

Thématique : **Affaires**

Auteur : **Hélène Nguyen Gateff** (France)

En partenariat avec



Une chaîne du groupe France Médias Monde

PRÉSENTER UN NOUVEAU SERVICE

Public : Etudiants et/ou professionnels du secteur affaires, marketing...

Niveau CECR : Niveau B2/C1

Durée : 2 heures

Tâche à réaliser : **Présenter oralement un nouveau service**

Extrait RFI : Émission : 7 milliards de voisins - Afrobytes (4 mn 02)

Diffusion : lundi 16 janvier 2017

<http://www.rfi.fr/emission/20161220-numerique-quand-femmes-prennent-le-pouvoir>

Minutage de l'extrait support aux activités : 21'24'' à 25'26

MISE EN ROUTE : DE NOUVELLES ENTREPRISES

Descriptif des activités : activités de mise en route visant à sensibiliser les apprenants au sujet de l'extrait sonore en les familiarisant avec avec les nouvelles entreprises, start-up, et les accélérateurs de start-up.

Activité 1 : Des entreprises innovantes

Consigne : Quel est le point commun entre toutes ces descriptions ?

Corrigé : il s'agit de start-up françaises spécialisées dans les domaines innovants. Elles ont toutes les quatre bénéficié de l'aide de l'accélérateur de start-up NUMA.

Smiirl

La start-up française Smiirl lance un compteur de "like" Facebook pour les vitrines des commerces



Le premier compteur connecté pour réseaux sociaux.



La start-up lance une nouvelle appli qui référence autour de vous les produits à consommer rapidement et qui bénéficient par conséquent d'une forte réduction, pouvant aller jusqu'à -70% !



Medelse soulage les professionnels de santé des tâches administratives

Vous êtes médecin?
La start-up développe une plateforme de mise en relation pour trouver un remplaçant.



Des vidéos mémorables

Explee est une application de video scribing qui vous permet de créer des présentations animées percutantes. Captivez votre audience et illustrez vos propos avec style !

Activité 2 : De nouvelles manières d'entreprendre

Consigne : Connaissez-vous l'accélérateur de start-up français NUMA?



NUMA : COWORKING, ACCÉLÉRATION ET OPEN INNOVATION !

Quelles sont les actions du NUMA en faveur de l'entrepreneuriat ?

« Aujourd'hui, le NUMA, ce sont plusieurs activités liées entre elles. La première, c'est de proposer à de jeunes entrepreneurs des espaces dans lesquels ils peuvent venir travailler, se rencontrer ou organiser des événements et des meet-ups.

La deuxième consiste à travailler en corps-à-corps avec des start-ups sélectionnées et de leur permettre d'atteindre leurs objectifs, qu'il s'agisse de levée de fonds, de croissance ou d'acquisition de clients. C'est là qu'intervient notre accélérateur où des start-ups françaises et étrangères viennent fixer leur roadmap et se développer. Pour cela, nous les connectons avec nos ressources : des mentors – top entrepreneurs, chefs d'entreprises expérimentés ou experts de leur domaine – qui pourront les conseiller mais aussi des *corporates*, c'est-à-dire des grands groupes avec lesquels les start-ups vont pouvoir faire des tests, imaginer des collaborations ou même signer des marchés.

Enfin, nous travaillons avec des grands groupes sur la transformation digitale grâce à l'open innovation. Nous faisons ainsi travailler ensemble deux pans de l'activité économique : les corporates et les start-ups. »

<https://www.digitalforallnow.com/elise-nebout-numa-entreprendre-start-up/>

Numa est une structure d'encadrement des entrepreneurs souhaitant monter une start-up.

Quelles activités propose NUMA ?

Un espace de coworking	•	•	Des groupes de travail sur la transformation digitale
Un accélérateur	•	•	Un endroit pour travailler, se rencontrer
Un open innovation	•	•	Une aide pour se développer

Conseil aux enseignants : vous pouvez expliquer le sens du « NUMA », néologisme créé sur la base de la contraction entre « numérique » et « humain ».

Activité 3 : Préparez votre écoute : le vocabulaire du lancement de projet

1. Consigne : Écoutez le début de l'extrait et complétez avec les mots que vous entendez.

Alors donc Afrobytes comme je vous le disais c'est un pont entre la **tech** africaine et la tech européenne. L'idée pour nous est aussi de créer un pont équilibré, l'objectif étant en effet de mettre la tech africaine au cœur des débats. Là par exemple, mon **associé** qui s'appelle Ammin Youssouf, revient de Bamako. Il a aussi présenté les activités d'Afrobytes... Il part prochainement aux États-Unis aussi pour **sensibiliser** un certain nombre d'**acteurs** là-bas. L'idée c'est en effet de... En fait ce qui s'est passé, c'est qu'on est allés **sur le terrain**. On est vraiment des gens de terrain. On est allés voir les tech **hubs**. Vous savez ce sont les structures d'encadrement, l'équivalent du NUMA ici en France. On est allés les interroger, on a **recensé** leurs besoins.

Par deux, essayez de définir les mots entendus.

2. Consigne : Reliez les mots qui renvoient à leur définition.

- | | | | |
|---------------------|---|---|---|
| 1. un(e) associé(e) | • | • | a) ensemble des acteurs de l'écosystème des starts-up innovantes |
| 2. un investisseur | • | • | b) s'installer, se fixer quelque part pour se développer |
| 3. un acteur | • | • | c) rendre réceptif à une idée, un projet |
| 4. s'ancrer | • | • | d) système d'investissement privé « Capital-Investissement » |
| 5. s'implanter | • | • | e) s'établir, se fixer solidement quelque part |
| 6. sensibiliser | • | • | f) récolter des financements |
| 7. recenser | • | • | g) identifier, faire l'inventaire de |
| 8. se positionner | • | • | h) apparaître |
| 9. la visibilité | • | • | i) fait de ne pas passer inaperçu |
| 10. émerger | • | • | j) personne qui partage une activité commune |
| 11. la tech | • | • | k) se définir dans un ensemble |
| 12. un hub | • | • | l) personne qui joue un rôle effectif dans un projet |
| 13. lever des fonds | • | • | m) personne qui réalise des placements financiers |
| 14. Private Equity | • | • | n) structure d'encadrement et de développement des start-up |
| 15. sur le terrain | • | • | o) jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies |
| 16. start-up | • | • | p) lieu où les actions se passent réellement (≠ « dans les bureaux ») |

Corrigé : 1.j/2.m/3.l/4.e/5.b/6.c/7.g/8.k/9.i/10.h/11.a/12.n/13.f/14.d/15.p/16.o

3. Consigne : Complétez ce texte avec les mots de l'activité précédente.

De la Silicon Valley, aux **acteurs** Tech des pays émergents asiatiques en passant par les acteurs européens, le monde de la Tech prend aujourd'hui conscience des formidables opportunités qu'offre le nouveau consommateur africain connecté. Afrobytes propose à tous ces acteurs d'accélérer leur stratégie en Afrique en proposant une réelle « MarketPlace » sur toute la chaîne de valeur afin de leur permettre de **se positionner** sur la transformation digitale du continent africain.

Créé en novembre 2015 par Haweya Mohamed et Ammin Youssouf, Afrobytes est le premier **Hub** dédié à la **tech** africaine à Paris.

Il s'articule autour de trois activités principales : une Startup studio, des conférences Tech sur l'innovation en Afrique et un Laboratoire dédié aux usages de la diaspora africaine. Afrobytes accélère ainsi les **startups** européennes à la recherche de croissance sur le continent africain.

Ammin Youssouf : « Ici à Paris nous avons joué notre place de relais car c'est ici que nous avons accès aux médias et aux partenaires. C'est aussi le résultat logique issu de notre tournée en Afrique où nous avons **recensé** les besoins des personnes rencontrées, ces besoins donnent de la visibilité, du financement par des **investisseurs**, et des partenaires solides. »

COMPRENDRE LE RÉCIT DE LA GENÈSE D'UN PROJET

Descriptif de l'activité : activités de compréhension orale puis détaillée sur le document sonore de RFI où Haweya Mohamed, co-fondatrice d'Afrobytes, présente ce hub numérique dédié à l'innovation africaine.

Activité 1 : Compréhension globale : Afrobytes

Ecoutez l'intégralité du document et cochez la bonne réponse.

1. Afrobytes vise à

- renforcer les infrastructures en Afrique.
- promouvoir la culture africaine dans le monde.
- établir des liens entre les écosystèmes africains et européens.**

2. Afrobytes a

- tracé un business plan pour différentes entreprises africaines.
- souhaité répondre aux attentes de plates-formes d'affaires africaines.**
- défini les priorités pour les exportations de différentes entreprises africaines.

3. Afrobytes s'est installé à Paris en raison

- des attaches des fondateurs.
- du grand nombre de start-up présentes.
- des facilités d'accès aux transports et aux financements.**

4. Afrobytes vise à aider les hubs africains à

- écarter des obstacles.
- augmenter leurs marges.
- trouver des financements.**

5. Grâce à Afrobytes, les entreprises africaines

- bénéficieront d'aides financières.
- rencontreront des partenaires potentiels.**
- recevront un accompagnement juridique.

6. Selon la personne interrogée,

- les sociétés en Afrique sont anxieuses.
- les investisseurs potentiels en Afrique ont besoin d'être rassurés.**
- les investisseurs rencontrent en Afrique des problèmes de trésorerie.

7. Lors de la prochaine édition,

- Skype et Tesla seront présents.
- beaucoup de fonds vont être récoltés.
- beaucoup de fonds d'investissements, dont des gros, seront présents.**

8. L'Afrique présente un potentiel intéressant pour l'Europe

- parce qu'elle est en train de se développer.
- parce que les fuseaux horaires et les langues sont communs.**
- parce que les relations sont intenses entre les deux continents.

9. Les institutions

- vont devoir gérer l'augmentation de la population.**
- refusent de freiner l'augmentation de la population.
- sont préoccupées par l'augmentation de la population.

10. Afrobytes offre son concours

- aux écoles et aux aéroports pour se développer.
- aux écoles et aux aéroports pour améliorer leur stratégie.
- aux décideurs institutionnels pour planifier les investissements.**

Activité 2 : La fiche projet Afrobytes

Consigne : Réécoutez le document et complétez les différentes rubriques de la fiche.

► FICHE PROJET AFROBYTES

Parcours et profil des dirigeants :	Gens de terrain Expérience de la communication au sein de grands groupes pour la personne interviewée
Objectifs du lancement de ce nouveau service :	<ul style="list-style-type: none"> - Créer des liens entre la tech africaine et la tech européenne - Aider les start-up africaines à lever des fonds - Aider les entreprises européennes à s'implanter en Afrique - Améliorer l'image de marque du continent Africain auprès des investisseurs potentiels - Conseiller les institutions en termes de stratégie
Zones géographiques concernées :	Afrique, Europe, Etats-Unis (Silicon Valley)
Besoins identifiés :	<ul style="list-style-type: none"> - Visibilité - Fonds - Partenariats solides
Dispositif :	Organisation de rencontres « de visu »
Etat d'esprit qui sous-tend la démarche :	Mettre les entreprises en « mode start-up »
Contexte démographique :	Forte croissance. Poids démographique de l'Afrique à terme (1 habitant sur 4 en 2050)

EXPLIQUER LE LANCEMENT D'UN PROJET

Descriptif des activités : les activités suivantes visent à donner les outils qui ont trait à la présentation orale : comment présenter les objectifs d'un projet innovant, comment éviter les répétitions, et comment, enfin, adapter son registre de langue dans le cadre d'une communication orale attractive.

Activité 1 : Définir les objectifs d'un service et donner des exemples concrets.

1. Consigne : Classez ces phrases dans le tableau suivant.

Définir un objectif	<p><i>L'idée</i> pour nous est de créer un pont équilibré</p> <p><i>L'idée, c'est</i> vraiment de créer un chemin parfait pour que ces gens se rencontrent</p> <p><i>L'objectif est de</i> mettre la tech africaine au cœur des débats</p> <p>Et nous on veut redresser un peu l'image du continent africain</p> <p>On tient à créer un nouvel équilibre médiatique sur ce sujet</p>
Donner des explications, des exemples concrets	<p>Par exemple, mon associé revient de Bamako</p> <p>En fait ce qui s'est passé, c'est qu'on est allés sur le terrain</p>

Expliquer le lancement d'un projet

Définir un objectif

L'idée est de...
 L'idée, c'est de...
 On veut...
 On tient à...
 L'objectif est de...
 On vise à...

} **favoriser** les échanges.
(infinitif)

} les échanges **soient** favorisés.
(subjonctif)

Donner des explications, des exemples concrets

Par exemple, ...
 En fait, ...

2. Consigne : Proposez une fin pour chaque phrase en utilisant le subjonctif ou l'infinitif.

- a) Nous souhaitons que
- b) Nous voulons que
- c) Nous cherchons à ce que.....
- d) Nous essayons de faire en sorte que
- e) Nous désirons que
- f) Notre objectif est de
- g) L'idée est de
- h) Nous tenons à ce que
- i) Nous faisons en sorte que
- j) Nous espérons que
- k) Notre projet est de

3. Consigne : Jeu de rapidité

Par groupe de six, chaque participant tire au sort une carte « Description ». Les cartes « Appli » sont déposées sur la table. A tour de rôle, les participants décrivent l'appli tirée au sort en jouant le rôle (en insistant sur son objectif et en donnant un exemple concret de mise en œuvre). Les autres participants doivent prendre la carte « Appli qui correspond ».

► Cartes « Description »

<p>Consulter votre compte et prendre des nouvelles de vos proches.</p> <p>Facebook</p>	<p>Gérer son réseau professionnel</p> <p>Linkedin</p>	<p>Chatter, partager des fichiers mais aussi réaliser des appels audio.</p> <p>WhatsApp</p>
<p>Trouver son chemin</p> <p>Google map</p>	<p>Consulter son compte en banque</p> <p>Bankin</p>	<p>Trouver un resto ou se faire livrer à manger</p> <p>La fourchette</p>

► Cartes « Appli »

		 <p>WhatsApp</p>
		 <p>lafourchette</p>

Activité 2 : Faire une présentation en évitant les répétitions.

1. Consigne: Observez. Que remplacent les mots soulignés ?

- On est allé voir **l'Hub**, on **les** a interrogés, on a recensé leurs besoins.
- Pour **la tech africaine**, on **leur** offre aussi la possibilité de rencontrer des grands groupes français.
- C'est difficile pour elles d'aller **sur le continent africain**. Donc l'idée c'est vraiment de pouvoir **y** aller en mode start-up.



Éviter les répétitions : les pronoms compléments

Remplacer des noms de personnes :

Cet investisseur ? On **le** sollicite ! (solliciter quelqu'un)

Les investisseurs ? On **les** sollicite ! (solliciter quelqu'un)

Ce partenaire ? On **lui** propose de s'impliquer ! (proposer à quelqu'un)

Les partenaires ? On **leur** propose de s'impliquer ! (proposer à quelqu'un)

Remplacer des noms de choses :

La conférence ? On **l'**organise en juin ! (organiser le, la)

Les conférences ? On **les** organise à Paris ! (organiser les)

Des conférences ? On **en** a organisé deux fois ! (organiser un, une, des)

Le numérique ? On **y** pense tous les jours ! (penser à quelque chose)

Remplacer des noms de lieu :

Paris ? On **y** organise nos conférences. (lieu)

N.B : quand on veut éviter de répéter deux noms, on utilise deux pronoms compléments, dans l'ordre suivant :

le/la/les l' (devant voyelle)	lui/leur	y	en
----------------------------------	----------	---	----

Des financements? **Aux investisseurs?**

On **leur en** a proposé ! (proposer quelque chose à quelqu'un)

2. Consigne : répondez aux questions suivantes en remplaçant les mots soulignés par des pronoms personnels compléments (le, la, les, y ...)

1. La société Afrobytes a t-elle lancé son projet en Afrique ?
Oui, elle l'y a lancé.
2. La société Afrobytes a t-elle présenté ses services aux institutions africaines ?
Oui, elle les leur a présentées.
3. Ammin Youssouf a t-il parlé de son projet à ses différents interlocuteurs en Afrique ?
Oui, il leur en a parlé.
4. L'interviewée a-t-elle créé la société Afrobytes avec son associé actuel ?
Oui, elle l'a créée avec lui.
5. Les institutions devront-elles faire face à la croissance démographique ?
Oui, elles devront y faire face.
6. La société Afrobytes offre-t-elle de la visibilité aux starts-ups africaines ?
Oui, elle leur en offre.

Activité 3 : Faire une présentation vivante et moderne.

1. Consigne : Observez le registre de langue du document et relevez les marques du style oral que vous entendez.

- *Style des questions sans inversion*
- *Phrases courtes et simples.*
- *Utilisation du « on » pour le nous.*
- *Utilisation de « c' » pour « il » (ex : c'est plus facile de)*
- *Rupture syntaxique dans les phrases (ex : parce que le continent africain, on se lève à la même heure...)*
- *Doubles sujets : (ex : l'idée c'est de)*

PRÉSENTER LE LANCEMENT D'UN NOUVEAU SERVICE

Descriptif de l'activité : cette activité de réemploi permet de réinvestir tous les contenus travaillés dans le cadre d'une simulation professionnelle.

Pour aller plus loin : Vous pouvez proposer de visionner des pitches de présentation de start-up « accélérées » par NUMA, par exemple sur le lien suivant : https://www.youtube.com/watch?v=C_6OnY_bcFg ou <https://www.youtube.com/watch?v=7De7qCE9wfm>

Consigne :

Jeune entrepreneur, vous avez conçu un nouveau service d'application mobile et vous souhaitez vous faire encadrer par un Tech Hub pour vous accompagner dans le lancement de votre start-up.

Votre dossier a été retenu et vous devez maintenant présenter votre projet, sous la forme d'un pitch, pour lever des fonds devant de jeunes investisseurs.

Première partie :


- ➔ Définissez votre projet en complétant la fiche projet

FICHE PROJET	
Parcours et profil des dirigeants :	
Objectifs du lancement de ce nouveau service :	
Zones géographiques concernées :	
Besoins identifiés :	
Dispositif :	
Etat d'esprit qui sous-tend la démarche :	
Contexte démographique :	

- ➔ Clarifiez les objectifs et finalités de votre service
- ➔ Trouvez des exemples concrets pour faire vivre votre présentation

Deuxième partie :

- ➔ Pitch devant le groupe : les participants jouent le rôle des investisseurs et peuvent poser des questions à la fin du pitch.
- ➔ **Faire valider et éventuellement compléter par le groupe les recommandations suivantes :**

	Recommandations pour un récit oral attractif et vivant
	<ul style="list-style-type: none"> • Définir clairement les objectifs du service • Introduire des anecdotes, des exemples concrets pour illustrer son propos. • Éviter les répétitions. • Adapter son intonation et son registre de langue au public. • Favoriser l'échange avec le public grâce aux questions/réponses

Annexe : transcription

<http://www.rfi.fr/emission/20161220-numerique-quand-femmes-prennent-le-pouvoir>

21'24 à 25'32

Haweya Mohamed:

Alors donc Afrobytes comme je vous le disais c'est un pont entre la tech africaine et la tech européenne. L'idée pour nous est aussi de créer un pont équilibré, l'objectif étant en effet de mettre la tech africaine au cœur des débats. Là par exemple, mon associé qui s'appelle Ammin Youssouf, revient de Bamako. Il a aussi présenté les activités d'Afrobytes... Il part prochainement aux États-Unis aussi pour sensibiliser un certain nombre d'acteurs là-bas. L'idée c'est en effet de... En fait ce qui s'est passé, c'est qu'on est allés sur le terrain. On est vraiment des gens de terrain. On est allés voir les tech hubs. Vous savez ce sont les structures d'encadrement, l'équivalent du NUMA ici en France. On est allés les interroger, on a recensé leurs besoins.

Sandrine Mercier:

Vous êtes allés où par exemple ? Par exemple il y a des tech hub à Dakar.

Haweya Mohamed:

Exactement, on est allés voir... On connaît bien le CCIC, on est allés au Kenya voir I Hub, qui est un des plus grands hubs d'Afrique. On est allés au Rwanda, on est allés en Éthiopie. Donc on les a interrogés, on a recensé leurs besoins et ce qui revenait très souvent c'était « on a besoin de visibilité, on a besoin de fonds et on a aussi besoin de partenariats solides ».

C'est comme ça que l'idée d'Afrobytes est née, de cette dynamique et surtout de ces besoins. On leur a dit, on va essayer de travailler pour vous. Et donc, Afrobytes est localisé donc en effet à Paris. Parce qu'on est proches des médias, comme je vous le disais les médias ont un rôle très important. Et on est plus proches aussi du Private Equity, de l'investissement, en tous cas des investisseurs.

Sandrine Mercier:

Et donc vous êtes là pour les aider aussi à lever des fonds ?

Haweya Mohamed:

Tout à fait. L'idée c'est vraiment de créer le chemin parfait pour que ces gens se rencontrent. Souvent, ils entendent parler des uns et des autres mais ils n'ont pas la possibilité de se rencontrer donc nous on crée la rencontre, on crée une nouvelle forme de poignée de mains. Et la première édition d'Afrobytes, ça a eu lieu en juin dernier et l'objectif c'est aussi de positionner le continent africain aussi autrement. Parce que moi j'ai un parcours de communicante, j'ai travaillé dans des grands groupes dans la communication. Et c'est vrai, qu'aujourd'hui, qu'Afrobytes m'a aussi

menée à travailler la marque Afrique. Parce qu'on se rend compte que la marque Afrique est un peu anxiogène.

Et nous on veut redresser un peu l'image du continent africain, on tient à créer un nouvel équilibre médiatique sur ce sujet et faire émerger des nouveaux mots clés. Pour aussi créer l'envie d'aller investir sur le continent africain. Parce qu'une marque est aussi une marque dans laquelle on investit. Donc, nous on part de cette idée là pour faire en sorte que ces personnes-là se rencontrent.

Nous donc on offre de la visibilité et l'opportunité aux tech hubs et aussi aux starts ups africaines de rencontrer des fonds d'investissement. Là, par exemple en juin prochain, on réitère avec une deuxième édition.

L'objectif pour nous c'est de faire venir des fonds d'investissement. Beaucoup de fonds, notamment de la Silicon Valley beaucoup vont venir, notamment le fonds Draper, qui est un gros fonds initié par Tim Draper, qui avait investi dans Skype, dans Tesla, des choses très importantes.

Sandrine Mercier:

C'est des rencontres de visu ? C'est-à-dire il faut se déplacer ?

Haweya Mohamed:

Tout à fait. Ils viennent, tout le monde vient à Paris, parce que Paris est aussi un hub aéroportuaire intéressant. C'est plus facile de venir à Paris que de faire Nairobi-Dakar. Donc on part du prédictat que Paris est le point de passage-clé pour la tech africaine et donc voilà. Pour la tech africaine, on leur offre de la visibilité, on leur offre la possibilité de rencontrer des investisseurs, on leur offre aussi la possibilité de rencontrer des grands groupes français, qui sont déjà sur le continent africain, où certains veulent s'ancrer, et qui n'ont aujourd'hui pas vraiment la bonne approche. Donc nous on essaie aussi, à notre niveau, d'organiser la meilleure façon de s'y implanter.

Pour la tech européenne, on leur propose aussi de regarder vers le sud. Parce que le continent africain, on se lève à la même heure, on parle la même langue. Donc il y a énormément de possibilités. Pour les entreprises, vous savez que c'est difficile pour elles d'aller sur le continent africain avec leurs structures existantes. Donc l'idée c'est vraiment de pouvoir y aller en mode start-up. C'est un peu comme ça qu'on initie les choses. Et aussi avec autour d'elles des starts ups qui les aideront à s'implanter ou en tous cas à s'ancrer de manière plus intensive sur le continent africain. Et pour les institutions, elles vont être... devoir faire face à la croissance démographique. En 2050, un habitant sur quatre sera sur le continent africain. Le temps est limité pour construire des écoles, pour construire des aéroports etc... Donc l'idée pour nous c'est aussi de les conseiller sur leurs stratégies de manière à ce qu'ils puissent en tous cas se préparer à cette croissance démographique.