GO SHOP ACADEMY : ÉVALUATIONS FINALES CERTIFIANTES

Instructions générales de soumission

Félicitations pour avoir atteint la fin de cette formation. Les évaluations finales ont été conçues non seulement comme des exercices académiques, mais surtout comme des livrables professionnels que vous pourrez réutiliser dans votre vie professionnelle, entrepreneuriale ou associative.

L'objectif est que chaque participant termine cette formation avec :

- Un Business Plan professionnel et bankable, présentable à une banque, à un investisseur ou à un bailleur.
- Une démonstration concrète de ses compétences pédagogiques.
- Un portefeuille de compétences valorisable sur le marché du travail.

Modalités de soumission

Les deux évaluations doivent être regroupées dans un même dossier numérique.

Le dossier devra contenir :

- Le Business Plan complet (PDF)
- Les annexes éventuelles
- La présentation PowerPoint utilisée pour la soutenance pédagogique

Format des fichiers

Business Plan

Le document devra être remis en format PDF.

Nom du fichier : **NOM_PRENOM_BusinessPlan.pdf**

Exemple : **MUKENDI_JEAN_BusinessPlan.pdf**

Présentation pédagogique

Nom du fichier : **NOM_PRENOM_PresentationPedagogique.pptx**

Exemple : **MUKENDI_JEAN_PresentationPedagogique.pptx**

Envoi du dossier

Le dossier devra être envoyé à: **ag@goshop.energy**

Avec copie à: **eric.chimeshule@goshop.energy**

Objet du mail : **Évaluation Finale – NOM PRENOM**

Convocation à la soutenance

Après réception du dossier :

- Un accusé de réception sera envoyé.
- Le dossier sera analysé par l'équipe pédagogique.
- Une réponse sera communiquée dans un délai maximum de 7 jours.
- Trois propositions de dates seront envoyées au participant.
- Le participant sélectionnera la date qui lui convient.

ÉVALUATION FINALE N°1

BUSINESS PLAN PROFESSIONNEL ET BANCABLE

Pondération : 70 %

Objectif

L'objectif de cette évaluation est de produire un document professionnel répondant aux standards généralement attendus par :

- Les banques
- Les institutions de microfinance
- Les investisseurs privés
- Les incubateurs
- Les fonds d'investissement
- Les programmes de subventions
- Les organisations internationales

Le document doit démontrer la viabilité technique, économique, financière et opérationnelle du projet.

Le Business Plan doit être rédigé de manière professionnelle, structurée et réaliste.

Structure obligatoire du Business Plan

1. Page de couverture

Inclure :

- Nom du projet
- Nom du porteur de projet
- Ville et pays
- Date
- Téléphone
- Adresse email

2. Résumé exécutif (1 à 2 pages maximum)

Cette section doit permettre à un investisseur ou à une banque de comprendre votre projet en moins de cinq minutes.

Présenter :

- Le problème identifié
- La solution proposée
- Les clients visés
- Le modèle économique
- Le financement recherché
- Les résultats attendus
- Les impacts attendus

3. Présentation du porteur de projet

Présenter :

- Parcours académique
- Expérience professionnelle
- Compétences clés
- Motivations
- Vision entrepreneuriale

4. Présentation de l'entreprise

Décrire :

- Historique du projet
- Vision
- Mission
- Valeurs
- Forme juridique
- Gouvernance
- Localisation

5. Analyse du problème

Décrire :

- Le problème identifié
- Les causes du problème
- Les personnes concernées
- Les conséquences économiques
- Les conséquences sociales
- Les opportunités de marché associées

Utiliser des données lorsque cela est possible.

6. Analyse de marché : Taille du marché**,** Tendances du secteur**,** Segmentation des clients**,** Analyse de la concurrence

Présenter un tableau comparatif :

Concurrent	**Forces**	**Faiblesses**

Analyse SWOT : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces

7. Produit ou service

Décrire :

- Le produit ou service
- Son fonctionnement
- Son innovation
- Sa valeur ajoutée
- Son avantage concurrentiel

Illustrations et photos recommandées.

8. Modèle économique

Présenter :

- Les sources de revenus
- Les principales dépenses
- Les marges envisagées
- Les partenaires clés

Inclure un Business Model Canvas.

9. Stratégie commerciale et marketing

Présenter : **Produit**, **Prix**, **Distribution**, **Promotion**

Décrire :

- WhatsApp Business
- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- Bouche-à-oreille
- Réseaux de partenaires
- Prospection terrain

10. Plan opérationnel

Décrire :

- Les activités principales
- Les ressources humaines
- Les équipements
- Les fournisseurs
- Les partenaires
- L'organisation quotidienne

11. Gestion des risques. Identifier au minimum 10 risques.

Pour chaque risque :

Risque	Probabilité	Impact	Mesure d'atténuation

12. Prévisions financières. Prévisions sur trois années minimum.

Investissements initiaux
Chiffre d'affaires prévisionnel
Charges prévisionnelles
Trésorerie
Compte de résultat simplifié
Seuil de rentabilité
Besoin en fonds de roulement
Retour sur investissement

13. Stratégie de financement

Préciser :

- Montant recherché
- Utilisation détaillée des fonds
- Calendrier de décaissement
- Contribution personnelle
- Co-financements éventuels

14. Impact : Impact économique, Impact social, Impact environnemental, Création d'emplois, Contribution au développement local

15. Annexes. Peuvent inclure :

- CV
- Photos
- Cartes
- Devis
- Plans techniques

- Lettres de soutien
- Données de marché
- Références

Soutenance du Business Plan. Chaque participant disposera de : **15 minutes de présentation**

Puis. **10 minutes de questions-réponses**

Le jury évaluera :

- La maîtrise du projet
- La cohérence du modèle économique
- La viabilité financière
- La crédibilité du porteur de projet

Critères d'évaluation

Critère	Pondération
Analyse du marché	15 %
Viabilité économique	15 %
Solidité financière	20 %
Gestion des risques	10 %
Stratégie commerciale	10 %
Impact	10 %
Professionnalisme du document	10 %
Qualité de la soutenance	10 %

ÉVALUATION FINALE N°2

SOUTENANCE PÉDAGOGIQUE PROFESSIONNELLE

Pondération : 30 %

Objectif : Démontrer la capacité à concevoir et animer une activité pédagogique de qualité professionnelle en appliquant les concepts étudiés durant le programme.

Partie 1 : Présentation pédagogique

Durée : 10 minutes

Chaque participant choisira un sujet libre.

Exemples :

- Agriculture
- Énergie solaire
- Entrepreneuriat

- Commerce
- Biodiversité
- Gestion de projet
- Santé
- Développement local
- Leadership

La présentation devra obligatoirement comprendre

Introduction

- Présentation du sujet
- Mise en contexte
- Objectif pédagogique

Développement

- Explications structurées
- Exemples concrets
- Illustrations ou supports visuels

Interaction

Le participant devra utiliser au minimum trois techniques pédagogiques vues durant la formation.

Par exemple :

- Storytelling
- Questions ouvertes
- Études de cas
- Démonstration
- Brainstorming
- Quiz
- Travail participatif

Conclusion

- Résumé des points clés
- Message final
- Vérification des acquis

Partie 2 : Analyse réflexive

Durée : 5 minutes

Après la présentation, le participant devra expliquer : **Les techniques pédagogiques utilisées**

Justification pédagogique : Le participant devra relier ses choix aux concepts étudiés durant le programme.

Par exemple :

- Andragogie (Knowles)
- Taxonomie de Bloom
- Apprentissage expérientiel (Kolb)
- Feedback constructif (Hattie)
- Pédagogie humaniste (Rogers)
- Pédagogie critique (Freire)
- Réflexivité (Brookfield)

Analyse critique personnelle : Le participant devra également répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qui a bien fonctionné ?
- Qu'est-ce qui pourrait être amélioré ?
- Comment adapteriez-vous cette présentation à un autre public ?
- Quels enseignements tirez-vous de cette expérience ?

Critères d'évaluation

Critère	Pondération
Structure pédagogique	20 %
Clarté des explications	15 %
Maîtrise du sujet	15 %
Interaction avec le public	15 %
Qualité des supports	10 %
Mobilisation des concepts pédagogiques	15 %
Réflexivité professionnelle	10 %

Obtention du Certificat Professionnel Go Shop Academy

Pour obtenir la certification finale, le participant devra :

- Avoir complété l'ensemble des modules du programme.
- Soumettre les deux évaluations finales.
- Réaliser les soutenances prévues.
- Obtenir au moins 60 % à chacune des deux évaluations.
- Respecter les standards professionnels de présentation, de communication et d'éthique.

Résultat attendu

À l'issue de cette formation, chaque participant devra être capable de démontrer :

Compétence 1 : Concevoir, présenter et défendre un projet entrepreneurial crédible devant une banque, un investisseur ou un bailleur.

Compétence 2 : Concevoir et animer une activité pédagogique professionnelle adaptée à un public adulte.

Compétence 3 : Mobiliser les outils de gestion, de marketing, de financement, de vente et de pédagogie étudiés durant le programme.

L'objectif final est que chaque participant quitte la formation avec des outils directement utilisables dans sa carrière professionnelle, au sein de son entreprise ou de son organisation.