

SAVOIR ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Développer la stratégie marketing d'une la
SAEI / Construire une proposition de valeur
adaptée à ses cibles

Construire une proposition de valeur pour une
cible de jeunes lauréats d'un concours
d'entrepreneuriat



Pascal JEANNOT

Pascal.jeannot@hotmail.fr – Société BIPAS : Coaching et Formation

Contexte

Une SAEI spécialisée dans la formation et l'accompagnement de « jeunes lauréats de concours d'entrepreneuriat » cherche à formaliser son offre.

1) Le marché

Chaque année, un concours est lancé à l'initiative des pouvoirs publics dans le but de développer l'initiative entrepreneuriale de jeunes dont l'idée innovante va pouvoir se concrétiser en création d'entreprise pérenne.

Une dizaine de jeunes lauréats sont prêts pour un accompagnement. Notre SAEI va devoir répondre à leur besoin.

2) L'offre de la concurrence.

Quatre autres SAEI sont en concurrence dans ce domaine, mais la plupart sont orientées dans le secteur des NTIC.

L'offre peut aller de la formation, au travail partagé, à la proposition de stages, jusqu'à la construction complète du projet et à son financement au moins partiel.

Deux des quatre SAEI sont à but non lucratif et vivent de subventions et les deux autres prévalent leurs services en s'assurant du concours d'investisseurs.

Point clé à retenir :

L'offre du marché couvre les besoins de nos jeunes pousses selon des niveaux d'accompagnement et des modes de financement différenciés.

3) La prise de conscience des pouvoirs publics :

L'Etat est très impliqué dans l'approche et cherchera à valider un process, tout en suivant les différentes étapes de réalisation.

Défis à résoudre

Faire en sorte, qu'au terme d'un accompagnement maximum de 6 mois, les jeunes pousses soient en mesure d'avoir testé leur marché et de faire fonctionner leur modèle économique.

Quels sont mes forces, faiblesse, opportunités et risques ?

La directrice exécutive dispose d'un réseau de connaissances, du fait de son engagement et de son ancien métier de directrice d'entreprise.

Elle va compléter son réseau en s'adjoignant celui de ses proches collaborateurs qu'elle a recruté en vérifiant cette ressource.

La bonne connaissance du domaine de l'entrepreneuriat par ses principaux responsables de programme sont des forces pour la SAEI (l'un a été chef d'entreprise, l'autre a déjà travaillé chez un accélérateur de projets).

La SAEI dispose de 20 micro-ordinateurs portables et d'une imprimante en liaison wi-fi qui lui ont été financé par les deux principales entreprises sponsors.

L'engagement de la directrice dans la démarche de recherche de fonds, à la fois pour financer le programme, mais aussi pour aider d'autres jeunes pousses sans fonds d'amorçage est à noter.

La SAEI est jeune (création en 2014) et doit crédibiliser sa démarche, tant vis-à-vis de ses bénéficiaires que de ses sponsors.

L'Etat soutient la démarche et va évaluer les progressions des 10 jeunes lauréats.

Les objectifs de la SAEI : 10 jeunes lauréats qui doivent démarrer leur activité sous 6 mois et avoir trouvé des fonds nécessaires à leur croissance.

Réponses apportées

1) L'identification de la cible

La SAEI a décidé d'accueillir ces 10 jeunes en leur proposant un programme d'accompagnement sur mesure. Ils sont plutôt jeunes (22 à 35 ans), viennent de cursus scolaire ou universitaire différents. Certains ont un bagage académique minimum (Baccalauréat). Il y a 7 jeunes hommes et 3 jeunes femmes et leurs projets sont multisectoriels (santé, NTIC, agriculture, industrie : construction de maisons en bois, élaboration de briques de terre et services : pressing, revalorisation de déchets, centre de loisir.

2) La démarche d'approche et de contact

Dès l'organisation du concours, une communication dense a été lancée, et des programmes préparatoires aux différentes épreuves de sélection ont été proposés par la SAEI. Le site web de la SAEI a largement relayé l'évènement et un blog a été initié.

3) La proposition de valeur proposée

Une approche individuelle de chaque entrepreneur ou groupe d'entrepreneurs a été initiée afin de mieux comprendre la personnalité et le mode de comportement des candidats.

Parmi les lauréats, deux projets concernent une coalition d'acteurs (l'un de deux personnes et l'autre de 5 personnes).

Trois projets déclarent avoir déjà sélectionné des forces vives pour leur permettre d'apporter la plus-value technique nécessaire.

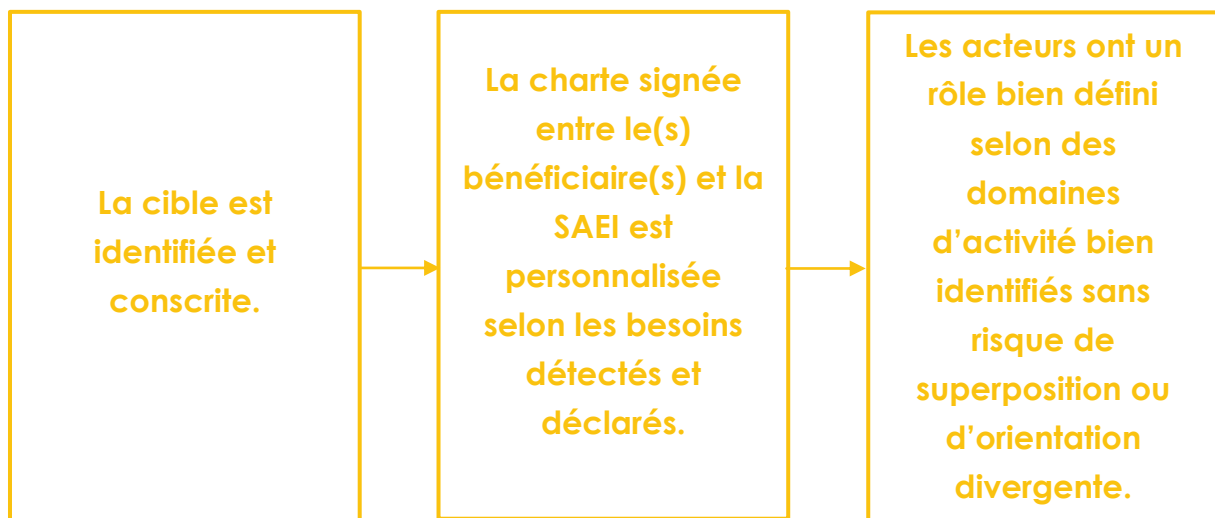
La charte proposée aux bénéficiaires présente les différents droits et obligations des bénéficiaires, avec des offres de formation complémentaire issues du déclaratif des entrepreneurs et de contrôle de connaissance réalisés lors de la présentation de leur projet et de tests par QCM.

Sous la responsabilité de la responsable de programme start-up, un référent a été attribué par cooptation entre le souhait de travailler avec tel ou tel par présentation réciproque et celui de répartir les dossiers entre les 2 référents en place.

Les plannings sont validés par les parties au programme ; les dates de contrôle intermédiaires sont arrêtées. Le plan d'action élaboré en commun entre bénéficiaire et référent est ensuite validé par le comité projet de la SAEI.

Des spécialistes techniques sont affectés par projet (mentors) sans que leur interaction ne puisse contrarier les actions lancées par le référent.

Des conventions sont signées entre partenaires (proposant des stages de perfectionnement techniques) et la SAEI.



Résultats obtenus

Résultats issus de l'accompagnement

6 entreprises ont terminé leur « test marché » avec succès (dont 2 au terme de 8 mois d'accompagnement pour des raisons de délais nécessaires à des levées de fonds complémentaires).

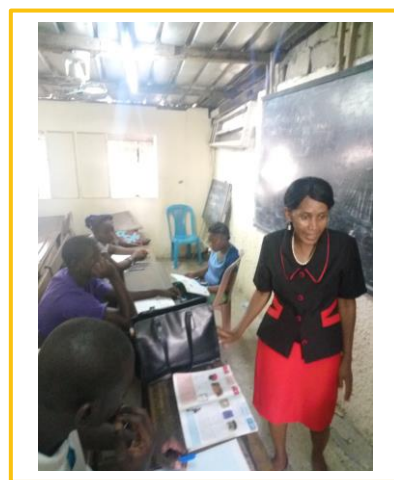
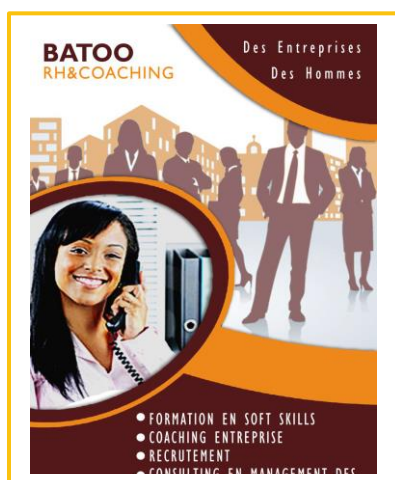
2 entreprises ont dû réorienter leur modèle économique (non adapté) et sont repartis pour 4 mois d'accompagnement complémentaires.

2 projets ont été abandonnés (l'un du fait du nombre important de bénéficiaires), l'autre par manque de temps à consacrer au projet et les fonds gagnés non dépensés ont été réaffectés à d'autres projets innovants (avec la validation des bailleurs).

Relations entre les apprenants

Un réseau d'Alumni a été créé via un espace réservé sur le site web de la SAEI et des interventions « en témoignage » ou des « supports techniques » de travail en commun ont été initiés par ces jeunes.

Une réunion annuelle de l'association des « alumni » permet de densifier le partenariat avec les entrepreneurs de la place et favorise des actions ponctuelles de « speed-dating » financier. L'association compte à ce jour une vingtaine de membres.



Questions d'ouverture

Comment développer les débouchés de la SAEI ?

Chaque SAEI a un effet de palier, mais une diversité en acquisition de compétence est le garant de la mise à niveau de l'offre de la SAEI.

Il faudra des locaux adaptés, des compétences en personnel d'accompagnement qualifié et s'assurer que la demande existe bien.

L'extension des activités de la SAEI est-elle une opportunité de diversification et d'intérêt pour les candidats ?

Certainement, dans la mesure où plus la SAEI aura une variété dans son offre, plus elle sera susceptible d'accueillir des personnes au profil nouveau. Plus large sera l'offre, plus large sera la cible à toucher.



Rendez-vous sur www.africinnov.com

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