

# SAVOIR ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

**Structurer un programme d'accompagnement  
/ Identifier les besoins en accompagnement  
des entrepreneurs**

**Bâtir un programme d'accompagnement destiné  
à lancer un parc de jeux pour enfants**



Pascal JEANNOT

[Pascal.jeannot@hotmail.fr](mailto:Pascal.jeannot@hotmail.fr) – Société BIPAS : Coaching et Formation

# Contexte

**Au milieu d'une concurrence de 5 centres, une entreprise de location de jeux à domicile cherche à franchir un palier pour créer un centre de loisir avec une offre différenciée.**

## **A quelle étape l'entreprise se situe-t-elle en arrivant dans la SAEI ?**

Le projet de l'entreprise KIDLAND ayant fait l'objet d'un passage en commission, après délibération, il est convenu de le faire entrer en incubation dans la SAEI avec pour première étape : l'accompagnement en test marché, dans la mesure où le modèle économique initial n'a pas semblé avoir fait ses preuves.

Les tests psychotechniques sont menés : motivation, capacité émotionnelle, capacité d'analyse et de prise de décision, puis le test du profil de manager.

Par questionnement, il est facile de savoir qu'une étude de marché a déjà été réalisée, mais qu'elle date d'environ un an.

Par ailleurs, l'essentiel des ventes a été réalisé par le biais de particuliers organisant des fêtes d'anniversaire pour leurs enfants. Deux organisations ont été montées pour la CNAMGS et le PMUG avec pour cette dernière une commission d'intermédiaire conséquente du fait d'une intervention en tant que sous-traitant. Les ventes sont sporadiques et le point-mort n'est pas atteint.

Un début de fichier est en place, mais sans dynamique.

L'entrepreneur reconnaît ne pas avoir eu de formation en management et ne pas tenir de comptabilité.

## **Un diagnostic est émis et un plan d'action est validé entre l'entrepreneur et la SAEI par l'intermédiaire du référent**

Il est convenu de tester le marché de la location de jeux à domicile pour permettre d'alimenter des réserves grâce aux bénéfices acquis qui vont nous permettre de capitaliser des fonds propres pour construire le centre de loisir (besoin en investissements : de 14 à 20 millions de FCFA) ;

Une nouvelle enquête est menée aux quatre coins de la capitale.

Les prévisions de chiffre d'affaires sont réalisées pour 2 ans, avec 3 pôles :

- 1) les contrats privés à domicile
- 2) le développement des contrats B2B
- 3) l'occupation de l'espace public lorsque le matériel est disponible ;

Un plan d'action est validé avec l'entrepreneur.

Des renforcements de capacité sont programmés avec des experts en droit commercial, en gestion financière et comptable, en communication et en management.

Des actions « terrain » vont nous permettre de négocier des PPP avec les mairies environnantes pour proposer l'accès aux espaces de jeu aux populations des quartiers à bas prix.

Enfin, le fichier de gestion de la relation client est remanié et les dates d'anniversaire des enfants des familles contactées sont gérées.

### Point clé à retenir :

Pas de plan d'action sans diagnostic précis et complet. Le plan d'action doit être rédigé ou validé par l'entrepreneur.

## Défis à résoudre

### **Mettre en œuvre l'accompagnement nécessaire à la création du centre de loisirs**

#### **Faire monter l'entrepreneur en compétences et développer son activité pour lui permettre de financer partiellement en fonds propres son futur centre de loisir.**

L'objectif est de financer en 3 ans, au moins 50% des dépenses d'investissement nécessaires à la création du centre de loisir en fonds propres.

Une fois cet objectif atteint, un tour de table sera organisé pour attirer des investisseurs.

- La mise en relation avec un mentor spécialiste de cette activité va lui permettre d'obtenir les bons conseils pour cette mise en place.
- La signature d'un partenariat avec la direction des sports et loisirs du ministère de la jeunesse et des sports va être recherchée.
- Le partage d'expérience avec les « alumni » va lui permettre de déterminer ses priorités et d'éviter les pièges ou les risques de retard dans le projet.
- Une aide à la tenue de la comptabilité et du suivi budgétaire est proposée par le personnel comptable et le référent de la SAEI.

#### **Structurer l'activité.**

Embauche de nouveaux animateurs pour faire face au nombre croissant d'interventions.

#### **Mettre en place des process.**

- Pour éviter la mise en responsabilité systématique de la part du client.
- Pour permettre une accélération de la délégation.

### **Les objectifs de l'entreprise :**

**Renforcer son activité mobile en la structurant pour lui permettre de générer des bénéfices et de financer son futur centre de loisir.**

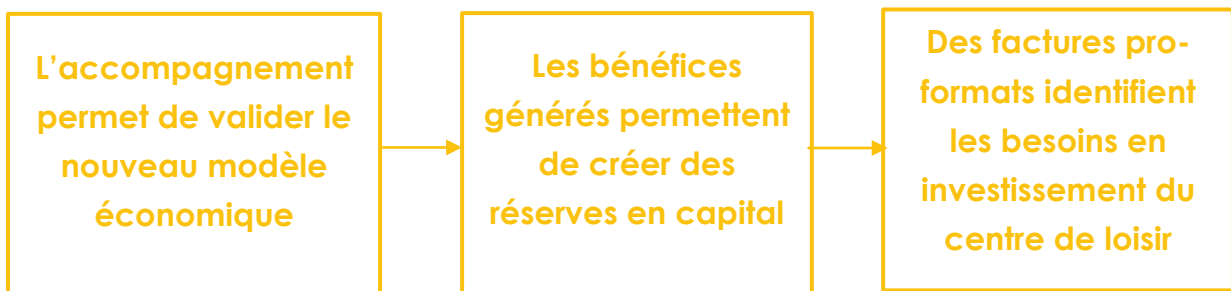
# Réponses apportées

## Développement du chiffre d'affaires et des bénéfices.

Augmentation du nombre de contrats avec le support d'un personnel formé, disponible et compétent. Chaque équipe d'animateurs dispose d'un superviseur qui a délégué de la part de l'entrepreneur sur les aspects : exécution du contrat et sécurité.

## Identification des investissements nécessaires à la création du centre de loisir.

Outre les équipements déjà disponibles, le modèle économique déterminé va définir les besoins nécessaires pour générer une différenciation concurrentielle.



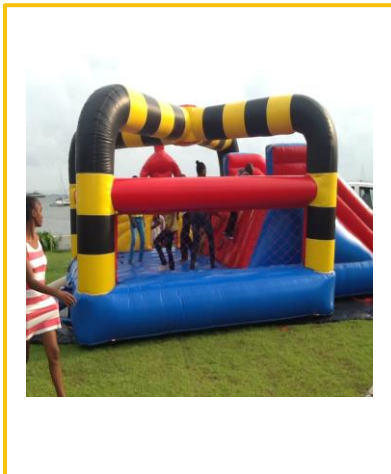
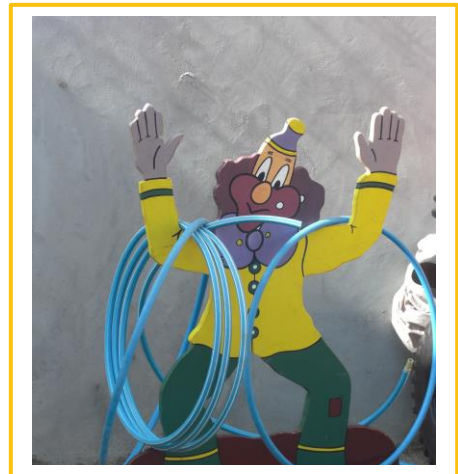
## Résultats obtenus

### Augmentation significative des ventes.

Le chiffre d'affaires de KIDLAND est devenu régulier tout au long de l'année avec 2 périodes plus fortes : Juin et Juillet (avant congés) et Décembre (peu avant les fêtes). Il a été multiplié par 3 et il a fallu adapter l'organisation interne (organigramme, règlement intérieur, process et fiches de poste)

### Le strict respect des contrats et des conditions générales de vente.

La rédaction de protocoles d'accord et des précisions sur les conditions de sécurité ont généré une confiance accrue dans l'entreprise et un développement des affaires.





Rendez-vous sur [www.africinnov.com](http://www.africinnov.com)

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