PRIX DE L’INNOVATION NUMERIQUE 2016

FORMULAIRE DE CANDIDATURE

Félicitations de s’être engagé dans la première étape en vue de devenir un Leader du changement numérique!!

Nous vous prions de bien vouloir compléter les pages suivantes en fournissant les informations requises pour la création de votre compte sur notre site web. Au cas où vous auriez déjà créé un compte auparavant, veuillez alors écrire votre Nom d’utilisateur et l’adresse email que vous aviez fournis.

Il vous sera également demandé de répondre à certaines questions personnelles; ces informations personnelles ne seront utilisées que pour des raisons statistiques, et non dans le but d’évaluer votre candidature.

Les questions concernant la candidature proprement dite, en rapport à la première étape, figurent après la section “Démographique”.

* Vous pouvez envoyer ce formulaire par email à [chad@reachforchange.org](mailto:chad@reachforchange.org)
* Vous pouvez également déposer votre candidature directement sur notre site <http://chad.apply.reachforchange.org/fr/> ou [www.td.tigo.com](http://www.td.tigo.com)/prixnumerique2017.

## Informations sur le Compte

### Détails des contacts

|  |  |
| --- | --- |
| Prénom |  |
| Nom de famille |  |
| Date de naissance |  |
| Adresse postale |  |
| Adresse résidentielle (Si différent de l’adresse postale) |  |
| Adresse électronique /Email  (Facultative) |  |
| Numéro de téléphone cellulaire |  |

## Informations personnelles

Ces informations ne seront en aucun cas utilisées pour évaluer votre candidature ; par ailleurs, vos informations personnelles ne seront nullement dévoilées. Nous utilisons ces informations sur le plan marketing afin de pouvoir analyser les groupes et les données démographiques que nous recueillons afin de garantir que notre assistance ne favorise pas les groupes en fonction de leur démographie.

QUESTIONS DE BASE SUR L'ELIGIBILITE

1. Votre solution s'adresse-t-elle à un problème majeur auquel votre communauté fait face?

I. Oui

I. Non

2. Votre solution utilise-t-elle les technologies numériques afin de créer ou d'améliorer l'impact social?

III. Oui

III. Non

3. Laquelle des classifications ci-dessous décrit-elle le mieux les technologies numériques que vous utilisez?

I. SMS

II. App pour support mobile

III. Application sur Web

IV. Application pour ordinateur

V. N/A

4. Parmi les catégories ci-dessous, laquelle décrit la plateforme à partir de laquelle la solution est conçue?

1. Android
2. iOS
3. Windows 10
4. BlackBerry OS
5. Autres

5. Laquelle des catégories ci-dessous décrit-elle le mieux votre solution?

1. Inclusion Financière - Fournir un soutien, des informations et de outils pour les individus afin de les laisser participer au système financier ( Mise à disposition de l’épargne, prêts, assurances et autres services financiers).
2. Education (c'est-à-dire viser à acquérir des connaissances générales pour la vie. Lorsque nous nous référons à l'éducation, nous faisons allusion à l'éducation dite "classique" – qui cherche à donner accès à l'éducation primaire, secondaire et tertiaire pour les enfants, les soignants ainsi que les communautés)
3. Inclusion numérique pour nos futurs cadres ((c’est-à-dire incorporer les technologies de l'information au sein des communautés; nos projets d'intégration numérique ont pour but de donner accès à l'information et aux technologies de la communication (ICT) aux individus ainsi qu'aux communautés au sein desquelles nous opérons).

6. Votre solution se situe-t-elle à l'étape de pré-amorçage, d'amorçage ou plutôt débutant?

VIII.1. Pré-amorçage (c'est-à-dire que vous avez une idée qui a d'ores et déjà été testée et/ou se trouve dans une phase pilote).

VIII.2. Amorçage (c'est-à-dire que vous avez élaboré une stratégie claire devant amener votre produit sur le marché et développer votre organisation)

VIII.3. Débutant (c'est-à-dire que votre produit/service est déjà sur le marché et que vous avez commencé l'implémentation d'une stratégie de développement de votre organisation)

7. Etes-vous l'initiateur de la solution et le fondateur ou co-fondateur de l'organisation qui propose la solution?

IX.1. Oui

IX.2. Non

8. Confirmez-vous que vous êtes ou serez le responsable numero 1 de l'organisation qui délivrera cette solution?

X.1. Oui

X.2. Non

9. Avez-vous l'intention de créer un modèle financier durable concernant votre solution?

XII.1. Oui

XII.2. Non

10. Dans le cas de figure où vous remportez cette compétition, vous engagez-vous à travailler à plein temps sur le projet que vous proposez?

XIII.1. Oui

XIII.2. Non

QUESTIONS A PROPOS DU PROBLEME QUE VOUS AVEZ IDENTIFIE

1. Veuillez décrire en une ou deux phrases le problème social que vous avez identifié dans votre société et que votre solution souhaite aborder.

Obligatoire; 250 caractères maximum

*Focalisé sur un problème spécifique de base , cela vous permettra d'attirer d'autres personnes qui sont également intéressés par ce problème spécifique, afin de travailler avec vous . Décrivez ici le problème en une seule phrase , de sorte qu'il soit possible à quelqu'un qui, même si il ne vous a jamais rencontré auparavant, de pouvoir immédiatement comprendre le problème que vous essayez de résoudre . Par exemple : « Les enfants handicapés n'ont pas accès aux services et au soutien dont ils ont besoin pour vivre une vie pleine et heureuse ", " Les enfants souffrent de plus en plus d' anxiété et de dépression », « Les enfants ne reçoivent pas une éducation complète en raison de l'absentéisme des enseignants " « Les enfants meurent de maladies préventives ", " L'obésité chez les enfants est en pleine croissance », etc.*

2. Veuillez fournir les statistiques et les références fiables qui prouvent que c’est un problème qui a besoin d’être solutionné. Citez ce que vous croyez être les causes de ces trois problèmes les plus significatives et expliquez pourquoi.

Obligatoire: max 1,000 caractères

*Avoir des faits et des chiffres provenant de sources d'experts en ce qui concerne le problème que vous avez identifié va vous aider à convaincre d'autres personnes qu'il s'agit d'un problème qui doit être résolu . Ceci pourrait être des faits ou références que vous avez recueillies à partir de votre propre expérience, de nouvelles ou articles que vous avez lus , ou à partir de documents et de rapports universitaires ou encore des éléments de recherche .*

*Une bonne compréhension des causes du problème que vous voulez résoudre vous aidera à créer une solution efficace . Ceci constitue la première étape vers la compréhension de la façon de créer une solution permanente et durable. Par exemple , vous pouvez aider les enfants des rues en leur fournissant un soutien en nourriture et un abri , mais seulement si vous commencez par comprendre comment et pourquoi les enfants finissent dans les rues, de façon à vous permettre de commencer à traiter la source du problème . Veuillez lister ici ce que vous savez être ou ce que vous pensez pouvoir être les 13 plus importantes causes du problème que vous essayez de résoudre, et expliquer le pourquoi en quelques mots pour chacun des points énoncés.*

QUESTIONS A PROPOS DE LA SOLUTION A CE PROBLEME

3. Décrivez la solution innovante que vous proposez en deux phrases.

Obligatoire; max 500 caractères

*Être à mesure de décrire le cœur-même de votre solution en quelques phrases , y compris ce qui la rend unique, est essentiel pour aider les autres à comprendre ce que vous faites . Décrivez brièvement les éléments de base de votre solution pour que quelqu'un qui ne vous a jamais rencontré auparavant puisse comprendre votre idée immédiatement*

4. Décrivez comment la technologie numérique est utilisée afin de créer ou d'améliorer l'impact social.

Obligatoire: max 1,000 caractères

*Vous aurez besoin ici d'établir clairement le fonctionnement de votre solution numérique. Exemple: Assumer votre idée est une application mobile qui aide les enfants à apprendre à lire, décrivez exactement comment l'application va fonctionner.*

5. Identifiez et décrivez les ressources techniques dont vous aurez besoin pour pouvoir mettre oeuvre la solution numérique détaillée dans la Question 4 ci-dessus.

Obligatoire: max 1,000 caractères

*Nous souhaiterions ici que vous citiez toutes les ressources techniques requises pour l'implémentation de la solution numérique. Citez et expliquez les détails tels que les équipements, le matériel, les développeurs, les applications, etc.*

6. Identifiez le principal groupe cible de votre solution.

Obligatoire; max 500 caractères

*Comme dans le secteur commercial, chaque produit ou service est créé afin de répondre à un besoin précis concernant un groupe cible spécifique. Expliquez quel groupe(s) est (sont) la cible principale pour votre produit ou votre service. Veuillez inclure une estimation chiffrée du nombre de bénéficiaires/clients concernés par ce problème (taille du marché), en sus du genre, de l'âge, de la localisation géographique, ainsi que toute autre information pertinente qui pourrait aider à circonscrire votre groupe cible.*

7. Montrez nous de manière spécifique comment votre solution améliorera la vie de la communauté que vous soutenez. Donnez un exemple de la façon dont la vie des enfants ou d'autres bénéficiaires de votre principal groupe cible sera directement améliorée par votre travail

Obligatoire; max 1,000 caractères

*Pour être en mesure d'obtenir le soutien de tout bailleur de fonds ou investisseur social , vous devez être en mesure d'expliquer clairement les «résultats» attendus de votre travail , ou en d'autres termes , comment votre solution va améliorer la vie de la communauté et / ou des enfants que vous servez. Pensez à un individu face au problème que vous avez identifié en amont. De quelle manière leur situation sera changée comme conséquence de l'utilisation de vos produits ou services ?*

8. Tigo et Reach for Change travaillent avec des entrepreneurs sociaux qui veulent étendre leurs initiatives pour améliorer la vie du plus grand nombre de bénéficiaires possible. Comment allez-vous développer, étendre ou reproduire votre idée, afin que vous puissiez toucher le plus grand nombre possible de bénéficiaires dans le futur? Combien de bénéficiaires espérez-vous atteindre dans les 5 ans à venir?

Obligatoire; max 1,000 caractères

*Si vous voulez être en mesure de résoudre le problème identifié pour tous les enfants touchés par ledit problème dans votre pays, vous aurez besoin de trouver un moyen d'élargir l'impact de votre travail. Il existe de nombreuses façons de le faire. Le concept "Scaling Out" consiste à trouver des moyens pour vos produits ou services afin qu'ils soient offerts dans de nouveaux endroits (par exemple la mise en place de nouveaux centres de service / formation d'autres dans la façon de livrer votre méthodologie). "Scaling Up" implique le ciblage de puissants "influenceurs" clés (par exemple, le gouvernement ou le secteur dirigeants) et les amener à rendre votre solution pratique standard pour tous ceux qui travaillent dans leur domaine de compétence (par exemple lobbying auprès du gouvernement pour un changement de politique ou des modifications à la loi qui sera ensuite exiger que tous les fournisseurs de services à faire quelque chose de différent). Les deux méthodes ont leurs avantages et leurs inconvénients et les stratégies de mise à l'échelle de succès impliquera souvent un mélange des deux. L'expansion ou la croissance prend du temps, mais avoir une stratégie à long terme d'ores et déjà mise en place dès le début vous permet de commencer avec les bases importantes (par exemple le développement de relations avec les "influenceurs" clés) très tôt. Dites-nous comment vous pouvez assurer l'extension de l'impact de votre travail.*

*Lors de la création de stratégies de croissance , il est nécessaire de créer des projections qui montrent la vitesse à laquelle vous vous attendez à croître. Comme tous les objectifs , les projections doivent être ambitieux , mais réalistes , et vous les utilisez pour aider votre équipe , les bailleurs de fonds / investisseurs à avoir une vision claire sur le niveau que vous voudriez faire atteindre vos opérations et activités à un certain moment dans l'avenir . Comme une façon de nous aider à comprendre vos attentes en matière d'expansion de votre impact , laissez-nous savoir ici combien de bénéficiaires vous vous attendez à soutenir dans les cinq années à venir .*

9. Tigo et Reach for Change travaillent avec des entrepreneurs sociaux qui veulent créer un modèle de financement durable et autosuffisant autour de leurs solutions afin que l’impact social qu’ils créent puisse être délivré et étendu durablement. Quelles sources de financement avez vous déjà recherchées? et lesquelles prévoyez-vous de cibler pour obtenir des revenus pour faire fonctionner et agrandir votre solution?

Obligatoire; max 1,000 caractères

*En tant qu'entrepreneur social , votre défi est de trouver un modèle financier durable qui soutiendra l'implémentation et la croissance de votre impact social d'une manière durable . Cela peut prendre un certain temps pour trouver le modèle financier qui est le plus approprié pour votre travail , ce qui est un sujet sur lequel nous travaillons souvent avec les entrepreneurs sociaux que nous soutenons. Pour obtenir une meilleure compréhension de l'aspect financier de votre travail , faites-nous savoir quelles sources de financement vous avez déjà actionnées et provenant de qui , y compris les ventes , les dons , les prêts, l'utilisation de vos propres fonds , etc. nous quelles sources de financement Par ailleurs, dites-nous aussi quelles sont les sources de financement vous avez l'intention d'exploiter à l'avenir.*

10. Citez les activités principales planifiées par votre organisation

Obligatoire; max 500 caractères

*Les activités « clés» sont ces activités qui sont essentielles à votre réussite et à la survie en tant qu'organisation. Comprendre la différence entre les activités «clés» et les «autres» activités permet de vous concentrer sur ce qui est important, et à prendre de bonnes décisions sur la façon et la priorisation des ressources . Comprendre les activités clés que vous devez remplir , et les coûts associés à chacune de ces activités , vous permettra de construire une bonne compréhension du montant minimum de revenus que vous avez besoin de générer pour l'année à venir . Inscrivez ici vos activités clés prévues*

Ex. Une entreprise sociale: L’école du cœur

|  |
| --- |
| 1. ACTIVITES CLES |
| 1. Recruter des professeurs |
| 2. Formation pour les professeurs |
| 3. Marketing |
| 4. Partenariat avec des hôpitaux |

Veuillez lister vos activités clés ci-dessous:

|  |
| --- |
| ACTIVITES CLES |
| 1. |
| 2. |
| 3. |
| 4. |

11. Citez les coûts et revenus liés à vos activités clés. Quels coûts pensez-vous encourir? ***Quels sont les différents types de revenues que vous planifiez recevoir, et comment comptez-vous les obtenir:***

*Afin de nous aider à comprendre vos sources de revenus destinés aux 12 prochains mois , veuillez indiquer le montant des recettes que vous attendez apporter en regard de chacune des catégories énumérées . Les recettes totales cotées devraient être les mêmes que le budget total prévu pour la même période que vous avez donné à la question précédente, voire les dépasser.*

*Mieux et plus clairement vous comprenez vos différents potentiels «clients» ainsi que leurs besoins , mieux et plus clairement vous pouvez planifier la façon de les atteindre. Par exemple, trouvez les noms d'un certain nombre d'organismes de financement que vous savez avoir un intérêt pour le secteur dans lequel vous travaillez vous met dans une position plus forte plutôt que de simplement savoir que vous avez besoin d'un financement. En parlant directement à un gestionnaire de fonds à l' organisme de financement pour savoir ce qu'ils recherchent vraiment , vous met à nouveau dans une position plus forte .*

*De même, tout le monde ne sera pas forcément intéressé à acheter vos produits et services . De bons produits et services aident à résoudre des problèmes spécifiques , ou offrent des avantages spécifiques à des groupes spécifiques de personnes . Mieux vous comprendrez les problèmes et les désirs de vos clients cibles , mieux vous pourrez concevoir une solution qui fonctionne pour eux, et plus ils sont susceptibles d'être ensuite prêts à vous payer pour cela . Afin de comprendre les besoins des clients ( soit les bailleurs de fonds ou pour les clients sans but lucratif ) , vous devez être en mesure de les atteindre. Expliquez ici comment vous envisagez d' obtenir de l'argent au cours des 12 prochains mois , de qui , et comment vous prévoyez de le dépenser.*

*Ex.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
| Revenus |  |  |  |
| Revenus gagnés (Ventes) | 20000 | 25000 | 40000 |
| Subventions & Dons | 20000 | 20000 | 20000 |
| Investissement équitable | 5000 | 5000 | 5000 |
| Dette (prêts & crédits) | 10000 | 5000 | 1000 |
| Autres revenus | 200 | 5000 | 1000 |
| TOTAL TRESORERIE | 55200 | 60000 | 67000 |
|  |  |  |  |
| Dépenses |  |  |  |
| Personnel | 10000 | 15000 | 20000 |
| Marketing | 20000 | 20000 | 20000 |
| Autres coûts | 30000 | 20000 | 10000 |
|  |  |  |  |
| TOTAL CAISSE | 60000 | 55000 | 50000 |
|  |  |  |  |
| BALANCE | 4800 | 5000 | 17000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
| Revenus |  |  |  |
| Revenus gagnés (Ventes) |  |  |  |
| Subventions & Dons |  |  |  |
| Investissement équitable |  |  |  |
| Dette (prêts & crédits) |  |  |  |
| Autres revenus |  |  |  |
| TOTAL TRESORERIE |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Dépenses |  |  |  |
| [Entrer les coûts ici] |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| TOTAL CAISSE |  |  |  |
|  |  |  |  |
| BALANCE |  |  |  |

QUESTIONS VOUS CONCERNANT EN TANT QU' ENTREPRENEUR SOCIAL

**12.** Décrivez-vous, votre actuelle fonction sur le plan professionnel, votre expérience ainsi que vos compétences personnelles, qui démontrent que vous êtes capable de construire et de diriger une organisation susceptible de créer un changement dans le monde.

13. Quand et comment vous est venu cette idée? Listez les noms d'éventuels co-fondateurs de votre organisation, ainsi que leurs rôles respectifs au sein de l'équipe.

Obligatoire; max 1,000 caractères

*Qu'est-ce qui vous a inspiré à avoir cette idée? Où étiez-vous? Quand était-cet? Nous souhaiterions comprendre l'origine de votre inspiration concernant cette idée.*

14. Des entrepreneurs sociaux ont entrepris de changer le monde pour le mieux. Quelles sont vos qualités qui vous permettent de croire que vous pouvez atteindre cet objectif? Listez vos forces et vos faiblesses.

Obligatoire; max 1,000 caractères

*Les entrepreneurs sociaux qui réussissent possèdent un certain nombre de caractéristiques importantes , y compris une forte passion et une capacité d'entraînement pour créer un changement social , un optimisme sans limite, et la capacité d'inspiration et d'attraction pour d'autres . Nous voulons comprendre ce qui vous fait croire que vous avez ce potentiel . Donnez-nous un ou deux exemples des choses que vous avez fait dans le passé qui démontre que vous avez les aptitudes requises pour devenir un grand entrepreneur social .*

*Quels sont les 3 points forts les plus importants que vous pensez pouvoir posséder et qui vous aideront à atteindre vos objectifs d'impact social ? Utilisez des exemples courts des choses que vous avez fait ou obtenus dans le passé , qui mettent en valeur chacun de ces 3 points forts .*

*Comprendre vos faiblesses est aussi importante que la compréhension de vos points forts. Nous voulons savoir quelles sont vos 2 faiblesses personnelles les plus importantes, et comment vous comptez les surmonter.*

15. Quels sont certains des risques que vous avez identifiés à propos de votre solution, et qu'avez-vous prévu de mettre en place comme système ou moyens en vue de minimiser lesdits risques?

Les entrepreneurs qui réussissent sont capables d'évaluer les risques potentiels liés à leurs solutions et produisent des solutions qui minimisent ces risques.

Obligatoire; max 1,000 caractères

*Quels sont les 2 risques les plus importants qui font face à votre innovation sociale? Veuillez les décrire brièvement, accompagnés des conséquences qu'ils sont susceptibles de générer?*

*Quelles sont les étapes principales que vous avez établies afin de minimiser ces 2 risques? Quels en ont été les résultats?*

16. Avez-vous déjà mis en place l'organisation qui devra délivrer la solution?

Obligatoire; Oui / Non

*Nous travaillons avec des start-up et des entrepreneurs sociaux au stade de débutants. Nous recherchons des entrepreneurs qui ont déjà établi leurs organisations avant qu'ils ne nous soumettent leurs candidatures . A ce stade, nous voulons savoir à quel stade vous êtes.*

16.1. Nom de l'organisation

Obligatoire; 250 caractères

***Si vous avez déjà mis en place votre organisation, veuillez mentionner ici le nom de ladite organisation. Si vous n'avez pas encore établi votre organisation, prière de laisser la question sans réponse.***

16.2. Etes-vous un fondateur ou un co-fondateur de cette organisation?

Obligatoire; Oui / Non

16.3. En quelle année l'organisation a-t-elle été créée?

Obligatoire ; 50 caractères

***Si vous avez déjà mis en place votre organisation, veuillez mentionner ici l'année de sa création. Si vous n'avez pas encore établi votre organisation, prière de laisser la question sans réponse.***

16.4. Votre organisation est-elle officiellement et légalement enregistrée?

Obligatoire ; Oui / Non

***Si vous avez déjà mis en place votre organisation, veuillez répondre à cette question. Si vous n'avez pas encore établi votre organisation, prière de laisser la question sans réponse.***

16.5. Numéro d'enregistrement de votre Organisation

Optionnel; 50 caractères

***Si vous avez déjà mis en place votre organisation, veuillez répondre à cette question. Si vous n'avez pas encore établi votre organisation, prière de laisser la question sans réponse.***

16.6. Effectif actuel d'employés et de bénévoles (volontaires)

Obligatoire; 50 caractères

***Nous voudrions comprendre le niveau actuel de vos opérations .***

***Veuillez fournir ici le nombre d'employés travaillant pour votre organisation . Veuillez aussi inclure tous les employés à temps plein et ceux à temps partiel dans le total . Si vous ne disposez pas d'employés , veuillez entrer le chiffre " 0 " . Si vous n'avez pas encore mis en place votre organisation , vous pouvez laisser cette réponse vide .***

***Veuillez fournir ici aussi le nombre de bénévoles qui travaillent pour votre organisation . Veuillez aussi inclure tous les bénévoles à temps plein et les bénévoles à temps partiel dans le total . Si vous ne disposez pas de volontaires , veuillez entrer le chiffre " 0 " . Si vous n'avez pas encore mis en place de votre organisation , vous pouvez laisser cette réponse vide .***

16.7. Revenu total (gagnés, dons & crédits) de l'année budgétaire passée

Optionnel; 50 caractères

***Nous voudrions comprendre le niveau actuel de vos opérations . Veuillez fournir ici les recettes totales que vous avez reçus pour l'exercice écoulé . Si vous n'avez pas encore connu un exercice opérationnel annuel complet, veuillez fournir le chiffre d'affaires total mis à jour . Inclure tous les dons, les ventes et les prêts reçus pour créer votre total. Si vous n'avez pas encore reçu de revenus , prière entrer le chiffre " 0 " . Si vous n'avez pas encore mis en place votre organisation , vous pouvez laisser cette réponse vide***

16.8. Les plateformes communicationnelles de votre Organisation:

Website: \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Facebook page: \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Twitter: \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Blog: \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Autres: \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Optionnel; 50 caractères chacun

***Veuillez produire les liens vers chacune des platefoormes énumérées ci-dessus, si toutefois ils sont fonctionnels. Si vous n'avez pas encore établi votre organisation, prière de laisser la question sans réponse.***

17. Expliquez en une phrase pourquoi vous voudriez gagner cette compétition

Obligatoire; 250 caractères

*Pensez aux raisons qui vous poussent à vouloir gagner cette compétition, et résumez les en une phrase.*

18. Comment comptez-vous faire usage du soutien fourni par le programme Tigo Digital Changemakers afin de booster le développement de votre organisation?

Obligatoire; 1,000 caractères

*Le programme d'incubateur de Tigo et Reach for Change offre un soutien de 4 façons clés ; financement de démarrage , développement d'affaire & formation des compétences , réseau & exposition , et la crédibilité . Pensez à votre solution : de quel soutien spécifique avez-vous besoin ou cherchez-vous de la part deTigo Digital Changemakers? Comment ce soutien aidera-t-il au développement de votre organisation?*

19. (EN OPTION ) présentation vidéo - nous aimerions avoir une idée sur vous et votre passion pour ce travail . Si cela vous est techniquement possible , veuillez créer une nouvelle et courte ( max 2min ) vidéo sur vous, parlant de votre organisation / idée. Il n'est pas nécessaire d'utiliser un équipement spécial; la vidéo peut être enregistrée avec un téléphone portable ou d'un ordinateur . Téléchargez la vidéo sur un site Web et fournissez le lien vers ce site ici. Certains sites pour le téléchargement de vidéos sont : www.youtube.com ; www.vimeo.com ; www.screen.yahoo.com

*Nous vous recommandons de créer et de télécharger une vidéo si vous le pouvez , mais nous comprenons aussi que vous ne puissiez pas être en mesure de le faire, pour des raisons purement techniques; raison pour laquelle ce point est donc facultatif plutôt que requis . Vous ne serez pas puni si vous ne téléchargez pas une vidéo .*

REFERENCES

Veuillez donner les contacts de 2 références. Vos références devraient être deux personnes qui vous connaissent professionnellement. Elles ne doivent être ni de votre famille, ni de très proches amis.

Elles peuvent vous connaitre ou vous superviser par exemple au travail, à l’école ou durant les missions de bénévolat. Prière de donner les contacts de chaque référence et décrivez votre relation avec elle, exemple partenaire, supérieur, collègue, etc….

Première reference​:

20. Votre première référence:

1. Nom:
2. Profession:
3. Lieu de travail:
4. Numéro de téléphone:
5. Adresse Email:
6. Nature de vos relations:

20. Votre deuxième référence:

1. Nom:
2. Profession:
3. Lieu de travail:
4. Numéro de téléphone:.
5. Adresse Email:
6. Nature de vos relations:

CV

21. Veuillez télécharger un CV valide

22. Comment avez-vous entendu parler du PROGRAMME TIGO DIGITAL CHANGEMAKERS?

Artile en ligne

Publicité en ligne

Journaux écrits/Article de Magazine

Journaux écrits/Publicité de Magazine

Media sociaux (Facebook/Twitter)

Agents Tigo

Fliers/Posters

Amis

Digital Changemaker

Radio

TV

Email

Evénement

Autres (veuillez spécifier)

A PROPOS DE VOUS ET DU GROUPE KINNEVIK

Nous n'excluons pas ni ne privilégions des agents actuels ou anciens; toutefois, nous sommes intéressés à comprendre si vous avez une relation professionnelle avec l'un ou l'autre de nos partenaires.

23.Travaillez-vous actuellement, ou avez-vous précédemment travaillé au sein du Groupe Kinnevik ou n’importe lequel de nos autres partenaires: Tigo, Millicom, TV1, Bayport, MTG?

Obligatoire; Oui / Non

24. Si oui, dans quelle compagnie et pour quelle position?