**Annexe 2 : Description du projet (Word et Excel)**

# INFORMATION DE BASE

|  |  |
| --- | --- |
| Nom légal du demandeur |  |
| Type d'entité / statut juridique au Togo |  |
| Début des opérations au Togo |  |
| Adresse au Togo |  |
| Adresse du siège social (si différente de celle indiquée ci-dessus) |  |
| Autres pays où la société opère |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Personnel clé: | Représentant légal | Chef de projet proposé |
| Titre: |  |  |
| Prénom, Nom |  |  |
| Email: |  |  |
| Tel: |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| URL du site Web du candidat et / ou des médias sociaux |  |

#  À PROPOS DE L'ACTIVITÉ PRINCIPALE

|  |
| --- |
| * 1. **Quelle est votre activité principale ? (une page maximum)**
 |
| Quelle est votre mission, votre vision et vos valeurs ?Quelles sont vos capacités et vos antécédents ?Quels sont vos services et produits clés dédiée aux MPME? Quel est votre business model ?Quels sont vos principaux générateurs de revenus ?Quelles régions servez-vous? |
| * 1. **Qui sont vos clients actuels ? (une demi page maximum)**
 |
| Combien de MPME avez-vous dans votre portefeuille?Est-ce que vos clients appartiendraient à la tranche de faible revenu ? Quel pourcentage cela pourrait-il être ? |
| * 1. **Quelle est votre proposition de valeur pour le MPME (une demi page maximum)**
 |
| Décrivez votre proposition de valeur pour le MPME.  |
| * 1. **Chiffres clés**
 |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Indicateurs principaux  | Juin 2020  | Décembre 2019 | Décembre 2018 |
|  | Nombre de clients totales |  |  |  |
|  | Nombre de MPME |  |  |  |
|  | Revenues annuelles  |  |  |  |
|  | Revenues annuelles MPME |  |  |  |
|  | Portefeuille total de prêts |  |  |  |
|  | Portefeuille de prêts MPME |  |  |  |
|  | Nombre d’employés à temps plein dans votre établissement |  |  |  |
|  | Nombre d’employés à dédiée au MPMEs |  |  |  |
|  | PAR 30/90 MPMEs |  |  |  |
|  | Write- off MPME |  |  |  |

  |

# IDÉE D'AFFAIRES PROPOSÉE [[1]](#footnote-2)

* 1. **Vue** d´ensemble

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre du projet / Nom de la solution** |  |
| **Brève description du projet** |  |
| **Quel type de produit / service offrez-vous aux MPMES?** |  |
| **Sur quel ODD votre projet va-t-il avoir un impact? Choisissez [1} seul ODD** | *Voir lien vers* [*UN Sustainable Development Goals (SDGs)*](https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/) |

# La solution et les clients

|  |
| --- |
| * 1. **Quel est le potentiel de marché ? Quel est le marché total accessible? Décrivez votre segment cible: (une page maximum)**
 |
|   |
| * 1. **Décrivez votre solution en expliquant votre approche a la création d’un fond de soutien au MPME et promotion de l’ accès au financement de MPME, avec un focus sur le MPME informelles (une page maximum)**
 |
|  |
| * 1. ***Veuille*z fournir un bref aperçu de votre stratégie de mise sur le marché de votre solution d’ appui aux MPME (une page maximum)**
 |
|  |
| * 1. ***Veuillez fournir un bref aperçu de votre suivi des clients MPME: coûts des services, tels que transfert de fonds, délai et couts pour l’ouverture d'un compte bancaire. Services dédiés aux MPMEs* (une page maximum)**
 |
|  |

# Partenariats / Membres du consortium

|  |
| --- |
| * 1. ***Avez-vous des partenaires avec lesquels vous souhaitez / souhaitez travailler en étroite collaboration dans le cadre de ce projet? par exemple. entreprises d'autres industries, ONG, gouvernement, etc.***
 |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Partenaire | Rôle et responsabilités dans la mise en œuvre de l'idée d'entreprise | Ce partenariat a-t-il étéformalisé? Quel type d'accord est en place? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

 |

# Indicateurs

|  |
| --- |
| * 1. ***Indiquez les objectifs que votre solution visera à atteindre. Faire référence aux indicateurs dans la section 2.2 de l’appel à proposition***
 |
|

| **Indicateurs** | **Désagrégé par** | **Définition** | **Base** | Valeur à la fin du projet |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Expliquez la logique derrière les chiffres proposés ci-dessus et les hypothèses que vous avez faites |

# Calendrier et budget du projet

|  |
| --- |
| * 1. ***Jalons du projet : Détaillez les activités du projet, la séquence, le calendrier et les jalons qui seront atteints pendant la durée de la subvention en utilisant l’Annexe 3***
 |

|  |
| --- |
| * 1. ***Résumé du budget***
 |
| Veuillez utiliser le tableur Excel fourni à l’Annexe 3 - Formulaire de soumission. Le budget doit inclure tous les coûts du projet. |

# Project Management

|  |
| --- |
| * 1. ***Membres de l´équipe de projet***
 |
| Chef d’équipe : Nom, poste, contacts, expérience / compétences (adjoindre le CV ) |
| Membre de l’équipe : Nom, poste, contacts, expérience / compétences (adjoindre le CV ) |
| Membre de l’équipe : Nom, poste, contacts, expérience / compétences (adjoindre le CV ) |
| * 1. ***Décrivez comment le projet sera géré et l'implication de la direction dans la mise en œuvre.* (une demi-page maximum)**
 |
|  |
| * 1. ***Avez-vous des antécédents dans la gestion d'initiatives similaires ? Si oui, veuillez décrire ce que c'était.* (une demi-page maximum)**
 |
|  |

|  |
| --- |
| * 1. ***Dans quels domaines avez-vous besoin du soutien de UNCDF? Dans quels domaines UNCDF peut-il compléter les compétences de votre équipe?***
 |
| [ ]  | Recherche de produits : Partage des études de marché et des connaissances afin d'approfondir la compréhension des partenaires sur les comportements, les besoins, les contraintes et les aspirations des clients. Cela comprend également l'analyse des données de transaction et la formation des équipes commerciales. |
| [ ]  | Partenariats : Faciliter les partenariats stratégiques avec les parties prenantes -y compris les plateformes de paiement transfrontalières, les opérateurs de réseaux mobiles, les institutions financières et les institutions financières non bancaires - pour permettre aux partenaires d'atteindre les clients du dernier kilomètre et de se développer durablement. UNCDF est particulièrement bien placé pour être un intermédiaire neutre en matière de partenariats et il a l'habitude d'établir de solides relations avec des organisations privées et publiques en Afrique, en Asie et dans le Pacifique. |
| [ ]  | Politique et plaidoyer : Unir les efforts pour soutenir un environnement favorable et renforcer les capacités en matière de politique et de défense des intérêts pour que les produits et services centrés sur l'homme soient pilotés et éventuellement mis à l'échelle. |
| [ ]  | Conception de produits : Fournir une expertise en conception centrée sur l'humain afin de mieux comprendre le parcours du client - physique et financier - pour une meilleure conception des produits et le développement de cas d'utilisation adaptés aux besoins des clients à faible revenu et de leurs familles. Les efforts peuvent également consister à analyser les données de transaction du point de vue du client. |
| [ ]  | Approvisionnement : Fournir une assistance technique pour aider à concevoir, piloter, déployer et mettre à l'échelle des solutions afin d'obtenir un impact. L'assistance technique est fournie par des experts en finance numérique qui ont de l'expérience dans la conception de produits, le développement de modèles commerciaux et les stratégies de mise sur le marché dans certains des marchés les plus difficiles d'Afrique et d'Asie. |

1. Cette section décrit l’idée proposée ; pas pour votre cœur de métier [↑](#footnote-ref-2)