

# ILF FOR EDUCATION - FORMULAIRE DE CANDIDATURE

**Contexte:** Ce formulaire de candidature s'adresse aux organisations d'impact du secteur de l'éducation et contribuant à améliorer l'accès et la qualité de l'éducation de base des enfants et des jeunes. Il fait partie de l'[Impact-Linked Fund for Education](#) mis en œuvre par [iGravity](#) et [Roots of Impact](#), en collaboration avec la [Direction du développement et de la coopération \(DDC\)](#) et la [Jacobs Foundation](#).

Les organisations à impact recevront des incitations à l'impact social (SIINC), des prêts liés à l'impact ou des paiements liés à l'impact. Vous trouverez de plus amples informations sur les liens suivants :

- [Dépliant ILF for Education](#) (critères de candidature et plus de détails sur les instruments de financement)
- [FAQ](#)
- [À propos de SIINC \(Q&A, en Anglais\)](#)
- [Vidéo d'explication de SIINC \(en Anglais\)](#)
- [Histoires de réussite du SIINC \(en Anglais\)](#)

---

**LA DATE LIMITE DE DÉPÔT DES CANDIDATURES EST LE 23 SEPTEMBRE 2022 À 20 HEURES (CET). SI VOUS AVEZ D'AUTRES QUESTIONS, VEUILLEZ ÉCRIRE À [IMPACT.VENTURES@IGRAVITY.NET](mailto:IMPACT.VENTURES@IGRAVITY.NET).**

Note importante : En soumettant votre candidature, vous autorisez automatiquement iGravity et Roots of Impact à traiter vos données. Pour plus d'informations, veuillez lire notre [politique de protection des données](#).

VEUILLEZ SAISIR LES INFORMATIONS CI-DESSOUS :

Nom de l'organisation :		Site web de l'organisation :	
Nom de la personne de contact :		Titre de la personne de contact :	
Adresse électronique :		Année de fondation :	
Siège social		Actif dans (veuillez cocher toutes les cases pertinentes)	Côte d'Ivoire, Ghana, Bénin, Burkina Faso, Tchad, Mali, Niger, Égypte, Jordanie, Liban, Tunisie et Territoire palestinien occupé, autres (veuillez préciser).
Forme juridique : (liste déroulante)	Individu ou entreprise individuelle, société à responsabilité limitée, société cotée en bourse, organisme à but non lucratif.	Une description de l'organisation en une phrase :	

## IMPACT

2. QUEL EST LE PROBLÈME QUE VOTRE ORGANISATION TENTE DE RÉSOUDRE ?  
(1000 CARACTÈRES MAXIMUM)

3. COMMENT VOTRE ORGANISATION APPORTE-T-ELLE UNE SOLUTION AU PROBLÈME QUE VOUS AVEZ MENTIONNÉ ? (1000 CARACTERES MAXIMUM)

4. QUEL IMPACT (PRODUITS ET/OU RÉSULTATS) VOTRE ORGANISATION CRÉE-T-ELLE ? VEUILLEZ EN DÉCRIRE LA NATURE ET L'AMPLEUR (PAR EXEMPLE, EN UTILISANT NOTRE PRODUIT/SERVICE, LE TAUX D'ABANDON SCOLAIRE A DIMINUÉ DE 50% DANS PLUS DE 500 ÉCOLES).

5. QUEL TYPE DE PREUVE AVEZ-VOUS DE L'IMPACT QUE VOUS CRÉEZ ?

	Aucune preuve de l'impact créé à ce stade.
	Nous pouvons décrire ce que nous faisons et pourquoi / comment cela est important (par exemple, la théorie du changement).
	Nous disposons d'un système pour saisir les données (par le biais de la collecte automatisée de données, d'enquêtes, d'entretiens, etc.) qui montrent un changement positif.
	Une entité externe (par exemple, un vérificateur) capture/s l'impact positif que notre organisation crée.

6. QUI SONT LES PRINCIPAUX UTILISATEURS (FINAUX) OU BÉNÉFICIAIRES DE VOTRE ORGANISATION ? (PAR EXEMPLE, LES ENFANTS DES CLASSES 1 À 3 DANS LES ZONES RURALES ET URBAINES DU GHANA - MAX 1000 CARACTÈRES)

7. QUELLES INFORMATIONS SUR LES UTILISATEURS FINAUX OU LES BÉNÉFICIAIRES RECUEILLEZ-VOUS (LE CAS ÉCHÉANT) ? (VOUS POUVEZ SELECTIONNER PLUS D'UNE OPTION) :

	Aucune information recueillie
	Genre

	Lieu/zone de vie
	Lieu/zone d'utilisation du produit / service
	Niveau de revenu
	Âge
	Taille du ménage
	Temps et fréquence d'utilisation du produit/service
	Satisfaction des clients

Autre, veuillez préciser:

**8. COMMENT COLLECTEZ-VOUS CES DONNÉES? (VOUS POUVEZ CHOISIR PLUS D'UNE OPTION) :**

	Aucune information recueillie
	Collecte automatisée des données (c'est-à-dire que les données sont automatiquement collectées chaque fois que les clients utilisent le produit ou le service).
	Enquêtes (les données sont recueillies en posant une série de questions structurées aux clients - cela peut se faire en personne, en ligne, par écrit ou par téléphone).
	Entretiens (c'est-à-dire interaction verbale entre le chercheur et les répondants)
	Études de cohorte / panel (c'est-à-dire interaction répétée avec les clients par le biais d'enquêtes structurées sur une longue période)
	Rapports d'impact (c'est-à-dire un rapport sur la différence que votre (vos) solution(s) fait (font) pour vos clients - une variété de méthodes de collecte de données peut être utilisée et cela peut être fait soit en interne, soit en externe via des tiers).

Autre, veuillez préciser :

9. A QUELLE FRÉQUENCE COLLECTEZ-VOUS CES DONNÉES? (VOUS POUVEZ CHOISIR PLUS D'UNE OPTION) :

	Aucune information recueillie
	Annuellement
	Bi-annuellement
	Trimestrielle
	Lors de l'inscription
	Chaque fois que les clients utilisent le produit ou le service

Autre, veuillez préciser :

10. L'ORGANISATION ET/OU SES PRODUITS/SERVICES SONT-ILS SOUMIS À DES NORMES/RÉGLEMENTATIONS ACADÉMIQUES LOCALES SPÉCIFIQUES, CONFORMÉMENT AUX RÉGLEMENTATIONS ÉDUCATIVES SPÉCIFIQUES DU PAYS (PAR EXEMPLE, LE PROGRAMME ACADÉMIQUE OFFICIEL, ETC.) :

	Oui (veuillez préciser)
	Non

11. L'ORGANISATION OU SES PRODUITS/SERVICES ONT-ILS ÉTÉ OFFICIELLEMENT RECONNUS PAR LES AUTORITÉS ÉDUCATIVES LOCALES ?

	Oui, la reconnaissance officielle a déjà été reçue
	Oui, en cours de reconnaissance formelle.
	Non, mais il est prévu de lancer le processus de reconnaissance officielle.
	Non, et ne prévoit pas d'obtenir une reconnaissance officielle

12. QUI SONT LES CLIENTS PAYANTS OU LES CLIENTS DU PRODUIT/SERVICE DE L'ENTREPRISE ? (EX : GOUVERNEMENTS LOCAUX / PARENTS D'ELEVES DE L'ECOLE PRIMAIRE - MAX 1000 CARACTERES)

13. VEUILLEZ DÉCRIRE LE MODÈLE COMMERCIAL DE L'ORGANISATION (PAR EXEMPLE, PRODUIT(S), SERVICE(S) (APRÈS-VENTE), MODÈLE DE VENTE ET DE DISTRIBUTION, MARCHÉ CIBLE, ETC. - 1000 CARACTÈRES MAXIMUM)

14. QUEL EST LE MODÈLE DE REVENUS DE L'ORGANISATION ? (VOUS POUVEZ SÉLECTIONNER PLUSIEURS RÉPONSES)

<input type="checkbox"/>	Ventes directes/marque (L'organisation gagne de l'argent en vendant des biens à un prix supérieur aux coûts de production/fourniture).
<input type="checkbox"/>	Abonnement (L'organisation a une stratégie de revenus récurrents, les clients payant un coût périodique prédéterminé, généralement de mois en mois).
<input type="checkbox"/>	Location/location à bail (L'organisation reçoit des paiements récurrents (loyer) ou uniques (location) pour l'utilisation temporaire d'un actif physique).
<input type="checkbox"/>	La rémunération à l'acte (les clients paient l'organisation pour le type de service et/ou le moment où il est fourni, c'est-à-dire qu'ils paient à l'acte ou à l'utilisation).
<input type="checkbox"/>	Dons (L'organisation fournit des produits et des services gratuitement (ou fortement subventionnés) et dépend des dons, qu'ils proviennent des clients ou d'entités externes).
<input type="checkbox"/>	Autre (veuillez préciser)

15. VEUILLEZ DÉVELOPPER PAR RAPPORT AU MODÈLE DE GÉNÉRATION DE REVENUS (PAR EXEMPLE, GÉNÉRATION DE REVENUS À TRAVERS LES FRAIS DE PARTICIPATION AUX PROGRAMMES ET AUX COURS DE FORMATION DES ENSEIGNANTS - 200 MOTS MAXIMUM).

16. L'ORGANISATION A-T-ELLE REÇU UN SOUTIEN D'ORGANISATIONS PHILANTHROPIQUES ET/OU DE COOPÉRATION INTERNATIONALE DANS LE DOMAINE DE L'ÉDUCATION (TELLES QUE LA FONDATION JACOBS, L'AGENCE SUISSE POUR LE DÉVELOPPEMENT ET LA COOPÉRATION, OU D'AUTRES) ? SI OUI, VEUILLEZ INDIQUER QUEL TYPE DE SOUTIEN ELLE A REÇU ET QUAND.

17. QUEL EST LE STADE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION ?

	Formation (L'organisation est en train de définir la mission et la vision avec une stratégie initiale et des étapes clés pour les prochaines années).
	Validation (L'organisation a mis en place une première version du produit ou du service, et procède à des itérations et à des tests d'hypothèses pour démontrer la croissance initiale du nombre d'utilisateurs et/ou des revenus. Elle envisage ou commence à attirer des ressources supplémentaires).
	Mise à l'échelle (L'organisation se concentre sur une croissance mesurable du nombre d'utilisateurs et de revenus et/ou sur la traction du marché. Elle envisage ou a déjà attiré un financement important. L'organisation peut et veut se développer).
	Établissement (L'organisation a atteint une croissance significative et peut attirer des ressources financières et humaines sans problème majeur. Elle souhaite poursuivre sa croissance et envisage de s'étendre à d'autres marchés ou produits/services).
	Autre (veuillez préciser)

18. COMMENT L'ORGANISATION PRÉVOIT-ELLE DE SE DÉVELOPPER AU COURS DES 3 À 5 PROCHAINES ANNÉES ? INCLURE TOUTE INFORMATION PERTINENTE SUR LA FAÇON DONT ELLE PRÉVOIT D'ATTEINDRE LA DURABILITÉ/RENTABILITÉ :

19. QUELS ONT ÉTÉ SES REVENUS ET SES COÛTS (EN USD) EN 2019, 2020 ET 2021 ? VOUS POUVEZ UTILISER UN CONVERTISSEUR DE DEVISES COMME CELUI QUE VOUS TROUVEREZ [ICI](#) :

Revenus (y compris les subventions) 2019		Total des subventions 2019		Coûts totaux 2019	
Revenus (y compris les subventions) 2020		Total des subventions 2020		Coûts totaux 2020	
Revenus (y compris les subventions) 2021		Total des subventions 2021		Coûts totaux 2021	

20. L'ORGANISATION DEMANDE-T-ELLE UN SIINC (SOCIAL IMPACT INCENTIVES), UN PRÊT LIÉ À L'IMPACT OU UN PAIEMENT LIÉ À L'IMPACT ? VEUILLEZ COCHER LA CASE CORRESPONDANTE.

Veillez noter que nous essaierons de tenir compte des préférences des candidats, mais que nous pouvons décider de proposer au candidat un instrument différent, en fonction de ce que les mandataires ou les partenaires financiers considèrent comme mieux adapté à l'organisation. Vous pouvez lire les principales différences entre les trois instruments [DANS LE DÉPLIANT ICI](#).

<input type="checkbox"/>	SIINC (incitations à l'impact social)
<input type="checkbox"/>	Prêt lié à l'impact
<input type="checkbox"/>	Paiement lié à l'impact

## INVESTISSEMENT

21. PRÉVOYEZ-VOUS DE LEVER DES FONDS (PAR EXEMPLE, DES DETTES, EQUITY, DES SUBVENTIONS, ETC.) D'ICI LE PREMIER SEMESTRE 2023 ?

<input type="checkbox"/>	Non, nous n'avons jamais levé d'investissements auparavant, et nous ne prévoyons pas de le faire à l'avenir.
<input type="checkbox"/>	Non, nous avons déjà levé des fonds, mais nous ne prévoyons pas pour l'instant de procéder à des tours de table supplémentaires.



	Oui, et c'est la première fois que nous levons des fonds.
	Oui, et nous avons déjà de l'expérience dans la collecte d'investissements.

21. SI VOUS AVEZ RÉPONDU AUTRE CHOSE QUE "NON, NOUS N'AVONS JAMAIS LEVÉ D'INVESTISSEMENT AUPARAVANT ET NOUS NE PRÉVOYONS PAS DE LE FAIRE À L'AVENIR", VEUILLEZ NOUS DIRE COMBIEN VOUS PRÉVOYEZ DE LEVER/AVEZ DÉJÀ LEVÉ EN ÉQUIVALENT USD AINSI QUE LE TYPE D'INVESTISSEMENT QUE VOUS LEVEZ. VOUS POUVEZ UTILISER UN CONVERTISSEUR DE DEVISES COMME CELUI QUE VOUS TROUVEREZ [ICI](#).

Total (augmentation passée) :

Total (augmentation actuelle) :

Actions	
Dette	
Mezzanine	
Subventions	

Autre (veuillez préciser, par exemple, financement axé sur les résultats, etc :)

22. A QUEL STADE DE LA LEVÉE D'INVESTISSEMENT VOUS TROUVEZ-VOUS ACTUELLEMENT ?

	Ne prévoit pas de lever
	Préparation
	Sensibilisation des investisseurs/engagement initial
	Engagements souples
	Clôture/engagements fermes

---

**23. QUAND ENVISAGEZ-VOUS DE CLÔTURER LA LEVÉE D'INVESTISSEMENT ?**

	Ne prévoit pas de lever
	Second semestre de 2022
	Premier semestre 2023
	Second semestre 2023
	2024 ou plus

---

**24. Y A-T-IL AUTRE CHOSE QUE VOUS AIMERIEZ PARTAGER AVEC NOUS ?**

---

**25. VEUILLEZ JOINDRE LA PRÉSENTATION DE L'ORGANISATION OU LE PITCH DECK.**