

# ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

## DEVENIR UN EXPERT STRATEGIQUE

\*\*\*\*\*

### Syllabus

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



- Septembre 2017 -

# Présentation de la formation

## PARTICIPANTS A LA FORMATION

Cette formation s'adresse aux acteurs stratégiques qui dirigent (ou qui ambitionnent de diriger) une structure d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant (SAEI) en Afrique francophone.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Après cette formation, vous serez capable de :

- Créer une SAEI adaptée à son environnement et son marché ou repenser le positionnement d'une SAEI existante
- Piloter de manière stratégique les activités d'une SAEI
- Mettre en place un système continu d'auto-évaluation des performances d'une SAEI

## MODULES DE FORMATION

Module 1	Module 2	Module 3	Module 4
Lancer et gérer une SAEI	Développer la stratégie marketing d'une SAEI	Gérer les finances d'une SAEI	Suivre et évaluer les performances d'une SAEI

## 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 du test en ligne (format QCM) accessible sur la plateforme à l'issue de l'apprentissage des 4 modules.

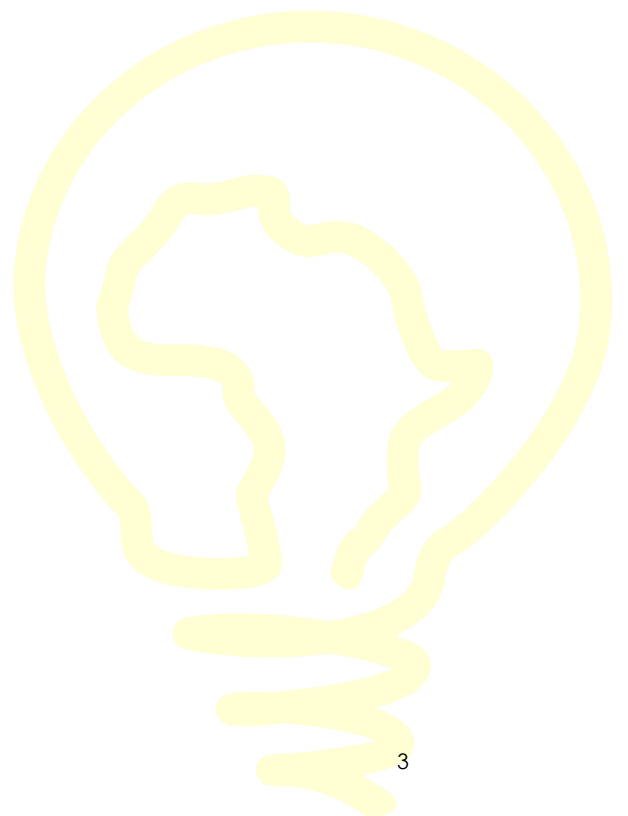
## PRE-REQUIS

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

## DUREE INDICATIVE

La formation « Devenir un expert stratégique » mobilise en moyenne 12 heures par apprenant, réparties comme suit :

- Module 1 : 3 heures
- Module 2 : 2 heures
- Module 3 : 2 heures
- Module 4 : 4 heures 30



# Module 1 : Lancer et gérer une SAEI

## OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Etudier la faisabilité de votre projet de création de SAEI
- Construire un modèle économique adapté à votre vision et à votre écosystème
- Comprendre les enjeux d'un bon programme d'accompagnement
- Construire l'offre d'accompagnement de votre SAEI
- Connaître les spécificités organisationnelles d'une SAEI pour attirer et fidéliser les bons profils de collaborateurs

## CONTENU

Une SAEI a les mêmes défis à relever que toute entreprise / organisation en création. Sa mission d'accompagnement lui confère cependant quelques spécificités, qu'il s'agit de prendre en compte lors de la réflexion sur son positionnement. La structuration de son offre et l'équipe à recruter doivent découler de cette réflexion stratégique et bien prendre en compte certains enjeux inhérents aux SAEI en Afrique francophone.

Ce module de formation comprend 3 chapitres :

## CHAPITRE 1 : CONCEVOIR SON MODÈLE ÉCONOMIQUE

Il est dans un premier temps simple d'envisager la création d'une structure d'accompagnement, même avec peu de moyens financiers au démarrage. Cependant, comme pour toute entreprise, il est nécessaire d'étudier son marché et de concevoir un modèle économique performant dans le temps.

Le modèle économique des SAEI est souvent complexe : en effet, les bénéficiaires des services d'accompagnement sont la plupart du temps peu solvables et difficiles à considérer comme des clients. Une réflexion approfondie est donc indispensable pour pouvoir durabiliser

sa structure d'accompagnement. Qui sont nos clients ? Quelle offre de valeur leur proposons-nous ? Quelle est notre plus-value ? Comment la valoriser ? Quelles sont les sources de coûts et de revenus ? Autant de questions cruciales pour la survie et le développement d'une SAEI.

Ce chapitre présente les grands enjeux de la recherche d'un modèle économique pour une SAEI et les méthodes pour le structurer. Il présente différents types de stratégies envisageables, pour construire un modèle économique adapté. Des cas d'étude de modèles économiques existants sont présentés.

### FORMATEUR

Almoktar Allahoury –  
CIPMEN

### DUREE INDICATIVE

1 heure

### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »

## CHAPITRE 2 : CONCEVOIR ET FORMALISER SON OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Le cœur de métier de la SAEI est l'accompagnement d'entreprise. Il existe de très nombreuses manières d'accompagner des entrepreneurs, au-delà de la simple formulation de conseils ponctuels. La notion même d'« accompagnement » implique la mise en œuvre de diverses ressources dans le but de faire évoluer un entrepreneur et son entreprise dans la durée, avec des objectifs de transformation bien précis. Ainsi, l'accompagnement ne s'improvise pas et se structure, en fonction des besoins

des entrepreneurs, du positionnement de la SAEI, de ses moyens et de l'écosystème dans lequel elle évolue.

Ce chapitre a vocation à faire comprendre les enjeux d'un programme d'accompagnement pour la SAEI, les entreprises incubées ainsi que les partenaires extérieurs. Une méthodologie sera présentée pour permettre aux apprenants de construire leur propre offre d'accompagnement. Celle-ci sera illustrée d'exemples concrets.

### FORMATRICE

Lisa Tietiembou-Bartuel  
– La Fabrique

### DUREE INDICATIVE

1 heure

### PRE-REQUIS

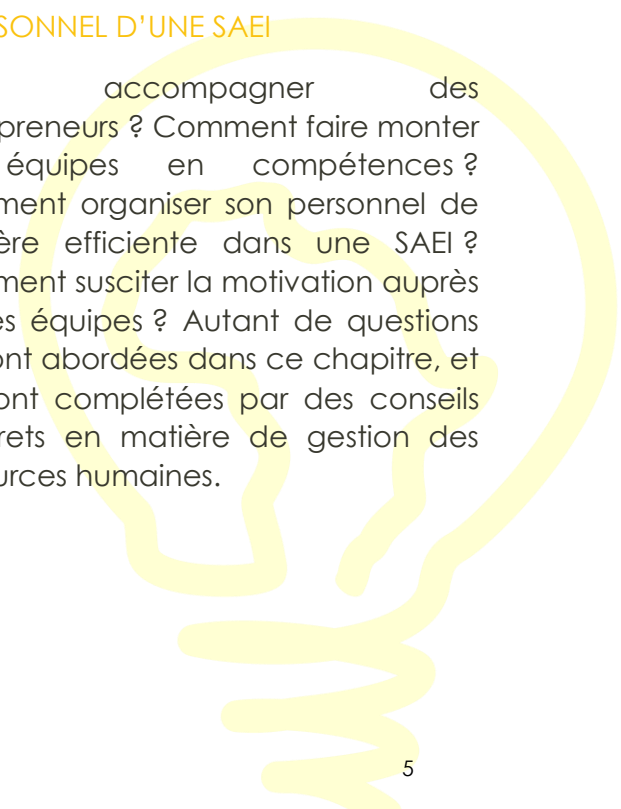
Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »

## CHAPITRE 3 : RECRUTER, FORMER ET MOTIVER LE PERSONNEL D'UNE SAEI

L'offre de service d'une SAEI repose en quasi-totalité sur son personnel, ses compétences et son implication. Les formations à l'accompagnement d'entrepreneurs sont rares voire inexistantes en Afrique francophone. Dans ce contexte, le recrutement peut s'avérer problématique et la formation du personnel à priori indispensable.

Comment identifier les bons profils pour rejoindre l'équipe d'une SAEI ? Qui

peut accompagner des entrepreneurs ? Comment faire monter les équipes en compétences ? Comment organiser son personnel de manière efficiente dans une SAEI ? Comment susciter la motivation auprès de ses équipes ? Autant de questions qui sont abordées dans ce chapitre, et qui sont complétées par des conseils concrets en matière de gestion des ressources humaines.



### FORMATRICE

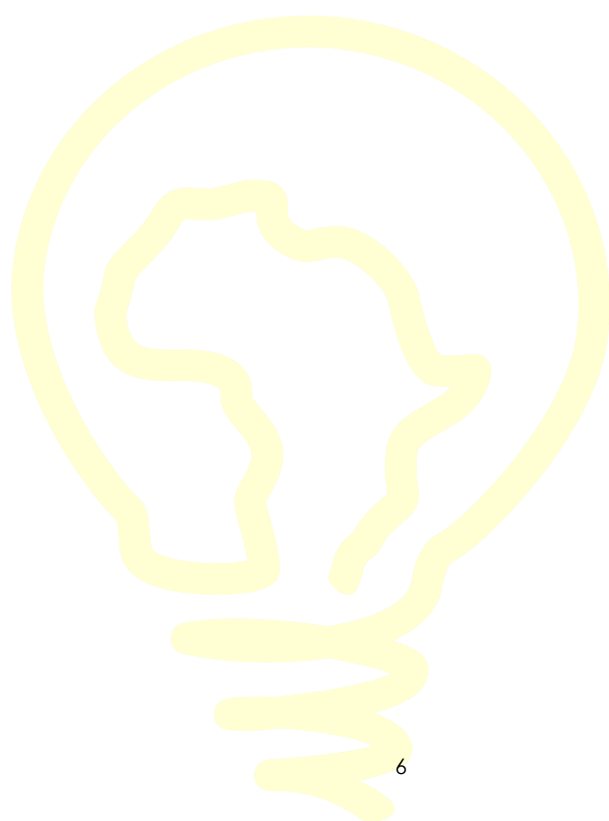
Régina Mbodj Brown –  
CTIC Dakar

### DUREE INDICATIVE

1 heure

### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les  
bases » ; « Devenir un  
expert opérationnel »



# Module 2 : Développer la stratégie marketing de sa SAEI

## OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Construire une proposition de valeur adaptée et percutante
- Elaborer une stratégie de communication aux niveaux local et international pour faire rayonner votre SAEI

## CONTENU

Une fois leur modèle économique défini, les SAEI doivent se positionner clairement dans leur écosystème afin d'attirer les bons profils d'entrepreneurs et de collaborateurs, d'élargir son réseau et de susciter des partenariats intéressants.

Ce module de formation comprend 2 chapitres :

### CHAPITRE 1 : CONSTRUIRE UNE PROPOSITION DE VALEUR ADAPTÉE À SES CIBLES

Une proposition de valeur est l'un des piliers d'une stratégie marketing réussie. Il s'agit au préalable de prendre en compte votre environnement, ainsi que les besoins et attentes spécifiques de vos principales parties prenantes ciblées. En parallèle, vous devez réaliser votre propre étude de vos forces, faiblesses, opportunités et menaces (FFOR), honnête et rigoureuse. A partir de ces éléments, vous pourrez élaborer votre stratégie marketing qui joue sur vos propres forces et avantages

concurrentiels, et qui les fait correspondre aux opportunités émergentes. Le canevas de proposition de valeur est un outil qui pourra vous accompagner dans l'élaboration de votre proposition de valeur qui doit être claire, facilement identifiable, différenciante, et adaptée en fonction de la cible.

A l'issue de ce chapitre, vous devez avoir élaboré votre propre proposition de valeur pour votre SAEI.

#### FORMATEUR

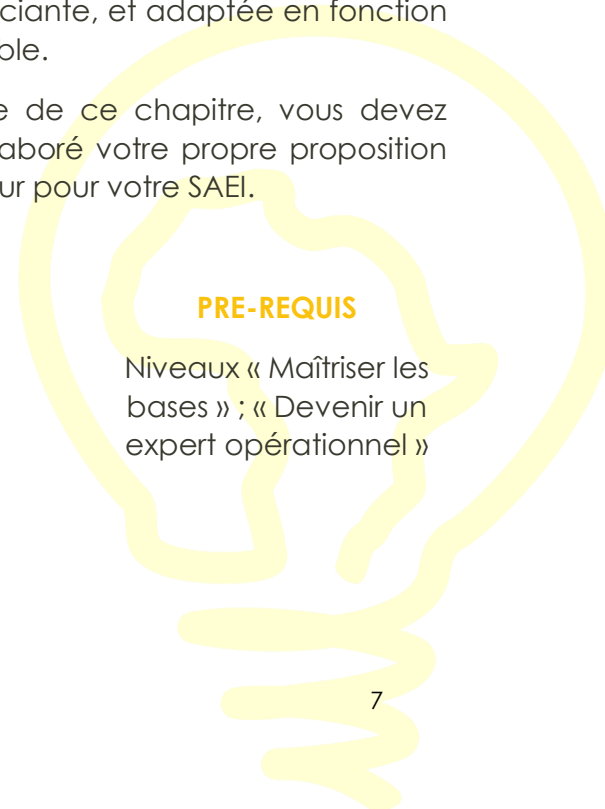
Pascal Jeannot – JA  
Gabon

#### DURÉE INDICATIVE

1 heure 30 minutes

#### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »



## CHAPITRE 2 : COMMUNIQUER EFFICACEMENT POUR PROMOUVOIR SA SAEI

Les méthodes de communication des SAEI sont diverses, plus ou moins coûteuses, complexes techniquement et chronophages (site Internet, réseaux sociaux, newsletters, événements, relations presses, etc.). La mission d'accompagnement d'entrepreneur, de sensibilisation et de participation à la structuration de l'écosystème entrepreneurial ouvre un champ large des possibles pour communiquer sur ses actions auprès de différentes parties prenantes.

Comment se faire connaître des entrepreneurs qui constituent sa cible ? Comment entretenir des relations avec

les professionnels du soutien à l'entrepreneuriat ? Quelles orientations de communication pour les SAEI ? Autant de questions essentielles à considérer pour communiquer efficacement.

Ce chapitre a pour objectif de développer des savoir-faire en matière de communication. A l'issue de ce chapitre, les apprenants sauront identifier les acteurs clés auprès de qui communiquer ainsi que leurs attentes, et ainsi de développer des plans de communication adéquats. Des bonnes pratiques de SAEI en Afrique francophone seront présentées.

### FORMATRICE

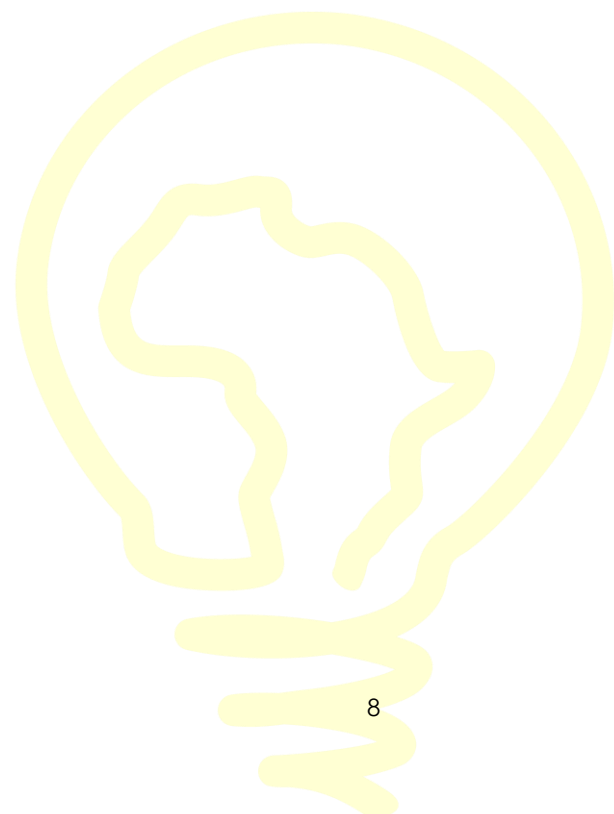
Elodie Wanang –  
Afric'innov

### DUREE INDICATIVE

30 minutes

### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »





## Module 3 : Gérer les finances de sa SAEI

### OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Comprendre les dépenses et entrées d'une SAEI
- Identifier des stratégies de financement pour assurer la pérennité de la SAEI
- Connaître les attentes des acteurs financiers soutenant le développement des SAEI
- Comprendre comment gagner les marchés des projets financés par les partenaires techniques & financiers

### CONTENU

Les modèles économiques des SAEI sont souvent complexes, engendrant une gestion financière minutieuse, une nécessaire flexibilité et parfois un certain manque de visibilité.

Ce module de formation comprend 3 chapitres :

### CHAPITRE 1 : IDENTIFIER LES BESOINS FINANCIERS ET LES SOURCES DE FINANCEMENT DISPONIBLES

Le pilotage budgétaire et financier d'une SAEI est tout aussi essentiel que celui des entrepreneurs qu'elle accompagne. Ainsi, afin de pouvoir assurer un accompagnement de qualité, en conformité avec sa vision et son modèle économique, l'élaboration de prévisionnels financiers est incontournable.

Pour la plupart, les SAEI dépendent à un moment donné de leur développement, de financements

extérieurs. Pour mener à bien sa levée de fonds, la SAEI doit au préalable parfaitement identifier ses besoins financiers et les sources de financement disponibles pour les couvrir.

Ce chapitre a pour vocation d'aider les SAEI à déterminer leurs besoins financiers, ainsi que d'identifier les différentes sources de financement disponibles.

#### FORMATEUR

Senam Beheton –  
Etrilabs/TEKXL

#### DUREE INDICATIVE

20 minutes

#### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »

## CHAPITRE 2 : LEVER DES FONDS EN TANT QUE SAEI

Lever des fonds, pour une SAEI comme pour les entrepreneurs qu'elle accompagne, demande une réelle préparation.

3 points clés sont préalables : avoir fait son analyse stratégique, avoir défini son offre, et avoir référencé les potentiels donateurs ou partenaires techniques. Une fois ces points définis, il faut identifier les moments clés de la levée de fonds dans sa SAEI : quand

doit-on lever des fonds ? A quelle fréquence ? Auprès de qui ?

Ce chapitre a pour vocation de permettre aux apprenants à élaborer des prévisionnels financiers, une fois les postes de dépenses identifiés au préalable, pour ainsi structurer au mieux sa levée de fonds. Il sera assorti d'outils pratiques mis à disposition des apprenants pour les guider opérationnellement.

### FORMATRICE

Radia Garrigues – JA  
Gabon

### DUREE INDICATIVE

40 minutes

### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »

## CHAPITRE 3 : IDENTIFIER ET GERER LES BESOINS ET ATTENTES DES PARTENAIRES TECHNIQUES ET FINANCIERS

L'entrepreneuriat de croissance en Afrique intéresse aujourd'hui de plus en plus de grands bailleurs internationaux (Banque Mondiale, Agence Française de Développement, Organisation Internationale de la Francophonie, etc.). L'essor des SAEI leur offre l'occasion de développer des politiques agiles de soutien à l'entrepreneuriat, dont la mise en œuvre technique passe par le biais de ces mêmes SAEI. Il est donc important

pour elles de bien identifier les besoins et les attentes de ces PTF, afin de pouvoir lever des fonds auprès d'eux.

Ce chapitre a pour objectif de mieux appréhender le positionnement des PTF vis-à-vis des structures d'accompagnement et leur rôle pour soutenir l'entrepreneuriat de croissance en Afrique, ainsi que de comprendre comment gagner les marchés des projets financés par les PTF.

### FORMATEURS

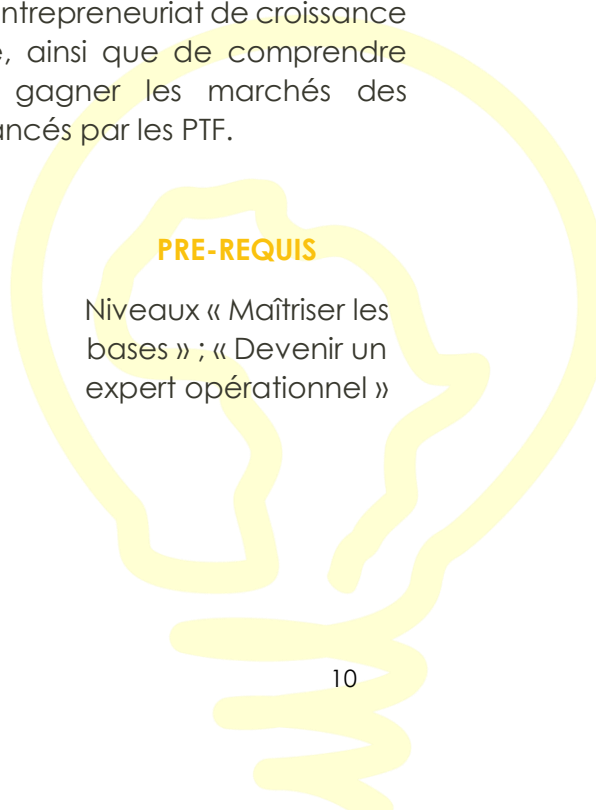
Alexandre Laure &  
Simon Duchatelet –  
Banque Mondiale

### DUREE INDICATIVE

1 heure

### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »



# Module 4 : Suivre et évaluer les performances de sa SAEI

## OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Comprendre les enjeux de l'évaluation dans une SAEI
- Mettre en place un suivi financier de votre SAEI
- Evaluer l'efficacité organisationnelle de votre SAEI
- Mettre en place un suivi de l'impact social et environnemental de votre SAEI

## CONTENU

La mise en place d'un pilotage efficace (à travers des outils, des indicateurs et des process adaptés) des différentes activités permet un bon développement des SAEI.

Ce module de formation comprend 2 chapitres :

### CHAPITRE 1 : SUIVRE ET OPTIMISER SES PERFORMANCES FINANCIÈRES ET ORGANISATIONNELLES

Piloter efficacement sa SAEI demande de bien comprendre dans un premier temps son modèle d'incubation. L'objectif est d'avoir une offre compétitive et de qualité pour les incubés basé sur le professionnalisme du personnel, de la variété des services proposés, et du cadre global proposé. Un pilotage efficace de son organisation est critique pour la réussite d'un programme d'incubation.

Le premier élément à suivre en tant que dirigeant d'une SAEI est d'ordre financier. Ce chapitre présente des outils de pilotage budgétaire à utiliser afin de suivre sa trésorerie en continu

mais également de faire un lien direct avec les prévisions établies précédemment. Ce suivi permet aux équipes dirigeantes de valider leur modèle économique ou de le faire évoluer si besoin.

Le deuxième élément est d'ordre organisationnel. En effet, la valeur ajoutée première d'une SAEI réside dans son personnel. La mise en place de process organisationnels est indispensable pour garantir l'efficacité du travail. Ces éléments ne vont pas de soi et s'inscrivent dans une démarche réfléchie par l'équipe de direction.

#### FORMATEUR

Loïc Descamps –  
Innovhubafrica.com

#### DUREE INDICATIVE

3 heures 30 minutes

#### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »

## CHAPITRE 2 : SUIVRE ET OPTIMISER SON IMPACT SOCIAL / ÉCONOMIQUE / ENVIRONNEMENTAL

Selon la vision portée par leurs dirigeants, les SAEI n'ont pas toutes les mêmes objectifs d'impact socio-économique et environnemental. Afin d'optimiser son impact, il est tout d'abord nécessaire de fixer des objectifs, puis d'élaborer des indicateurs de suivi pertinents.

Ce chapitre est une introduction à l'évaluation de l'impact social, économique et environnemental, orienté SAEI. Il présente des outils simples de détermination et de pilotage de cet impact.

### FORMATEUR

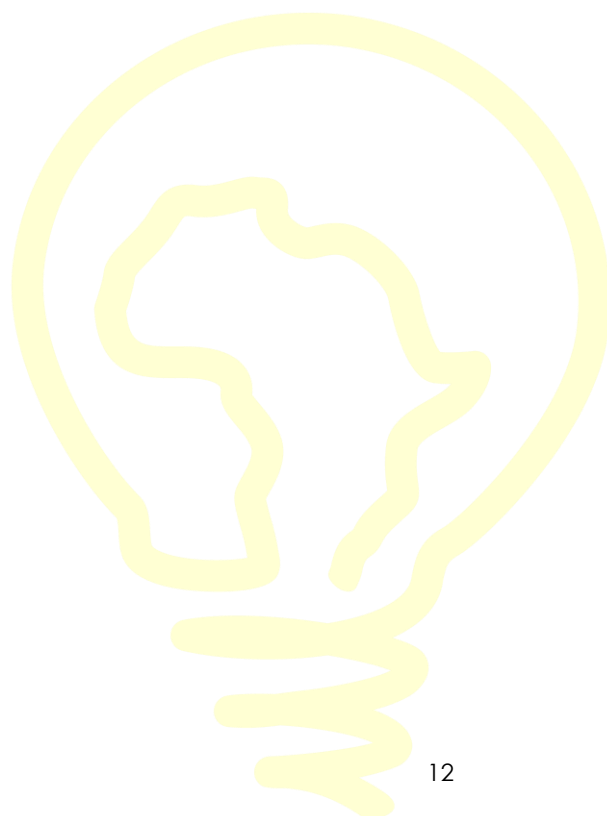
Bryan Hocq – (IM)Prove

### DUREE INDICATIVE

1 heure

### PRE-REQUIS

Niveaux « Maîtriser les bases » ; « Devenir un expert opérationnel »



# 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](http://www.africinnov.com)

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

