

PLATEFORME D'ENTREPRENEURIAT ET DE FORMATION

AET

AFRICA ENTREPRENEURSHIP TALK

De l'idée à l'impact

Catalogue des formations, ateliers
et parcours d'accompagnement

◆ FORMER

◆ ACCOMPAGNER

◆ CONNECTER

◆ VALORISER

Notre ambition

AET — Africa Entrepreneurship Talk est une plateforme dédiée à l'entrepreneuriat, à la formation et au développement des compétences. Notre ambition est d'accompagner une nouvelle génération d'entrepreneurs africains dans la transformation de leurs idées en projets, de leurs projets en entreprises et de leurs entreprises en impact.

NOS QUATRE PILIERS

01

FORMER

02

ACCOMPAGNER

03

CONNECTER

04

VALORISER

NOS PUBLICS

1

Porteurs de projets

2

Futurs entrepreneurs

3

Entrepreneurs en phase de lancement

4

Entrepreneurs et dirigeants

5

Jeunes talents et étudiants

Parcours de formation

Six parcours pour bâtir, financer, vendre, promouvoir, manager et développer.

PARCOURS 1 ♦ DE L'IDÉE AU PROJET

Transformer son idée en projet entrepreneurial

Clarifier une idée, identifier un besoin, définir une proposition de valeur, cibler sa clientèle et structurer les bases du projet.

Réaliser son étude de marché

Analyser le marché, les besoins, la concurrence, les tendances et transformer les résultats en décisions.

Construire son Business Model

Définir clients, proposition de valeur, canaux, revenus, ressources, activités, partenaires et structure de coûts.

PARCOURS 2 ♦ FINANCER ET PILOTER SON ENTREPRISE

Construire son business plan

Structurer le projet, la stratégie commerciale, l'organisation et les prévisions financières.

Comprendre et gérer ses finances

Comprendre chiffre d'affaires, marge, charges, résultat, trésorerie, BFR, budget et seuil de rentabilité.

Piloter son activité avec les KPI

Choisir les bons indicateurs, construire un tableau de bord, suivre les écarts et bâtir un plan d'action.

PARCOURS 3 ♦ COMMERCIAL ET VENTE

Trouver ses premiers clients

Définir son client idéal, prospecter, découvrir les besoins, argumenter, conclure et fidéliser.

Techniques de vente et négociation

Préparer un entretien, argumenter, traiter les objections, négocier, défendre son prix et conclure.

Parcours de formation

Suite — parcours 4 à 6.

PARCOURS 4 ♦ MARKETING, COMMUNICATION ET MARQUE

Construire sa stratégie marketing

Segmentation, ciblage, positionnement, offre, prix, distribution, communication et plan marketing.

Construire une marque forte

Identité, positionnement, storytelling, identité visuelle, ton de communication et expérience client.

Communication digitale et réseaux sociaux

Choisir ses réseaux, définir une ligne éditoriale, créer du contenu, développer sa communauté et mesurer les performances.

PARCOURS 5 ♦ MANAGEMENT ET LEADERSHIP

Manager une équipe

Organisation, communication managériale, motivation, feedback, gestion des conflits et suivi des objectifs.

Leadership entrepreneurial

Vision, prise de décision, délégation, responsabilisation, culture d'entreprise et mobilisation des équipes.

PARCOURS 6 ♦ CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT

Développer son entreprise

Diagnostic, développement commercial, acquisition, fidélisation, optimisation, nouvelles offres, partenariats et croissance.

Développer son activité entre l'Afrique et l'Europe

Identifier les opportunités, adapter l'offre, développer des partenariats et construire une stratégie Afrique–Europe.

Les ateliers AET

Dix ateliers pratiques, centrés sur vos projets.

01 Trouver une idée business rentable

02 Construire son Business Model Canvas

03 Faire son étude de marché en pratique

04 Fixer le prix de son produit ou service

05 Trouver ses 10 premiers clients

06 Construire son pitch entrepreneurial

07 Présenter son projet à un investisseur

08 Construire son tableau de bord

09 Développer sa visibilité sur LinkedIn et les réseaux sociaux

10 Construire son plan d'action commercial

NOTRE MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

PRATIQUE — des outils directement applicables.

CONCRÈTE — des exercices basés sur les projets des participants.

INTERACTIVE — échanges, ateliers et retours d'expérience.

ORIENTÉE RÉSULTATS — chaque formation vise un livrable ou un plan d'action.

CONNECTÉE À LA RÉALITÉ AFRIQUE-EUROPE — une approche adaptée aux opportunités des marchés africains et européens.

Le parcours signature

« De l'idée à l'impact » en sept étapes.

- 1 IDÉE**
Clarifier son idée et le besoin auquel elle répond.
- 2 VALIDATION**
Étudier le marché, la clientèle et la concurrence.
- 3 MODÈLE ÉCONOMIQUE**
Construire un Business Model cohérent et viable.
- 4 LANCEMENT**
Définir la stratégie commerciale et trouver ses premiers clients.
- 5 PILOTAGE**
Suivre les performances grâce aux indicateurs clés.
- 6 CROISSANCE**
Structurer l'organisation et développer l'activité.
- 7 IMPACT**
Mesurer et valoriser la contribution de l'entreprise.

NOS FORMATS

Formation en présentiel

Formation en ligne

Ateliers pratiques

Masterclass

Parcours d'accompagnement

Formation intra-entreprise

De leurs idées à leurs projets, de leurs projets à leurs entreprises, de leurs entreprises à l'impact.

AET — AFRICA ENTREPRENEURSHIP TALK