**Project Progress Report ST4A Grow Phase:**

**Nom de l'entreprise**

*Nom de l'entrepreneur :*

*Pays:*

*Date de la visite :*

*Nom et fonction de l'évaluateur* :

Ce rapport offre un aperçu complet du parcours d'un projet à travers la Grow Phase ST4A. Cela commence par la pré-évaluation, qui, guidée par les critères de sélection du VO, évalue l'éligibilité du projet au programme tout en analysant les besoins et la motivation de l'entreprise candidate. Par la suite, le rapport suit l'avancement du projet tout au long de la phase de développement, assurant ainsi l'alignement avec les objectifs du programme et la croissance continue.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Renseignements sur le projet - Généralités** | |
| **1.1. Description du projet**  Donnez un aperçu du projet, y compris ses objectifs, ses activités clés et ses caractéristiques uniques. |  |
| **1.2. Secteur**  Précisez le secteur d'activité où le projet est mis en œuvre (p. ex., agriculture, fabrication,) |  |
| **1.3. Adresse**  Indiquez l'adresse exacte du projet, y compris le siège social et les autres sites importants |  |
| **1.4. Compétences manquantes**  Identifier les compétences spécifiques qui manquent à l'organisation (p. ex., communication, finances) et leur impact sur le projet |  |
| 1. **Visite de pré-évaluation – Selection Phase** | |
| **2.1. Informations générales**  Résumez votre impression générale et les principales informations obtenues lors de la visite |  |
| **2.2. People – Social**  Discutez de l'impact social de l'entreprise et de son engagement avec les employés et la communauté. |  |
| **2.3. Planet – Environnement**  Renseignez-vous sur les pratiques environnementales de l'entreprise, son application aux principes de l'économie circulaire et ses efforts en matière de durabilité |  |
| **2.4. Profit – Financier**  Renseignez-vous sur la gestion financière de l'entreprise, sa rentabilité et si elle opère principalement en Afrique avec une participation majoritairement africaine. Confirmez depuis combien de temps il a été enregistré, quel chiffre d'affaires a été réalisé au cours du dernier exercice et quel investissement est requis. |  |
| **2.5. Technologie**  Étudiez comment la technologie (durable) est utilisée dans le cadre du projet pour améliorer les opérations. Évaluer le niveau d'innovation de ses produits, processus, technologies ou matériaux par rapport aux conditions locales. |  |
| **2.6. L'entrepreneuriat**  Évaluez l'esprit d'entreprise et la dynamique d'équipe sur la base d'une évaluation préalable à la sélection. |  |
| **2.7. Documents manquants**  Demandez tout document manquant de la liste des documents de conformité qui n'a pas été soumis lors de la demande. |  |
| **2.8. Indicateurs d'impact OVO**  **Nombre direct d'employés**  (Rémunération $ ou €/ jour ou mois par fonction par rapport à la législation du pays (normes)  **Nombre direct de femmes employées**  Rémunération $ ou €/ jour ou mois par fonction par rapport à la législation du pays (normes)  **Nombre direct de jeunes salariés (>= 16 ans et < 35 ans)**  Rémunération $ ou €/ jour ou mois par fonction par rapport à la législation du pays (normes)  **Brut/marge/an par personne occupée**  Nombre total d'employés divisé par la marge brute de l'entreprise  **Kilogrammes de déchets éliminés par an par kilogramme de produit fabriqué ou de service fourni**  Grâce à des efforts de prévention, de réduction, de réutilisation et de recyclage.  **Nombre d'autres partenariats établis dans le cadre des projets grâce à l'accès au réseau OVO** | **Nombre direct d'employés :**    **Nombre direct de femmes employées :**  **Nombre direct de jeunes salariés (>= 16 ans et < 35 ans) :**  **Brut/marge/an par personne occupée :**  **Kilogrammes de déchets réduit par an par kilogramme de produit fabriqué ou de service fourni :**  **Nombre d'autres partenariats établis par les projets grâce à l'accès au réseau OVO :**  Si cela ne s'applique pas, vous pouvez indiquer : NA |
| 1. **Boost Camp – Selection Phase** | |
| **3.1. Analyse du canevas du Business Plan**  Décrivez brièvement les différents aspects clés du canevas du Business Plan. | * *Partenaires clés : Énumérez les partenaires essentiels qui soutiennent l'entreprise.* * *Activités clés : Identifier les activités principales de l'entreprise.* * *Proposition de valeur : Mettez en évidence ce qui rend les produits ou services uniques.* * *Relations avec les clients : Expliquez comment l'entreprise gère ses relations avec les clients.* * *Canaux de distribution : Mentionnez les canaux utilisés pour atteindre les clients.* * *Segments de clientèle : Décrivez les principaux segments de clientèle.* * *Ressources clés : Énumérez les ressources nécessaires aux opérations de l'entreprise.* * *Structure des coûts : Décrivez les principaux coûts encourus par l'entreprise.* * *Flux de revenus : détaillez les flux de revenus de l'entreprise.* * *Impact sociétal : Fournissez une brève description de l'impact sociétal de l'entreprise, y compris les effets sur la communauté et l'environnement.* |
| **3.2. Observations du Business Coach**  Décrivez brièvement vos observations personnelles en tant que coach sur le projet et l'entrepreneur. | * *Points forts : Identifier les aspects positifs de l'entreprise et les compétences de l'entrepreneur.* * *Défis observés : Notez les défis ou les difficultés auxquels l'entrepreneur est confronté.* * *Perspectives de croissance : Commentez le potentiel de croissance à court et moyen terme.* * *Expérience du coach : Évaluez les antécédents de l'entrepreneur, y compris les entreprises antérieures, l'implication dans des activités parallèles et des années d'expérience dans les économies formelles ou informelles.* * *Niveau d'engagement et capacité de coaching : Évaluez l'engagement de l'entrepreneur dans le processus et son ouverture à recevoir du coaching.* * *Impacts actuels et futurs souhaités : Résumez les impacts actuels et futurs souhaités de l'entreprise en termes économiques, sociaux et environnementaux.* |
| * 1. **Évaluation Boost Camp :**   Le projet entrera-t-il dans la phase de développement ? Si ce n'est pas le cas, expliquez pourquoi | * *La formation a-t-elle permis de clarifier les questions en suspens lors de la première visite d'OVO à l'entrepreneur ? Les informations acquises au cours de la formation sont-elles cohérentes avec les informations contenues dans le rapport de visite initial?* * *Décrivez ce sur quoi l'entrepreneur et les coachs se concentreront au cours des prochaines semaines en termes d'améliorations ou d'actions.* |
| 1. **Fin de la phase de développement** | |
| **Date** |  |
| **Explication**  Le projet sera-t-il soumis au comité d'investissement de l'OVO et entrera-t-il dans la phase d'exécution ? |  |

**Si possible, veuillez ajouter des photos de la visite sur le terrain pour renforcer le rapport à la page suivante.**