



# entrepreneurs pour entrepreneurs

---

*Collaboration durable avec l'Afrique*



# Les entrepreneurs font toute la différence



Une croissance spectaculaire de la population en Afrique, bien plus importante que la croissance de l'emploi

L'Afrique est très exposée aux effets du changement climatique



La migration économique et écologique s'intensifie



Encourager l'esprit d'entreprise pour fournir des opportunités à chacun dans sa propre région



Investir dans un entrepreneuriat durable en Afrique



# La mission de OVO

## OVO encourage l'esprit d'entreprise durable en Afrique

- Nous voyons l'esprit d'entreprise local comme un catalyseur d'opportunités.
- Nous sélectionnons, encadrons, finançons et suivons les entreprises et organisations africaines pour les aider à atteindre leurs objectifs.
- Nous construisons activement un réseau international de partenaires, d'experts et d'organisations qui partagent le même objectif.



# Comment créer un impact

## DONS

Promouvoir les conditions de base pour stimuler l'esprit d'entreprise, une coopération avec 6 ONGs

## PRETS ABORDABLES

Aider les PME à se développer grâce aux prêts sociaux  
Pays focus: Ouganda, Rwanda, Sénégal et Bénin

## EXPERTISE

Coaching, mentoring et échange de connaissances



# Un réseau d'organisations indépendantes avec un esprit d'entreprise





# Nos atouts



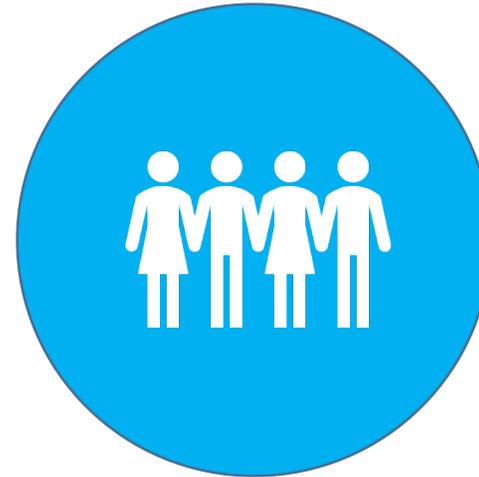
Projets économiques durables ayant un impact social : un portefeuille de projets diversifié



Due diligence : accompagnement et conseils par des experts expérimentés et screening approfondi par le comité d'investissement de OVO.



Accès à l'expertise pour promouvoir la créativité et le transfert de connaissances



Une équipe professionnelle soutenue par des bénévoles expérimentés



# Notre impact en 2022

## OVO en quelques chiffres



Réseau de  
**112** entreprises



**122** bénévoles



**4** pays focus



**7** ONG Partenaires



**8,1** employés en équivalent  
temps plein  
(4,4 en Belgique/  
3,7 en Afrique)



**€ 1.156.000**  
**investis** dans des projets  
socio-économiques dans  
des pays à faibles et moyens revenus



# Notre impact en 2022

## Dons

- **€ 699.000** de dons à **30** projets socio-économiques de nos ONG partenaires

## Prêts

- **€ 457.000** de prêts facilités pour **13** entrepreneurs en Afrique
- Via les **Business Angels** et le **OVO Acceleration Fund\***

## Expertise

- **80 coaches** ont encadré des entrepreneurs africains
- **42** entrepreneurs africains coachés au cours de 4 éditions de **SusTech4Africa\*\***
- **25 stages** en Afrique par l'AFD, Humasol, Thomas More et ICHEC

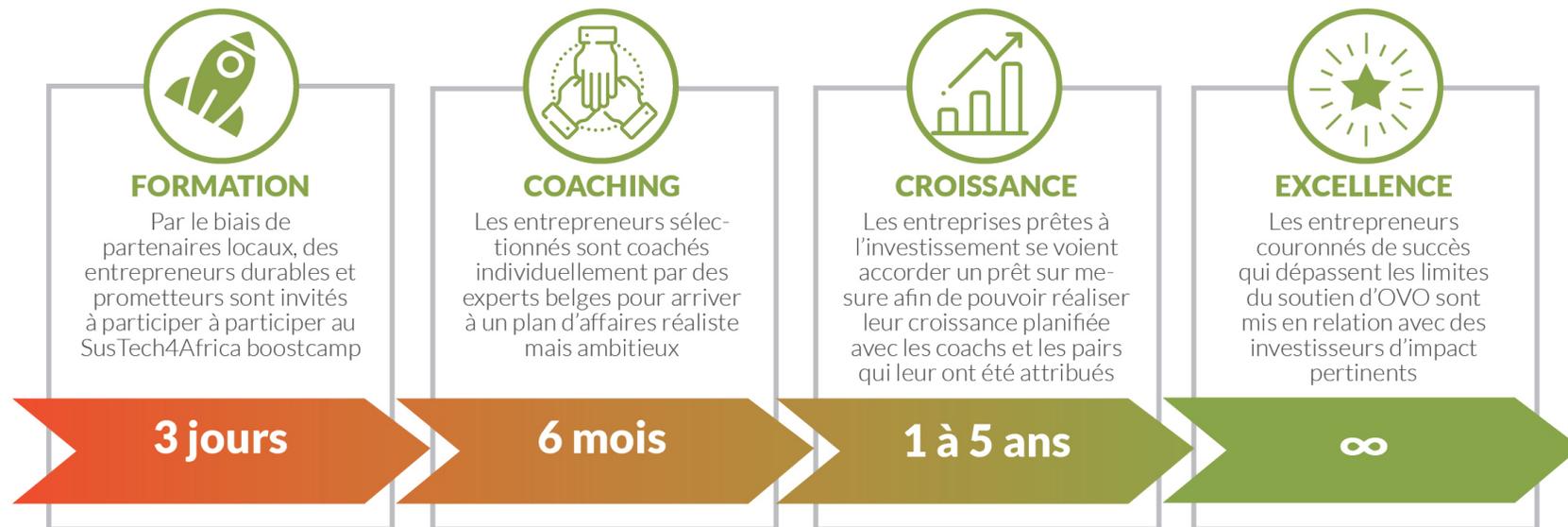
Dons: 2014 - 2022 : *€7.023.000 donations aux projets de nos ONG partenaires*

Prêts: 2014 - 2022 : *€2.057.000 investis dans 66 start-ups/scale-ups sous forme de prêts syndiqués de 100 Business Angels belges*



# SusTech4Africa

Avec **Sustainable Technology for Africa** - SusTech4Africa en abrégé - OVO stimule l'entrepreneuriat durable en Afrique. En coopération avec des partenaires, nous aidons des projets sélectionnés à optimiser leurs modèles d'entreprise et à les rendre plus durables en quatre étapes.





# Construction de pipelines de projets avec des partenaires locaux complémentaires

## 1 - IDÉATION + DE L'IDÉE À L'ENTREPRISE

Des partenaires locaux suivent l'idéation de certains projets et transforment les meilleures idées en projets commerciaux.



IDEE

1

## 2 - INCUBATION D'ENTREPRISES

Un partenaire local sélectionné structure et valide les projets d'entreprises en incubation



INCUBATION

2

## 3 - ST4A - ACCÉLÉRATION DE L'ACTIVITÉ

OVO coache les entreprises les plus prometteuses dans son programme d'accélération SusTech4Africa et les prépare à l'investissement.



ACCÉLÉRATION

3

## 4 - INVESTISSEMENT

Grâce à OVO, aux investisseurs intéressés et au Fonds d'accélération d'OVO, les PME africaines prometteuses accèdent à des prêts aux conditions abordables.



INVESTISSEMENT

4



# ST4A dans 4 Pays africains - Partenaires locaux



## BENIN



Partners



## SENEGAL



## RWANDA



## UGANDA





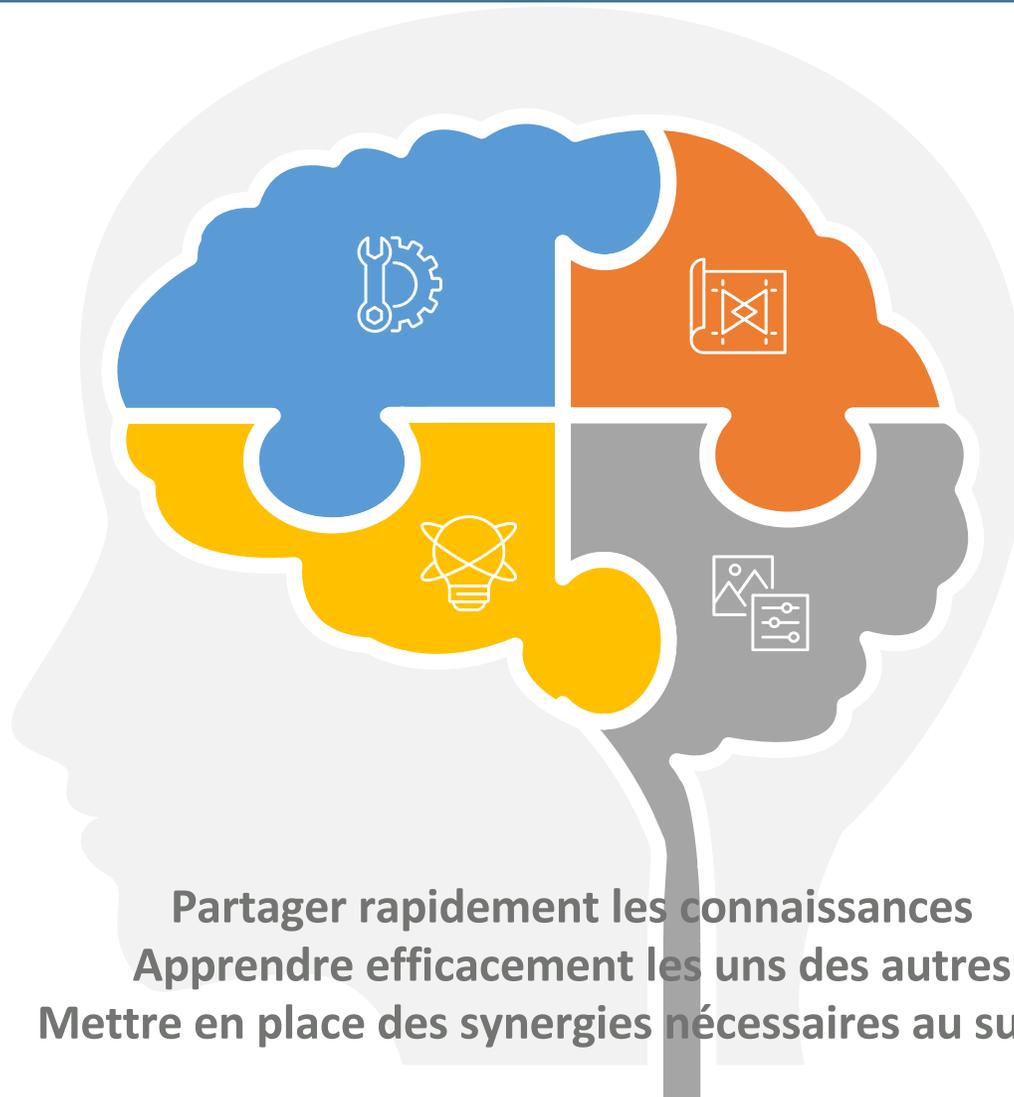
# Coaching par des équipes interculturelles et intergénérationnelles

## **AFRIQUE** **ENTREPRISES DURABLES**

proposer des projets qui répondent à des **besoins** locaux et offrent une **valeur ajoutée sociale**.

## **BELGIQUE & AFRIQUE** **ÉTUDIANTS**

ajouter des **perspectives alternatives**, de nouvelles techniques, de **l'innovation** et du dynamisme



## **BELGIQUE** **EXPERTS**

apporter une expérience commerciale et une expertise technique pour renforcer le projet et le rendre **prêt à l'investissement**

## **LOCAL** **EXPERTS**

améliorer la connaissance du **contexte local** et interagir directement avec l'entrepreneur.

Partager rapidement les connaissances  
Apprendre efficacement les uns des autres  
Mettre en place des synergies nécessaires au succès



# SusTech4Africa - Timeline

- **Boostcamp 3 jours**
  - Introduction à ST4A
  - Formation au Societal Impact Canvas
  - Pitch
- **Online coaching 6 à 9 mois**

Réunion hebdomadaire ou bi-mensuelle (jour fixe à définir, 2h) pour :

  - analyser le projet en profondeur
  - préparer le dossier à soumettre au Comité d'Investissements
  - Business plan
  - Plan financier
  - Evaluation des ODD
  - Rapport de synthèse

Nous conseillons de commencer par l'évaluation des ODD, de poursuivre avec le Business plan et enfin de travailler sur le plan financier. Tous les outils se trouvent sur <https://ondernemersvooronderners.be/fr/team-projects-fr>

- **Après octroi du prêt:**
  - Poursuite du suivi du Business Plan / Coaching
  - Remboursement et paiements d'intérêts





# SusTech4Africa - Timeline

- Les projets sont présentés au comité d'investissement dès que les documents nécessaires sont prêts et que les chances de succès sont suffisantes.
- Le Comité d'investissement (CI) se réunit tous les mois
  - Les documents finaux sont envoyés au coordinateur national au moins une semaine avant le CI.
  - Le coordinateur national vérifie la qualité des documents.
  - Lorsque le coordinateur national est d'accord, il envoie les documents au CI.
- Feu vert du Comité d'investissement
  - Début de la recherche de Business Angels
  - Le comité de gestion du Fonds d'accélération OVO détermine la contribution du fonds (montant compris entre 25 % et 50 % du prêt demandé à OVO).



# SusTech4Africa – Conditions du prêt

- Prêt en EURO
  - Taux d'intérêt fixe de 7 % par an
  - Généralement payable tous les 6 mois ou annuellement
- Garantie acceptable
  - Par exemple, la machine achetée avec l'argent emprunté, un terrain de valeur similaire, un tiers comme garant, etc.
- Sur mesure
  - En fonction de la capacité de remboursement (voir plan financier ; analyses des flux de trésorerie)
  - Remboursement du capital :
    - Montants fixes ou progressifs
    - Tous les 6 mois ou annuellement
    - Délai de grâce possible
- Délai de remboursement : 2 à 5 ans



# SusTech4Africa - Processus de Coaching

## Coaching online. Le Business Coach:

- ✓ Est le point de contact unique entre l'entrepreneur africain et l'équipe d'OVO
- ✓ Prend l'initiative d'organiser les appels et de diriger les appels avec l'entreprise jumelée
- ✓ Apporte son expertise et partage son expérience avec l'entreprise jumelée
- ✓ S'assure que l'entreprise est ou reste sur la bonne voie
- ✓ Aide l'entrepreneur à construire son dossier d'investissement
- ✓ Participe à la réunion mensuelle et fait le point sur les progrès ou l'absence de progrès de l'entreprise
- ✓ Rédige et présente le rapport final de sélection au comité d'investissement en recommandant (ou non) un prêt social

## Une fois le prêt accordé:

- ✓ Peut décider de rester le coach du projet jusqu'à ce que le prêt soit entièrement remboursé
- ✓ Est chargé de remplir le formulaire de rapport intermédiaire



# SusTech4Africa - Processus de Coaching

## Soutenir, guider et défier

- Votre rôle est d'aider l'entrepreneur à progresser sur la voie de la croissance et (potentiellement) de l'investissement. Si vous avez l'impression d'avoir affaire à un entrepreneur non motivé ou non engagé, il est préférable de mettre fin au processus plutôt que d'essayer sans cesse de le relancer
- Prenez le temps d'apprendre et de comprendre son activité, ses clients et la dynamique du marché. L'Afrique est l'Afrique, pas l'Europe
- Vous partagez votre expertise, votre expérience et votre réseau pour guider et soutenir l'entreprise dans sa progression
- Vous mettez l'entrepreneur au défi tout au long de leur parcours. Soyez réaliste et honnête avec lui tout au long du processus
- Vous n'êtes pas son employé, vous êtes son conseiller, vous ne faites pas le travail à sa place. Vous êtes là pour écouter et fournir un retour d'information et des commentaires appropriés
- Il s'agit de son entreprise, pas de la vôtre



# SusTech4Africa - Processus de Coaching

**Pour atteindre cet objectif, le Business Coach est en contact avec:**

- le coordinateur national basé dans le sud
- le coordinateur national basé dans le Nord
- le(s) expert(s) désigné(s)
- le compliance officer

**Être une cheville ouvrière implique principalement une communication dans les deux sens afin de garantir que toutes les parties concernées :**

- ✓ soient dûment informées des progrès réalisés
- ✓ soient alertées en temps utile des problèmes (émergents)
- ✓ aient des attentes réalistes

**Remarque importante:** il se peut que le processus de coaching amène à la conclusion que l'entrepreneur ne soumette pas de demande de prêt pour diverses raisons: business model revu de telle sorte qu'une demande de prêt ne soit plus nécessaire, business pas prêt à ce stade pour honorer un prêt, etc... Pour OVO, le processus de coaching est tout aussi important que l'offre du prêt. Le renforcement des capacités fait partie de la mission de OVO, à savoir soutenir l'entreprenariat en Afrique.

**SOCIETAL IMPACT CANVAS**

Projet : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_ Version : \_\_\_\_\_

<b>RAISON D'ETRE</b>		<b>PROPOSITIONS DE VALEUR</b> <small>(fonctionnelles, sociétales, environnementales)</small>		<b>ENJEUX SOCIETAUX</b>	
<b>PARTENAIRES CLÉS</b>	<b>PROBLEMES</b> <small>(macro &amp; micro)</small>	<b>SOLUTION</b>		<b>CANAUx &amp; RELATIONS CLIENTS</b>	<b>SEGMENTS CLIENTS</b> <small>(utilisateurs / bénéficiaires)</small>
<b>RESSOURCES CLÉS</b>	<b>SOLUTIONS EXISTANTES</b>				
<b>STRUCTURE DE COÛTS</b>		<b>IMPACTS SOCIETAUX</b> <small>«-»                      «+»</small>		<b>SOURCES DE REVENUS</b>	
<b>GOUVERNANCE (EQUIPE)</b>			<b>RÉAFECTATION DES BÉNÉFICES ET DES SURPLUS</b>		



**Viabilité**



**Faisabilité**



**Désirabilité**



**Impact sociétal positif**