

ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

DEVENIR UN EXPERT OPERATIONNEL

Syllabus

Une formation indispensable pour travailler dans une structure d'accompagnement de l'entrepreneuriat innovant en Afrique francophone



- Septembre 2018 -

Présentation de la formation

PARTICIPANTS A LA FORMATION

Cette formation s'adresse aux acteurs des structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant (SAEI)*, qu'ils soient à un niveau opérationnel ou stratégique.

* Cette formation s'adresse aux SAEI qui proposent (ou envisagent de proposer) un véritable service d'accompagnement structuré.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Après cette formation, vous serez en capacité de :

- Mettre en œuvre une stratégie adaptée pour identifier et attirer les entrepreneurs à accompagner dans votre SAEI
- Structurer et renforcer vos méthodes d'accompagnement
- Répondre efficacement aux besoins d'accompagnement de vos incubés tout en fédérant des partenaires engagés
- Connaître les mécanismes de financement de la création et du développement d'entreprises en Afrique francophone
- Favoriser la réussite des stratégies de levées de fonds pour vos incubés
- Connaître les enjeux de la protection de l'innovation et de la propriété intellectuelle
- Stimuler et accompagner la mise sur le marché de produits innovants

MODULES DE FORMATION

Module 1	Module 2	Module 3	Module 4
Identifier, attirer et intégrer des entrepreneurs dans sa SAEI	Structurer un programme d'accompagnement	Lever des fonds pour les entrepreneurs	Stimuler et gérer l'innovation

METHODES PEDAGOGIQUES

Les modules de formation sont conçus par des professionnels et experts de l'accompagnement à la création d'entreprise en Afrique francophone.

Ils se présentent de la manière suivante :

- Une vidéo incluant un apport théorique illustré d'exemples et de références concrètes ainsi que des références bibliographiques permettant aux apprenants de poursuivre la formation seuls ;
- Des cas d'étude concrets pour illustrer les propos des PowerPoint ;
- Des outils téléchargeables et utilisables par les apprenants dans leurs activités quotidiennes.

MODALITES DE VALIDATION DE LA FORMATION

La formation donne lieu à une attestation de formation sous condition de validation des tests en ligne (format QCM) accessible sur la plateforme à l'issue de l'apprentissage de chacun des 4 modules.

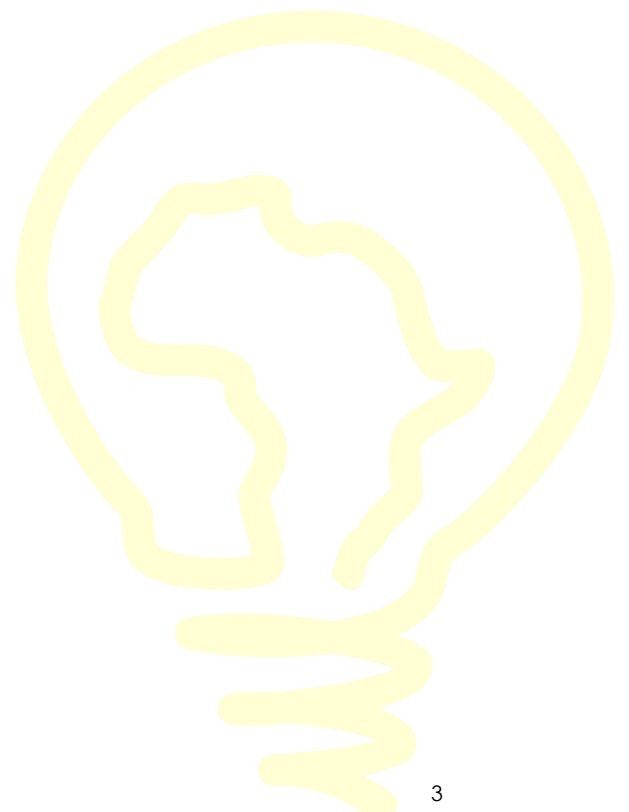
PRE-REQUIS

Ce niveau n'est accessible qu'après validation du niveau « Maîtriser les bases ».

DUREE INDICATIVE

La formation « Devenir un expert opérationnel » mobilise une vingtaine d'heures par apprenant, réparties comme suit :

- Module 1 : 1 heure
- Module 2 : 5 heures 30 minutes
- Module 3 : 3 heures 30 minutes
- Module 4 : 7 heures 30 minutes



Module 1 : Identifier, attirer et intégrer des entrepreneurs dans sa SAEI

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Une fois ce module complété, vous serez en capacité de :

- Comprendre comment identifier sa cible et sélectionner ses futurs incubés
- Structurer une stratégie de communication adaptée
- Connaître les différents mécanismes d'intégration d'entrepreneurs à une SAEI
- Anticiper les premiers pas d'un entrepreneur dans votre SAEI

CONTENU

Un accompagnement efficace et stratégique ne peut se faire que si la SAEI parvient à identifier et attirer les entrepreneurs qu'elle est capable d'accompagner. La phase d'identification et de sélection des entrepreneurs est essentielle, car elle constitue le premier contact entre un porteur de projet et la structure d'accompagnement. Elle positionne la SAEI vis-à-vis de l'entrepreneur et donne le ton de l'accompagnement.

Selon le type d'accompagnement proposé, les moyens disponibles et les entrepreneurs ciblés, il existe plusieurs méthodes d'identification : appels à projet, candidatures spontanées, recommandations, organisation d'événements ponctuels, mise en place de partenariats innovants, etc. La stratégie de communication doit être également bien maîtrisée pour que la SAEI soit visible et rapidement perçue comme un potentiel partenaire à haute valeur ajoutée. Quelle cible ? Quels messages ? Quels supports ? Quels partenaires ? Autant de choix de communication qui doivent concourir à rendre votre SAEI attractive. En effet, une offre clairement présentée et positionnée est indispensable pour attirer les entrepreneurs à plus fort potentiel.

Enfin, au-delà de l'identification et de la sélection, il s'agit de gagner la confiance des entrepreneurs dès le démarrage de la collaboration. Pour cela, un certain nombre de bonnes pratiques peuvent être employées pour garantir des relations constructives dès le début.

Ce module a tout pour objectif de présenter les méthodes existantes pour sélectionner des entrepreneurs à accompagner. En suivant ce module, les apprenants ont également accès à des outils concrets permettant de mettre au point un processus de sélection et d'intégration d'entrepreneurs adapté à leur structure.

FORMATEUR

Steve Tchoumba –
Activ'Spaces

DUREE INDICATIVE

1 heure

PRE-REQUIS

Niveau « Maîtriser les
bases »

Module 2 : Structurer un programme d'accompagnement

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Une fois ce module complété, vous serez en capacité de :

- Adapter votre offre d'accompagnement aux besoins des entrepreneurs
- Mettre en place un modèle efficace d'accompagnement orienté vers l'atteinte des résultats
- Comprendre les enjeux psychologiques et émotionnels de l'accompagnement dans une SAEI
- Utiliser des outils stratégiques fondamentaux de l'accompagnement et de la formation d'entrepreneurs
- Mettre en place des outils de capitalisation des différents accompagnements réalisés au sein de votre SAEI
- Structurer un écosystème favorable au développement d'entreprises autour de votre SAEI

CONTENU

Ce module de formation se concentre sur le cœur d'activité d'une SAEI : l'accompagnement. Il présente les clés pour implémenter et coordonner les services d'appui, avec son personnel et des partenaires.

Ce module de formation comprend 5 chapitres :

CHAPITRE 1 : IDENTIFIER LES BESOINS EN ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRENEURS

Chaque entrepreneur est unique : il arrive au sein de l'incubateur avec des atouts et des faiblesses, et doit pouvoir s'appuyer sur ses compétences et corriger ses points faibles pour atteindre ses objectifs de résultat grâce à la SAEI. Selon le profil de l'entrepreneur et le projet qu'il porte, il s'agit d'évaluer ses besoins en renforcement de

compétences, en accompagnement, en partenariats.

Ce chapitre présente des méthodes et outils pratiques pour cerner le profil de l'entrepreneur, l'état d'avancement de son projet, et ainsi concevoir un programme d'accompagnement évolutif et sur mesure.

FORMATEUR

Pascal Jeannot – JA
Gabon

DUREE INDICATIVE

1 heure 30 minutes

PRE-REQUIS

Module 1

CHAPITRE 2 : FÉDÉRER DES COMPÉTENCES

Une des principales forces d'une SAEI est la qualité et la taille du réseau qu'elle peut mettre au service des entrepreneurs qu'elle accompagne. Ainsi, la mise en place et le maintien d'un solide réseau de partenaires est essentiel pour fournir des services d'incubation de qualité. Un réseau de personnes et institutions engagées peut en effet combler les lacunes dans les connaissances, les compétences et le réseau (technique, financier, commercial...) du personnel de l'incubateur et élargir considérablement la capacité de l'incubateur à soutenir le développement des entreprises.

Ce chapitre expose les différentes méthodes d'accompagnement externalisé (conseil consultatif, mentors, experts en bénévolat de compétence, etc.) et en présente la pertinence selon les situations. Il s'agit aussi de bien comprendre les motivations potentielles des uns et des autres à s'engager auprès d'un ou plusieurs entrepreneurs, afin de mieux gérer leurs attentes et leur implication sur le long terme. Enfin, il s'agit de présenter des exemples concrets relatifs à la gestion de ces partenariats, avec différentes méthodes employées pour obtenir le meilleur d'eux.

FORMATEUR

Thomas Guyon –
Pépinière d'entreprises
de la Courneuve

DUREE INDICATIVE

30 minutes

PRE-REQUIS

Module 1

CHAPITRE 3 : FORMER LES ENTREPRENEURS AUX OUTILS STRATÉGIQUES BASIQUES

Au-delà de l'accompagnement personnalisé, un certain nombre d'outils communément acceptés par les acteurs peuvent être transmis aux entrepreneurs. Du canevas de modèle économique aux recommandations pour élaborer une présentation éclair devant un investisseur, il existe une série d'outils de base qui doivent être maîtrisés par les entrepreneurs. Le personnel d'accompagnement est garant de leur diffusion et de leur bonne application. Il doit s'assurer de la

formation continue des incubés, et de la maîtrise de ces outils.

Ce chapitre présente un aperçu de chacun de ces outils indispensables à l'entrepreneur innovant en Afrique, et les illustre à partir de cas concrets. Il expose également différents types de méthodes pédagogiques, adaptées à différents types de publics, et fournit des outils pédagogiques concrets à exploiter dans une SAEI

FORMATEUR

Thomas Guyon –
Pépinière d'entreprises
de la Courneuve

DUREE INDICATIVE

1 heure 30 minutes

PRE-REQUIS

Module 1

CHAPITRE 4 : ACCOMPAGNER AUX DEMARCHES DE CREATION D'ENTREPRISE

L'entrepreneur n'est pas un professionnel comme les autres. Souvent, il crée son activité par nécessité et doit mettre rapidement à exécution ses idées. Il est souvent seul lorsqu'il s'apprête à lancer son entreprise et l'intérêt de s'associer n'est pas quelque chose d'évident pour lui. Les compétences juridiques pour comprendre les textes relatifs au droit des entreprises lui font presque toujours défaut, et engager un professionnel du droit pour l'accompagner paraît un luxe dont il peut se passer. Le choix d'une forme juridique est pourtant crucial pour l'activité, et nécessite notamment la réalisation de formalités administratives qui peuvent être très lourdes. La difficulté d'accès aux textes relatifs à ces formalités décourage souvent les entrepreneurs à entreprendre formellement, et, une fois

lancés, ces formalités représentent parfois des obstacles majeurs dans la gestion quotidienne de leur entreprise. Il est donc très important d'offrir une aide et un appui technique pour l'entrepreneur dans ses démarches de création d'entreprise.

Ce chapitre vous permettra dans un premier temps d'avoir connaissance des possibilités de création d'entreprises qui s'offrent aux entrepreneurs selon les projets qu'ils portent. Ensuite, les différentes étapes de la procédure à maîtriser seront exposées. A l'issue de ce chapitre, vous comprendrez les enjeux de la création de sociétés au sein de la zone OHADA, et pourrez rendre accessible aux entrepreneurs la compréhension des enjeux juridiques qui sont liés à l'activité entrepreneuriale.

FORMATEUR

Gibran Freitas – Legal
Tech Africa

DUREE INDICATIVE

30 minutes

PRE-REQUIS

Module 1

CHAPITRE 5 : COMPRENDRE LES ENJEUX DE L'ACCOMPAGNEMENT TOUT AU LONG DU PARCOURS DE L'ENTREPRENEUR

Créer une entreprise n'est pas un projet anodin. Il s'agit souvent pour un entrepreneur d'un projet de vie, nécessitant sacrifices et abnégation. Or, l'accompagnement par une SAEI est souvent synonyme de remise en question des idées présentées par l'entrepreneurs, et peut être difficile à accepter par ce dernier. C'est pourquoi il est essentiel de préparer les entrepreneurs à l'accompagnement et de former les chargés

d'accompagnement à un certain soutien moral des entrepreneurs. L'accompagnement d'un entrepreneur doit évoluer dans le temps, en suivant l'évolution des besoins de ce dernier. En effet, selon le stade de maturité d'un entrepreneur et d'une entreprise, les apports d'une SAEI changent, de même que les méthodes employées. Ce suivi et cette évolution ne peuvent se faire sans une bonne coordination d'ensemble.

Dans ce chapitre, il s'agit dans un premier temps de comprendre les différentes phases d'évolution d'une entreprise, et comment adapter son programme d'accompagnement à chacune d'entre elles. Un focus spécial sera porté sur les étapes clé dans la vie d'une entreprise et d'un entrepreneur,

et la psychologie à adopter afin de les aider à les franchir plus sereinement. Ensuite, nous verrons différents profils d'entrepreneurs, ainsi que les besoins de ces différents entrepreneurs et les méthodologies d'accompagnement à adopter en fonction de chaque profil.

FORMATEUR

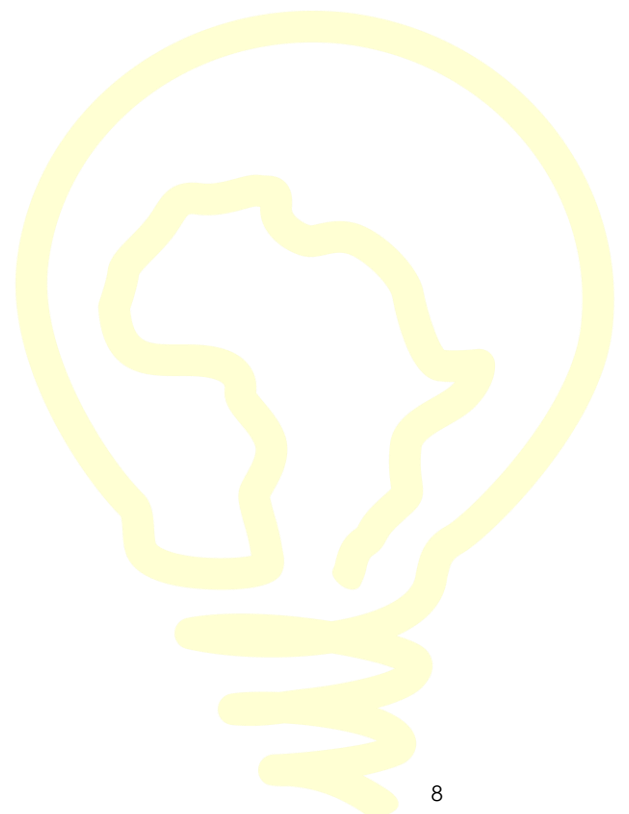
Thomas Guyon –
Pépinière d'entreprises
de la Courneuve

DUREE INDICATIVE

1 heure 30 minutes

PRE-REQUIS

Module 1



Module 3 : Lever des fonds pour les entrepreneurs

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Une fois ce module complété, vous serez en capacité de :

- Identifier les acteurs et mécanismes de financement adaptés aux entrepreneurs accompagnés par votre SAEI
- Faciliter les levées de fonds des entreprises accompagnées par votre SAEI
- Positionner votre SAEI comme intermédiaire de confiance entre les entreprises accompagnées et les institutions financières

CONTENU

La levée de fonds constitue une des principales barrières au lancement et au développement ambitieux de jeunes entreprises. Considérées comme des acteurs à haut risque, elles n'ont que peu accès aux financements traditionnels. Il existe cependant d'autres sources de financement, moins connues des entrepreneurs. Une des missions des SAEI est donc de faciliter l'accès aux financements pour les entreprises qu'elles accompagnent.

Ce module de formation comprend 3 chapitres :

CHAPITRE 1 : CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT D'UNE JEUNE POUSSE

La source de financement d'une entreprise communément connue est le recours à des prêts bancaires. Or, cette solution n'est que rarement adaptée aux (jeunes) entreprises innovantes considérées comme difficilement solvables par les institutions financières.

Ce chapitre a pour objectif de présenter différents mécanismes de financement des jeunes pousses : microfinance, financement participatif, fonds d'investissement, subventions, capital-risque convivial, prix attribués lors de compétitions etc. Chaque

source de financement a ses avantages et ses inconvénients, et l'accompagnant doit savoir reconnaître les sources de financements pertinentes en fonction des projets. Les SAEI doivent jouer un rôle d'accompagnement stratégique pour favoriser l'octroi de ces financements aux entrepreneurs. Elles doivent donc maîtriser ces différents mécanismes et savoir y recourir selon les besoins. A l'issu de ce chapitre, les apprenants devront être en mesure de comprendre le rôle de la SAEI dans la recherche de financements.

FORMATRICE

Lisa Tietiembou Barutel
– La Fabrique

DUREE INDICATIVE

1 heure

PRE-REQUIS

Modules 1 & 2

CHAPITRE 2 : ACCOMPAGNER AU MONTAGE D'UN DOSSIER FINANCIER

Lever des fonds ne s'improvise pas et nécessite une vision plus stratégique qu'opportuniste du financement. Nombre d'entrepreneurs sont souvent désarmés pour structurer et mener une levée de fonds avec succès. Aussi, il faut savoir adapter son dossier financier selon les sources de financement recherchés, et aligner les objectifs de l'entrepreneur avec ceux de l'investisseur.

Ce chapitre vise à présenter les éléments indispensables à la constitution d'un dossier financier percutant (élaboration d'un budget prévisionnel, structuration d'un plan d'affaires orienté vers des investisseurs), et à proposer des outils concrets afin d'accompagner les entrepreneurs au montage desdits dossiers et à la préparation aux présentations orales des projets.

FORMATEUR

Pascal Jeannot – JA
Gabon

DUREE INDICATIVE

1 heure 30 minutes

PRE-REQUIS

Modules 1 & 2

CHAPITRE 3 : RAPPROCHER LES INVESTISSEURS ET LES ENTREPRENEURS

En tant qu'acteurs engagés dans l'émergence d'entreprises innovantes et pérennes, les SAEI ont intérêt à rapprocher les investisseurs et les entrepreneurs. Leur approche professionnelle leur confère une certaine légitimité pour favoriser les échanges entre les différentes parties prenantes.

Ce chapitre a pour objectif de présenter les différentes stratégies de communication, l'organisation d'évènements et les actions partenariales à mettre en place pour permettre la rencontre entre ces deux acteurs et donc faciliter l'accès aux fonds pour les entrepreneurs dans un pays ou à l'international.

FORMATEUR

Rivolala Ratsimandresy
– La Rencontre des
Entrepreneurs

DUREE INDICATIVE

1 heure

PRE-REQUIS

Modules 1 & 2

Module 4 : Stimuler et gérer l'innovation

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Une fois ce module complété, vous serez en capacité de :

- Connaître les enjeux spécifiques liés à l'innovation dans une création d'entreprise en Afrique francophone
- Encourager la création et le développement d'entreprises proposant des produits et/ou services innovants en Afrique francophone
- Accompagner les entrepreneurs dans la protection de leurs idées innovantes et la mise sur le marché

CONTENU

L'innovation peut être un produit, un service, un procédé, un savoir-faire, un dispositif organisationnel ou la combinaison de plusieurs de ces éléments. Les SAEI ont le devoir de favoriser l'innovation au sein de leur structure, mais également de la promouvoir auprès des entrepreneurs afin de favoriser leur performance et la mise sur le marché d'innovations générant une valeur économique, environnementale ou sociétale pour les parties prenantes.

Ce module de formation comprend 4 chapitres :

CHAPITRE 1 : STIMULER LA CRÉATIVITÉ ET L'INNOVATION

« Gérer l'innovation » consiste à mettre en œuvre des techniques et dispositifs de gestion destinés à créer les conditions les plus favorables au développement d'innovations concrètes, et à accompagner leur application. Ces techniques et dispositifs peuvent être utilisés par les SAEI dans le cadre de leur accompagnement, selon les besoins de l'entrepreneur. Elles permettent d'habituer les entrepreneurs à penser « hors du cadre » et ainsi à pouvoir analyser des situations difficiles sous des angles nouveaux, afin de trouver de

nouvelles solutions. On peut citer l'innovation ouverte, l'innovation orientée client, le living lab, le crowdsourcing, le design thinking, le lead user, le brainstorming, le challenge storming, la co-idéation, les hold-up, etc.

Dans ce chapitre, il s'agit de présenter les méthodologies d'utilisation de ces méthodes, leur utilité et les types d'innovations sur lesquelles l'entrepreneur peut déboucher. Des exemples concrets et des cas d'études seront présentés.

FORMATRICE

Sabine Chevé –
MakeSense

DUREE INDICATIVE

2 heures

PRE-REQUIS

Modules 1, 2 & 3

CHAPITRE 2 : CRÉER, EXPÉRIMENTER, OPTIMISER

L'innovation produit correspond à la mise au point d'un produit nouveau ou à l'incorporation d'une nouveauté dans un produit existant. De nombreux processus différents ont été proposés, — linéaires, bouclés, à plusieurs branches, etc. — mais la majorité commence par les idées et leur raffinement et finit par le lancement d'une offre et son suivi.

Ce chapitre présente les étapes théoriques à suivre dans le processus de

l'innovation produit. Il présente ensuite des pistes concrètes à favoriser dans le cas des SAEI en Afrique francophone, où les solutions pour créer, expérimenter et optimiser son produit manquent parfois selon les secteurs et les pays.

Aussi, des exemples concrets sont présentés, issus notamment des Laboratoires de Fabrication (LabFab) implantés en Afrique.

FORMATEUR

Médard Agbayazon -
Blolab

DUREE INDICATIVE

1 heure 30 minutes

PRE-REQUIS

Modules 1, 2 & 3

CHAPITRE 3 : TIRER PARTI DE L'INNOVATION OUVERTE

L'innovation ouverte, c'est résoudre un problème de manière innovante et collective. La philosophie de l'innovation ouverte est également celle qui est adoptée par les SAEI et les startups qu'elle accompagne. Sa position particulière au centre de l'écosystème (relation avec les startups, les grands groupes, les investisseurs), place idéalement la SAEI pour

développer et canaliser des programmes d'innovation ouverte.

Ce chapitre présente les différents types de programmes d'innovation ouverte existants (hackathons, ateliers, accélération, etc.), et donne des clés aux SAEI pour tirer parti de l'innovation ouverte.

FORMATRICES

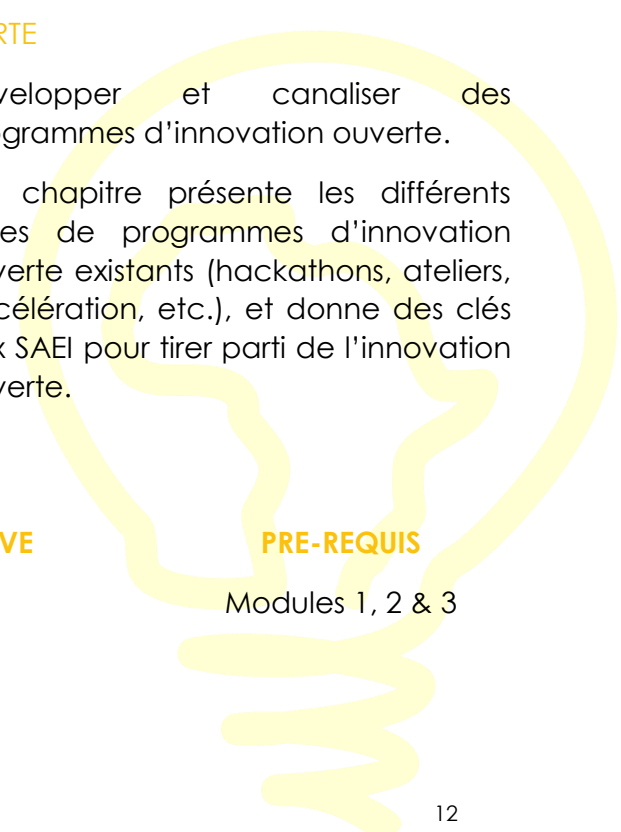
Isabelle Hoyaux &
Yoon-Joo Jee -
ScaleChanger

DUREE INDICATIVE

2 heures

PRE-REQUIS

Modules 1, 2 & 3



CHAPITRE 4 : PROTÉGER POUR MIEUX COMMERCIALISER L'INNOVATION

La protection de l'innovation est un sujet très important pour les entreprises innovantes et souvent capital pour leur développement. La façon la plus connue de protéger une invention ou une création est de déposer un brevet. Qu'est ce qui est brevetable ? Comment demander un brevet ? Dans quelle mesure notre innovation sera-t-elle protégée ? Combien de temps ? Sur quel territoire ? Combien ça coûte ? Comment et pourquoi

partager un brevet avec un partenaire ?

Mais il existe également d'autres outils et stratégies, souvent méconnus, pour protéger son innovation là où le brevet est souvent inadapté aux petites structures. Aussi, d'autres éléments compléteront cette partie, comme la protection des marques, des noms commerciaux, des dessins ou encore des modèles industriels.

FORMATEUR

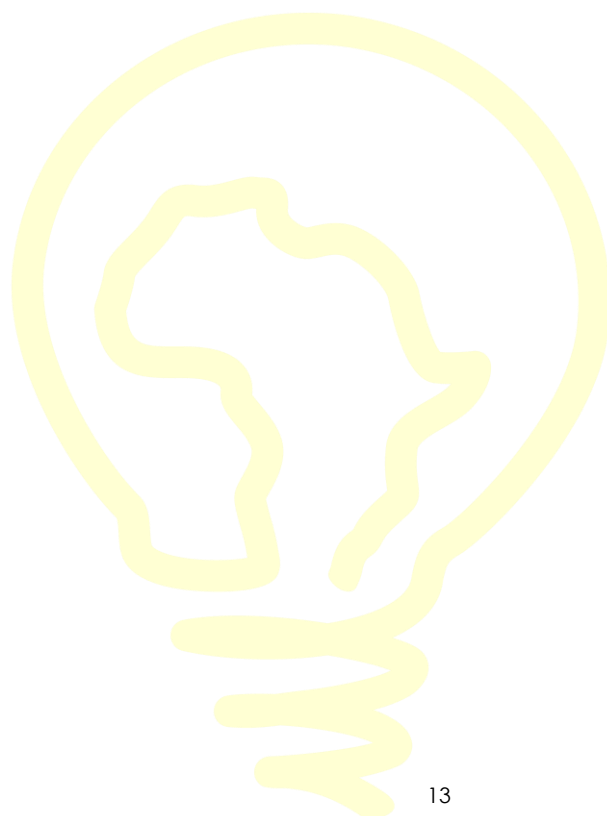
Thomas SAINT-AUBIN –
Aboutinnovation.com

DUREE INDICATIVE

2 heures

PRE-REQUIS

Modules 1, 2 & 3



Afric'innov

COMMUNAUTÉ D'INCUBATEURS



Retrouvez l'ensemble des formations disponibles et le calendrier des prochaines sessions (en présentiel et en ligne) sur la plateforme Afric'Innov

www.africinnov.com

Contact : hello@africinnov.com ou +33 (0)1 48 02 79 43

