

# Modèle de Dossier SIIMEA 2026 : Guide de Candidature

## Introduction : Maximisez vos chances de sélection

Ce guide est conçu pour vous aider à structurer votre candidature et à préparer les deux documents clés requis pour l'Appel à Projets du SIIMEA 2026 : le **Document de Pitch** et le **Business Plan**.

- **Dates du Pitch** : 10, 11 et 12 avril 2026.
- **Objectif** : Évaluer la viabilité, l'innovation et l'impact de votre projet sur le continent africain.

## I. Le Document de Pitch (Deck) : La Carte de Visite du Projet

Le Document de Pitch est un support visuel (PDF) de **10 à 15 diapositives maximum** destiné à capter rapidement l'attention du comité de sélection. Il doit être concis et percutant.

Diapositive(s)	Titre Recommandé	Contenu Clé Attendu
1	<b>Titre &amp; Contact</b>	Nom du projet, logo (si existant), nom du porteur, date.
2	<b>Le Problème</b>	Le problème spécifique, douloureux ou l'opportunité non saisie que vous adressez dans votre Pays d'Impact. (Ex: Égypte, Sénégal, etc.)
3	<b>La Solution</b>	Présentation claire de votre produit ou service. Comment résout-il le problème ? (Utiliser des visuels si possible).
4-5	<b>Le Marché</b>	Qui est votre client cible ? Quelle est la taille de ce marché (TAM, SAM, SOM) ? Justifiez le choix du pays d'impact.
6	<b>Traction &amp; Avancement</b>	Où en êtes-vous ? Ventes, utilisateurs acquis, prototypes développés, partenariats signés. (Même une petite traction compte).
7	<b>Modèle Économique</b>	Comment gagnez-vous de l'argent ? (Ex: Abonnements, transactions, publicité, vente directe). Donnez un prix moyen.
8	<b>L'Équipe</b>	Présentez les membres clés. Mettez l'accent sur leurs expertises et leur engagement à long terme. Pourquoi êtes-vous la meilleure équipe pour ce projet ?
9-10	<b>Concurrence &amp; Avantage Différenciateur</b>	Qui sont vos concurrents locaux et internationaux ? Quel est votre avantage unique et durable (technologie, coût, réseau, etc.) ?

11-12	<b>Demande de Financement &amp; Utilisation des Fonds</b>	Quel est le montant exact recherché ? Détaillez précisément ce que ce montant va financer (R&D, marketing, recrutement, équipement) sur les 12 prochains mois.
13	<b>Conclusion &amp; Appel à l'Action</b>	Résumé de l'impact et vos coordonnées complètes.

## II. Le Business Plan : La Feuille de Route Détailée

Le Business Plan (BP) est le document formel et approfondi (PDF ou Excel) qui valide la solidité de votre stratégie. Il est utilisé pour une diligence raisonnable plus poussée.

### A. Analyse Stratégique et Opérationnelle

- Synthèse Exécutive** (Une page, rédigée en dernier) : Un résumé de l'intégralité du BP, y compris le financement requis et l'impact.
- L'Entreprise** : Structure juridique actuelle ou prévue. Mission, Vision, et Valeurs.
- Analyse de Marché (Détail)** :
  - Résultats de votre Étude de Marché (primaire et secondaire).
  - Analyse PESTEL (Politique, Économique, Socio-culturel, Technologique, Environnemental, Légal) spécifique au Pays d'Impact.
  - Segmentation des clients et profil de l'utilisateur idéal.
- Stratégie Commerciale et Marketing** :
  - Plan d'entrée sur le marché (Go-to-Market Strategy).
  - Stratégie de tarification et canaux de distribution.
  - Budget marketing détaillé.
- Plan Opérationnel** :
  - Processus de production ou de prestation de service.
  - Exigences en ressources humaines et plan de recrutement.
  - Logistique (surtout si le projet implique des biens physiques en Afrique).

### B. Projections Financières (Le Cœur du BP)

- Hypothèses Clés** : Listez clairement les hypothèses qui sous-tendent toutes vos projections (taux de croissance, coût d'acquisition client, taux d'inflation, etc.).
- Comptes de Résultat Prévisionnels** : Projections détaillées sur **3 à 5 ans**.
- Flux de Trésorerie (Cash Flow)** : Essentiel pour montrer votre capacité à gérer le BFR (Besoin en Fonds de Roulement).
- Bilan Prévisionnel** : Montrer l'évolution des actifs et passifs.
- Analyse de Sensibilité** : Scénarios Optimiste, Réaliste et Pessimiste.
- Indicateurs de Performance (KPIs)** : Coût d'Acquisition Client (CAC), Valeur Vie Client (LTV), Marge Brute.

## III. Critères d'Évaluation du SIIMEA

Votre candidature sera évaluée sur la base des éléments suivants :

- Viabilité du Modèle Économique** (30%) : Le projet peut-il générer des revenus et être rentable ?

2. **Innovation et Différenciation** (25%) : La solution est-elle nouvelle ou apporte-t-elle une amélioration significative par rapport à l'existant ?
3. **Compétences de l'Équipe** (20%) : L'équipe a-t-elle la capacité d'exécuter le plan ?
4. **Impact Socio-économique sur le Pays Cible** (25%) : Création d'emplois, inclusion, durabilité environnementale, ou transfert de compétences de la diaspora.

## IV. La Vidéo de Présentation (Optionnel)

- **Format** : Lien URL (YouTube ou Vimeo).
- **Durée** : 1 minute maximum.
- **Objectif** : Montrer la personnalité de l'équipe et la passion derrière le projet. Ce n'est PAS un résumé du Pitch, mais une connexion humaine avec le comité de sélection.

**Bonne chance dans la préparation de votre dossier !**