contacter des organisations non gouvernementales ou des associations caritatives pour leur demander leur appui?
- Dans le cadre de la levée de fonds pour votre activité, existe-t-il d'autres choses, comme l'aide de bénévoles ou des produits et services, que des amis ou membres de votre famille seraient susceptibles de vous fournir? Est-il possible de passer par la production participative (crowdsourcing) pour votre activité?

Regardez la leçon Cinq : « Possibilités de financement pour les entreprises à but lucratif ou organisations » (5 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- Serait-il éventuellement utile de rechercher d'autres moyens de créer des flux de trésorerie pour votre entreprise, comme des joint-ventures (coentreprises) ?
- Quels sont certains des objectifs de vos efforts de levée de fonds et quelles en sont les limites ? Reconnaître ces aspects est susceptible d'aider les entrepreneurs à surmonter des obstacles futurs et à éviter des surprises.

Récapitulatif (5 minutes)

- Remerciez les participants d'avoir suivi cette session et réitérez brièvement l'importance de connaître les aspects essentiels de la levée de fonds.
- Encouragez-les participants à s'inscrire au réseau YALI à l'adresse yali.state.gov.