



International  
Trade  
Centre

# LES HUBS D'INNOVATION:

Présentation - Positionnement – Offre - RH



YOUTH  TRADE

INTERNATIONAL TRADE CENTRE



International  
Trade  
Centre



# QUELQUES REGLES POUR UN BON WEBINAIRE

## Avant le Webinaire

- ◆ De préférence, se connecter sur un PC
- ◆ Etre dans un environnement calme pour rester concentré

## Pendant le Webinaire

- ◆ Couper votre micro
- ◆ Lever la main pour prendre la parole
- ◆ Partager vos commentaires/questions dans le chat





International  
Trade  
Centre

TRADE IMPACT  
FOR GOOD

# Programme jeunesse et commerce

David Cordobés  
Reponsable de programme  
[cordobes@intracen.org](mailto:cordobes@intracen.org)

YOUTH  TRADE  
INTERNATIONAL TRADE CENTRE

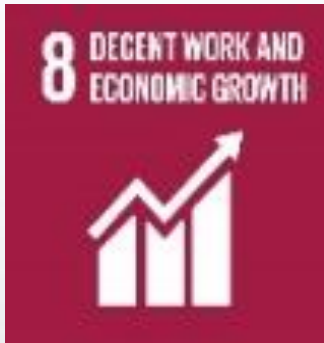


# Programme jeunesse et commerce: 2 leviers stratégiques



1er levier  
**Développement  
 de compétences  
 pour les jeunes**

Les TPME ont besoin des bonnes compétences pour se développer. Le développement des compétences aide les jeunes à entrer et à rester sur le marché du travail et les TPME locales gagnent en compétitivité grâce à l'accès à des personnes qualifiées.

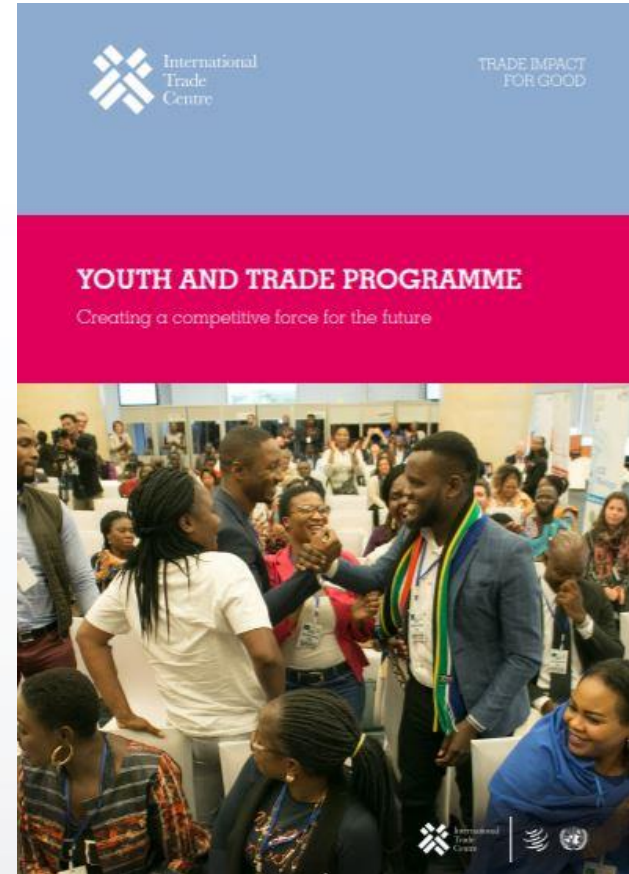


2ème levier  
**Entrepreneuriat  
 jeune**



Les jeunes entrepreneurs sont une source d'emploi, d'inclusion, d'innovation et de diversification économique. Avec les bonnes politiques et l'écosystème de soutien en place, le travail indépendant et l'entrepreneuriat deviennent des stratégies valables pour bâtir un avenir viable.


# Niveaux d'intervention

- Politiques commerciales
- Organismes d'appui à l'entrepreneuriat
- Renforcement des compétences pour l'entrepreneuriat et l'employabilité



<https://www.intracen.org/youth/>



[Community](#)
[Coaching](#)
[Country Guides](#)
[Tools](#)
[Learning](#)
[English](#)
[Sign in](#)








## COVID-19 Impact Tracker

<h1>353</h1> <p>Youth entrepreneurs voiced their challenges around COVID-19</p>	<h1>617</h1> <p>Youth entrepreneurs and support organizations accessed the tailored First Aid Kit</p>	<h1>17,000+</h1> <p>Youth entrepreneurs connected to resources via Ye!</p>
---	---	--

## COVID-19 Support Resources

Now more than ever, the Ye! Community wants to support young entrepreneurs dealing with economic and social disruption. See how:

-  [First Aid Toolkit](#)
-  [Webinars](#)
-  [Blogs](#)
-  [Funding](#)
-  [Youth Survey Results](#)

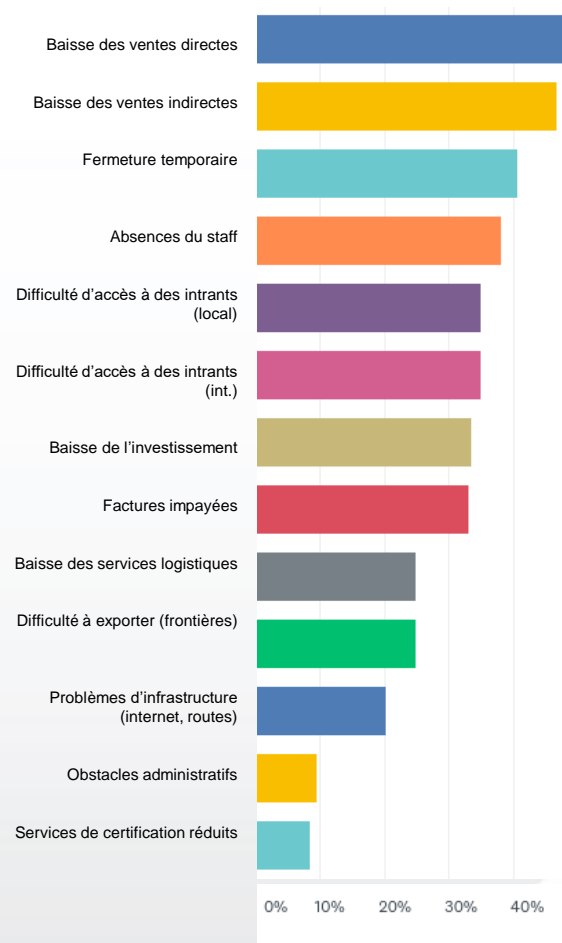
Visit the International Trade Centre's [COVID-19 website](#) to learn more about its support for SMEs.

[www.yecommunity.com](http://www.yecommunity.com)



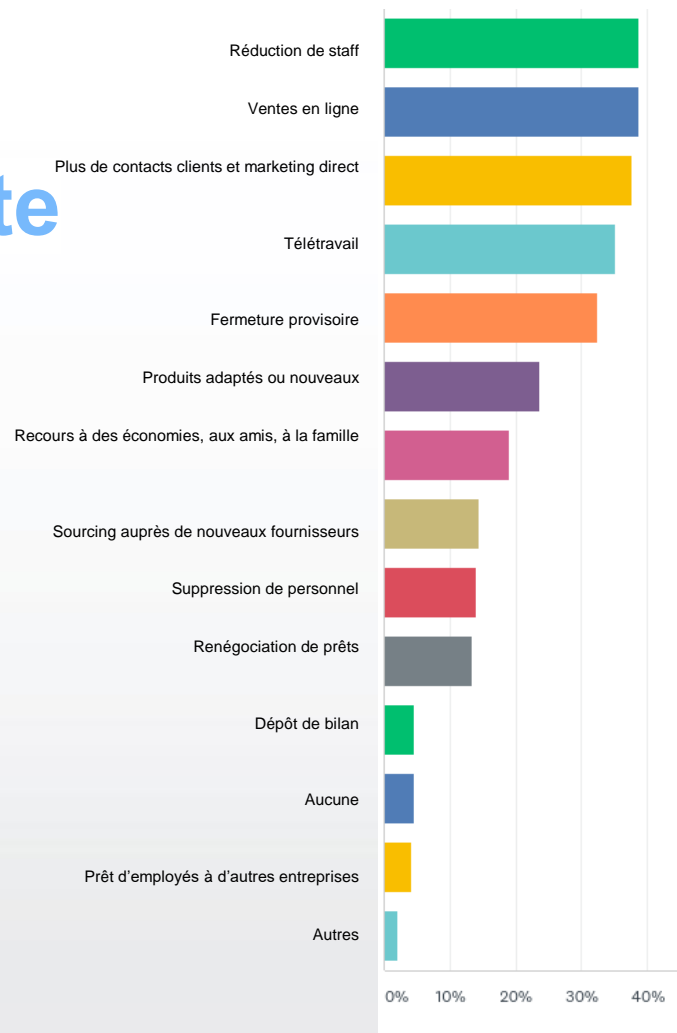
# Résultats d'enquête

**De quelle manière la crise du coronavirus (COVID-19) a-t-elle impacté votre entreprise?**



# Résultats d'enquête

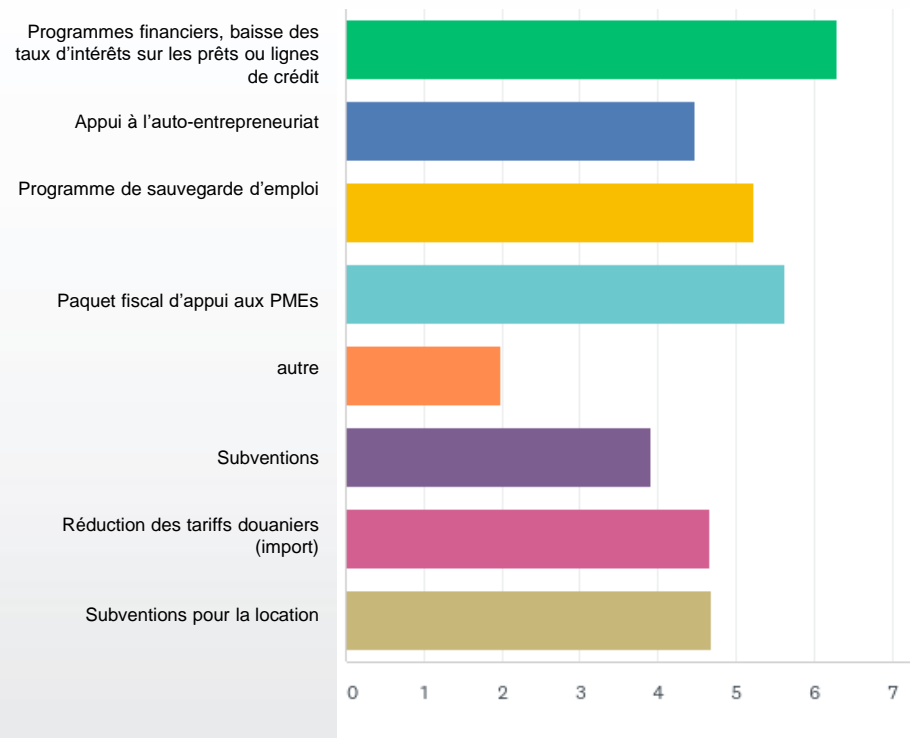
**Quelle(s) stratégie(s)  
avez-vous adopté?**





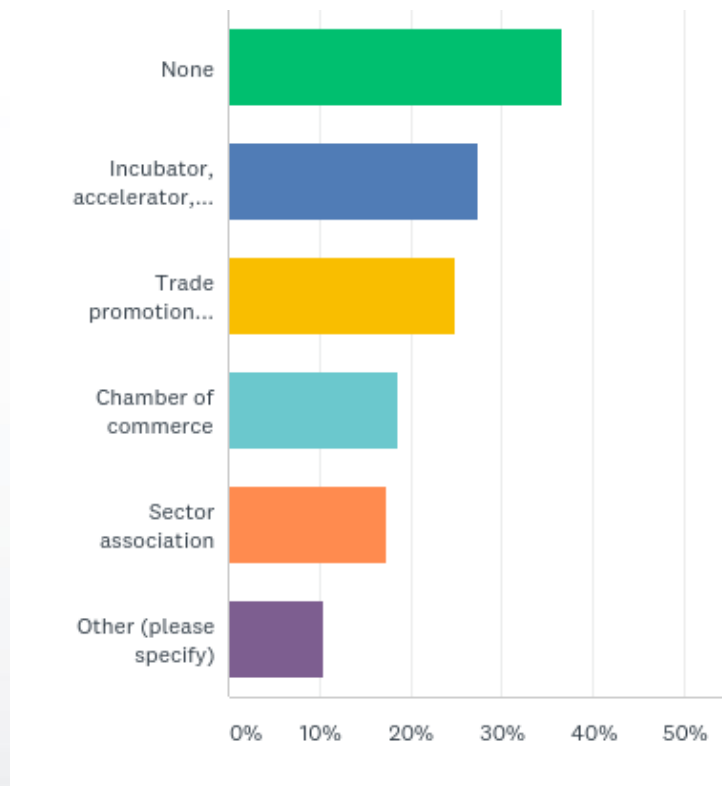
# Résultats d'enquête

**Quelles mesures  
gouvernementales seraient  
les plus opportunes?**



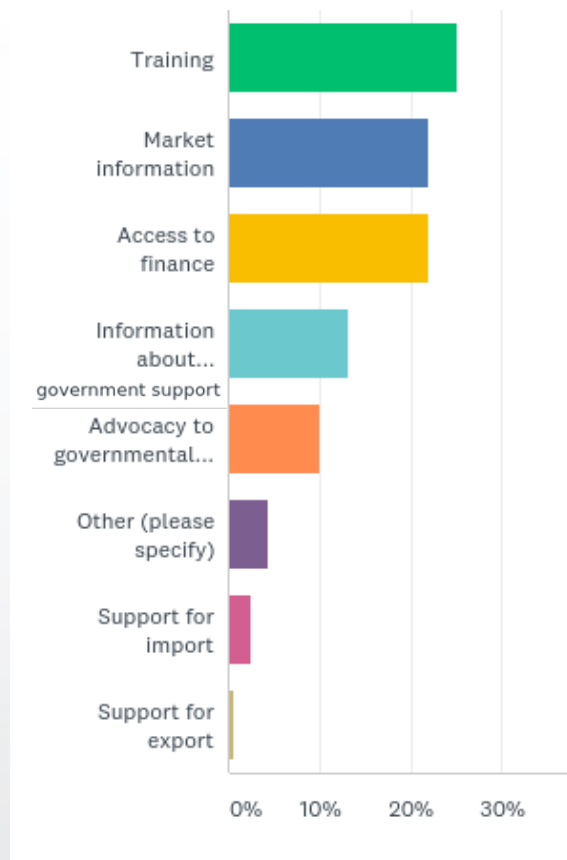
# Résultats d'enquête

Quelles organisations apportent le plus de soutien?



# Résultats d'enquête

Quel type de soutien a été le plus opportun?





International  
Trade  
Centre

# LES HUBS D'INNOVATION:

Présentation - Positionnement – Offre - RH



**Christian JEKINNOU**  
Consultant



# Objectifs de cet atelier

1 → Différencier les différents types de hub d'innovation

2 → Comprendre l'importance du positionnement d'un hub d'innovation

3 → Être sensibiliser sur les bonnes pratiques de la sélection des entrepreneurs et de l'offre de services d'un hub

4 → Comprendre les spécificités d'une offre d'accélération vs une offre d'incubation

5 → Echanger sur la stratégie et l'organisation RH d'un hub d'innovation

# Plan

## ➤ Généralités sur les hubs d'innovation

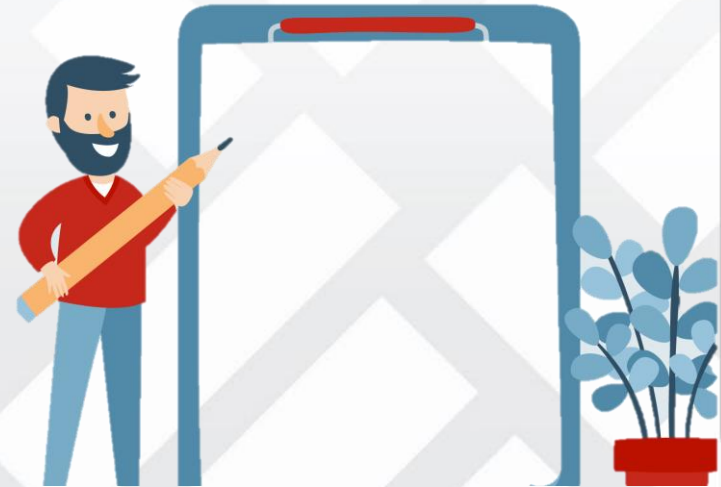
- Définition et caractéristiques
- Typologie
- Panorama
- Positionnement

## ➤ Sélection – Incubation - Accélération

- Processus de sélection
- Stades de développement d'un projet
- Contenu d'une offre d'accompagnement
- Différences entre accélérateur et incubateur

## ➤ Gestion des compétences

- Recrutement
- Objectifs – Evaluations
- Réunions d'équipe
- Formation
- Motivation - Valorisation

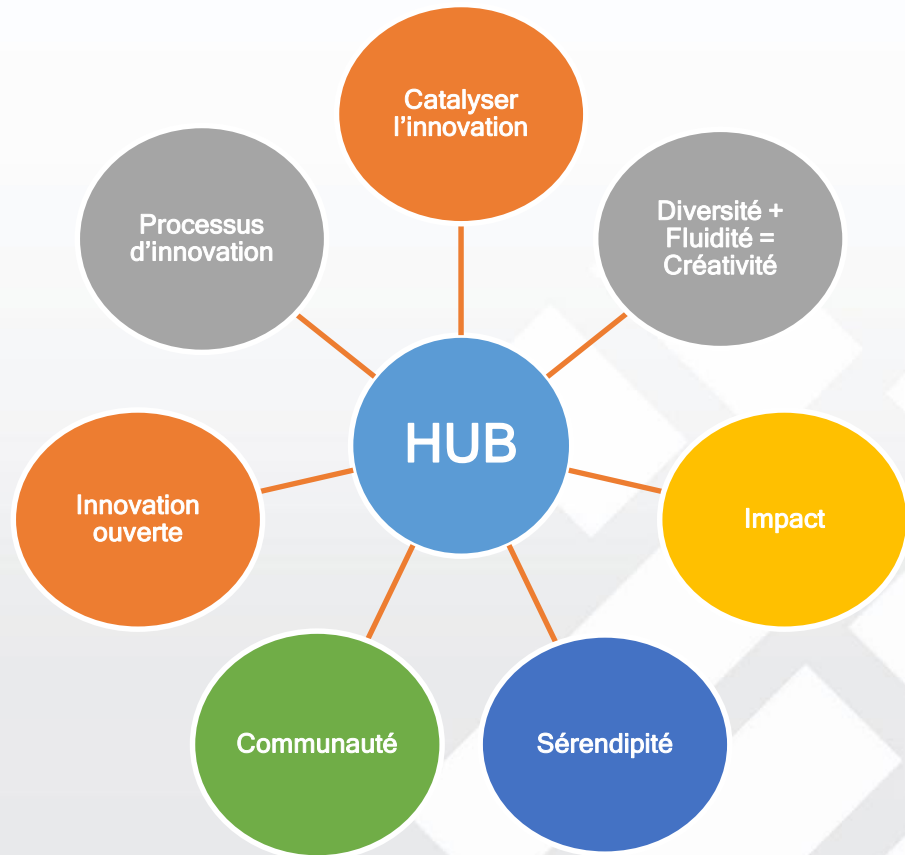


# Hubs d'innovation : Définition et caractéristiques

Lieux physiques ouverts à différents acteurs de l'innovation, les hubs d'innovation proposent une diversité de programmes et d'événements autour de l'entrepreneuriat, de l'innovation et du numérique. En tant qu'espaces communs, collaboratifs et adaptatifs, ils permettent de développer, de tester et de commercialiser des combinaisons innovantes de produits et de services.

Ce sont principalement des coworking spaces, incubateurs, accélérateurs, ...etc.

Quelques caractéristiques d'un hub





# Typologie des hubs d'innovation

AVANT LA CREATION  
Cible : porteur(s) de projet

APRES LA CREATION  
Cible : entrepreneur(s) et collaborateurs

Couveuse

Incubateur

Pépinière

Accélérateur

Hôtel d'entreprises

Startup Studio

Espace de travail collaboratif

Laboratoire de Fabrication (FabLab)

# Une dynamique positive = un besoin

## SUPPORTING AFRICA'S INNOVATORS

**643**  
HUBS ACROSS AFRICA



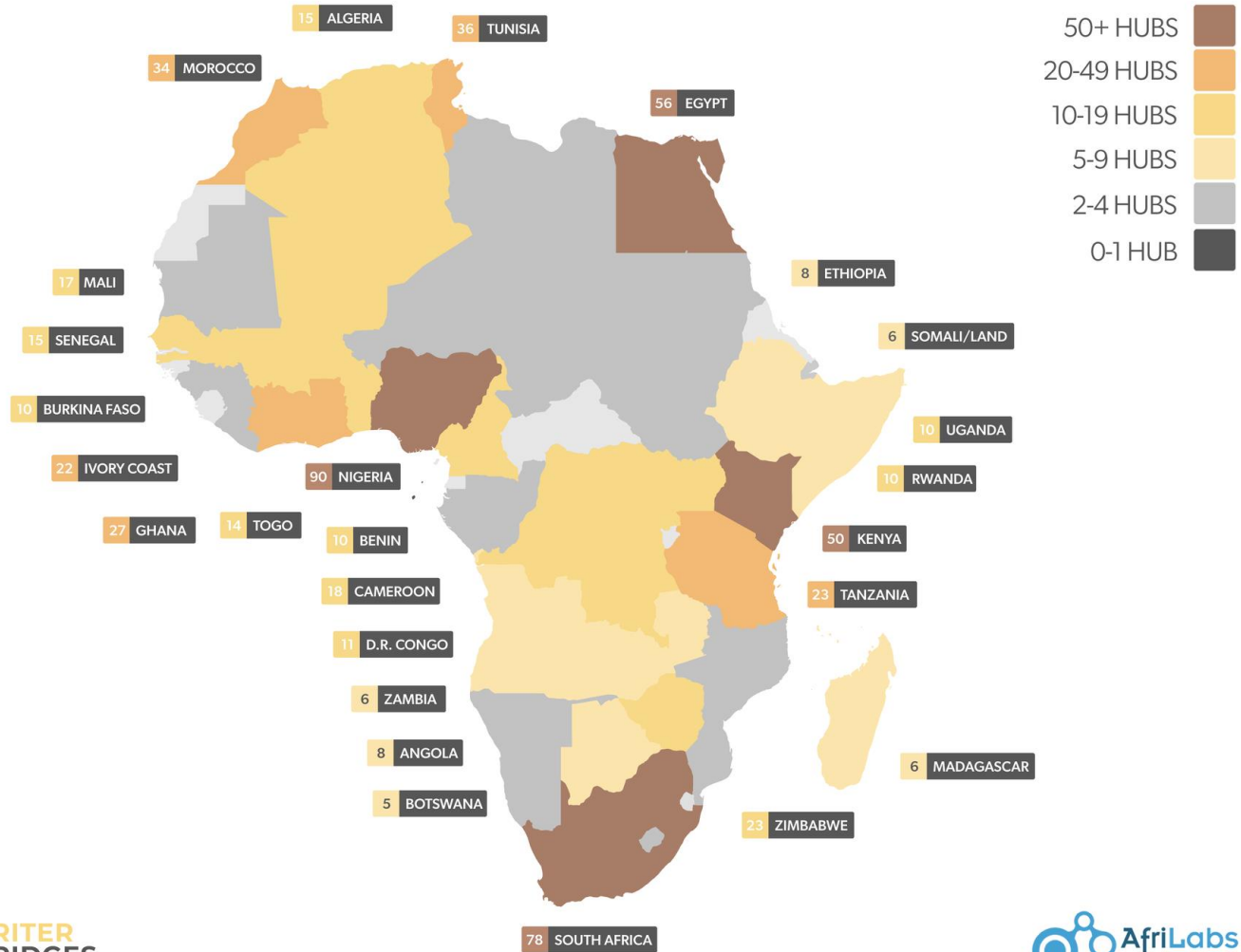
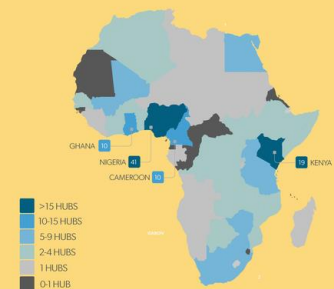
### ESTIMATED ACTIVE HUBS

	COWORKING	<b>39%</b>
	ACCELERATORS	<b>14%</b>
	INNOVATION HUBS	<b>24%</b>
	INCUBATORS	<b>41%</b>

### PREVIOUS HUBS STUDIES

 **314**  **442**  **618**  
Q2 2016    Q1 2018    Q2 2019

### AFRILABS MEMBERS '19



# Le positionnement d'un tech-hub

## Etapes de la maturité du projet/de l'entreprise

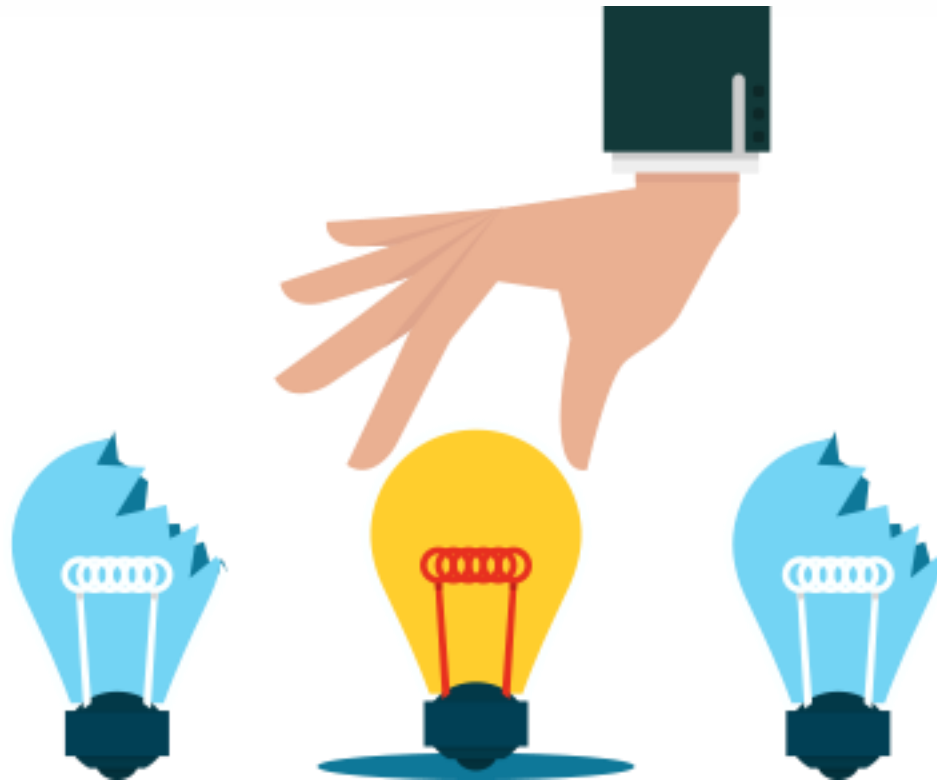
Accompagnement d'une SAEI	Pré incubation	Incubation			Accélération	Autres services de soutien aux entreprises	
	Idéation	Prototypage	Création	Développement (Product Market Fit)	Croissance locale/internationale	Maturité	Développement vers PME ou Déclin
Les Etapes du cycle de vie							
<b>Par segment/cible</b>							
Segment ou cible X (Ex : Les femmes)							
Segment ou cible Y (Ex : Les jeunes)							
Segment ou cible Z (Ex : Les étudiants)							
Segment ou cible ...							
<b>Par secteur d'activité</b>							
Secteur d'activité A (Ex : Agroalimentaire)							
Secteur d'activité B (Ex : Energies renouvelables)							
Secteur d'activité C (Ex : Santé)							
Secteur d'activité ...							
<b>Par thématique</b>							
Thématique 1 : (Ex : Economie sociale et solidaire)							
Thématique 2 : (Ex : Développement se solutions numériques)							
Thématique 3 : (Ex : Développement se solutions numériques)							
Thématique ....							

Tableau 1: Matrice de positionnement stratégique d'une SAEI dans un écosystème de l'entrepreneuriat innovant en Afrique (Source Fanaka.co)

Thématiques – secteurs d'activités - Segment



International  
Trade  
Centre

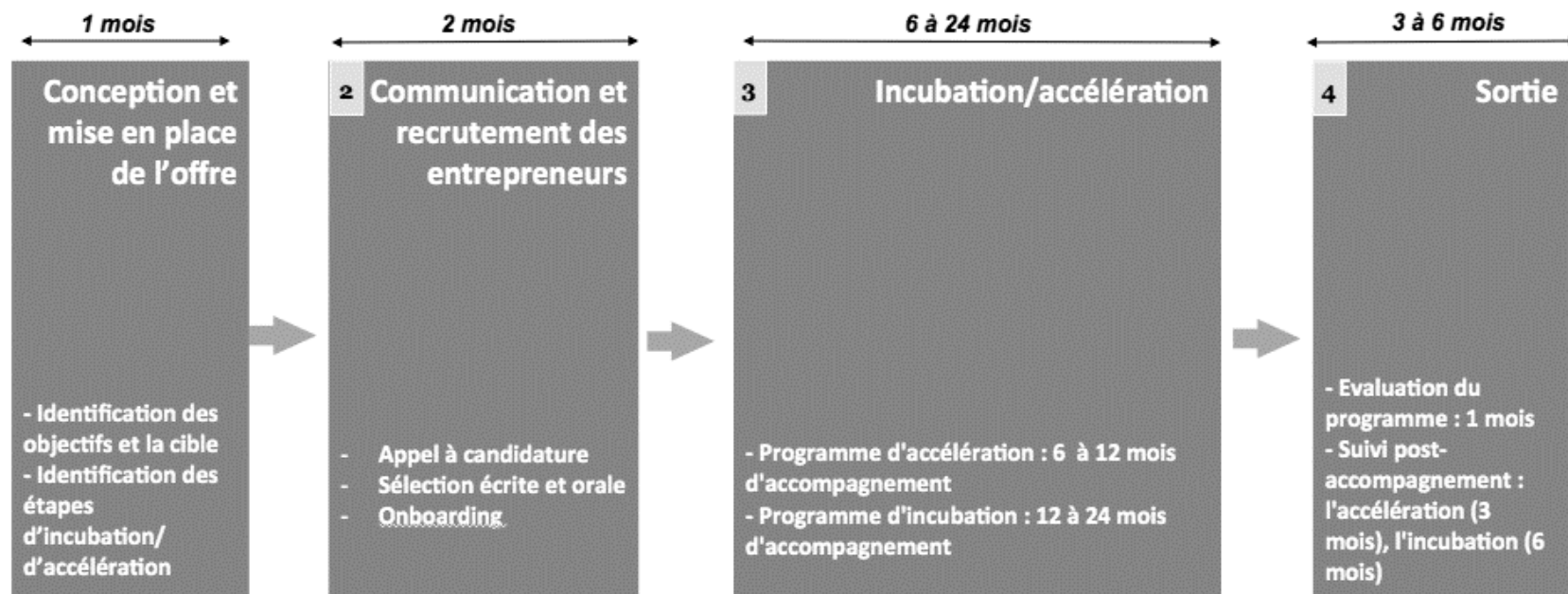


**SELECTION ET OFFRE DE SERVICES D'UN HUB**

# Processus de sélection



# Timeline des différentes étapes du programme d'accompagnement



Conception et mise en place de l'offre

Communication et recrutement de la cohorte d'entrepreneurs

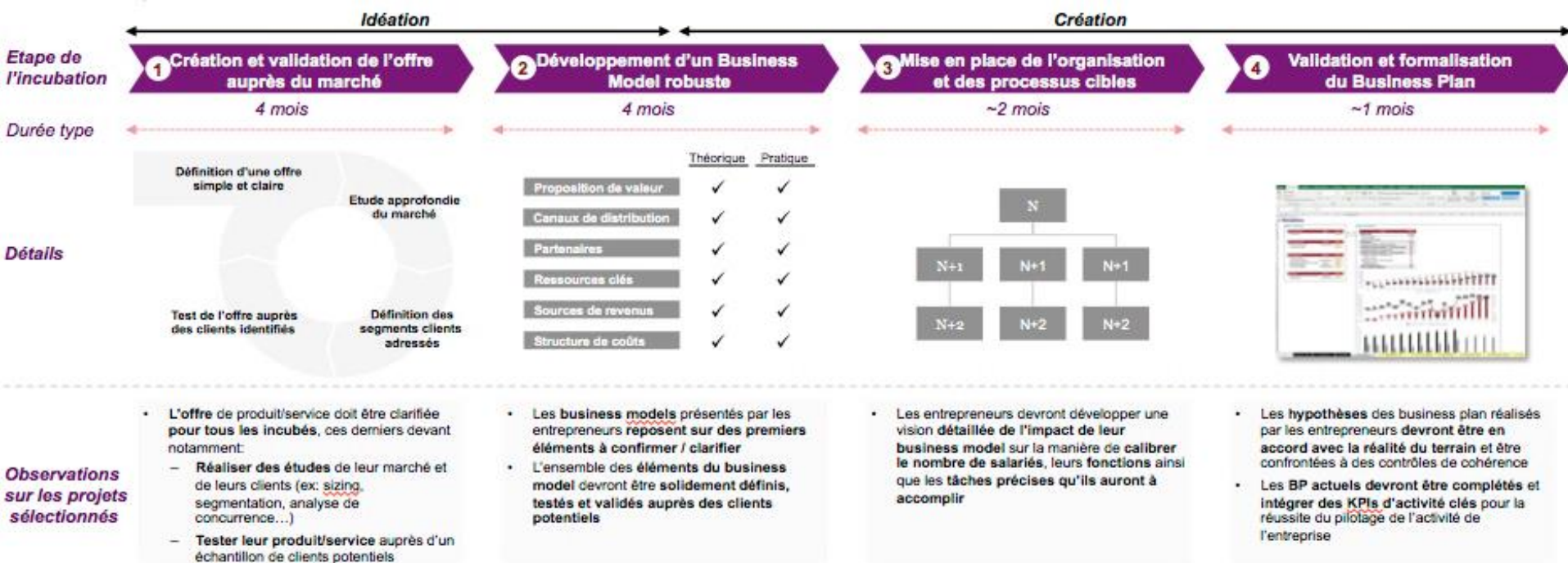
Programme d'accélération : 6 à 12 mois d'accompagnement  
Programme d'incubation : 12 à 24 mois d'accompagnement

Evaluation du programme

Suivi post accompagnement : 3 mois pour l'accélération, 6 mois pour l'incubation



# Exemple d'un programme d'incubation





**PAUSE (10mn)**



# Différences entre accélérateur et incubateur

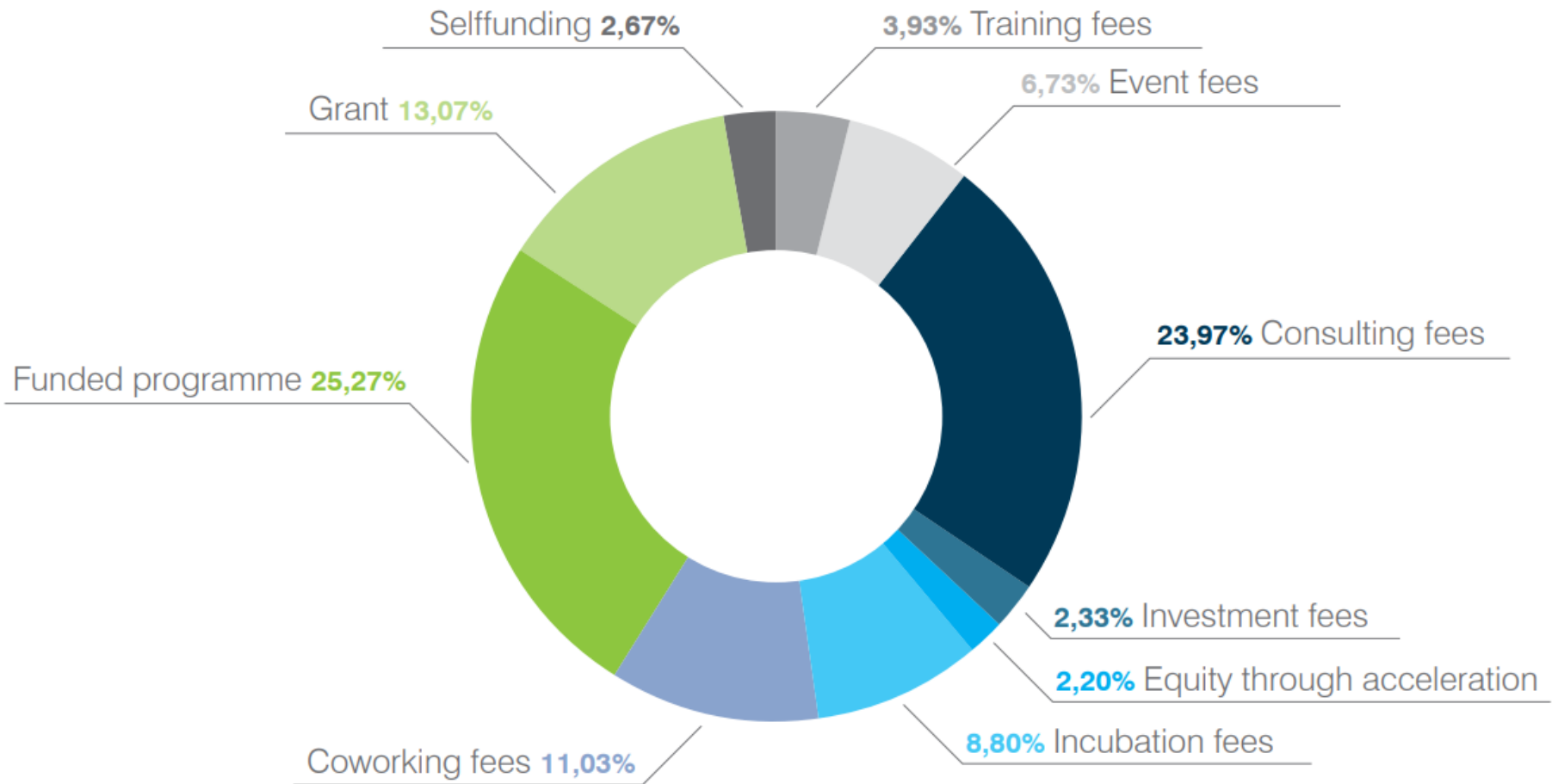
	Incubateurs	Accélérateurs
<b>Structure</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Généralement sans but lucratif structure associative etc.)</li> <li>Peu de collaborateurs</li> <li>Structure réduite</li> <li>Géré par des professionnels, voire des académiques</li> <li>Vise la croissance économique et la création d'emplois</li> <li>Période d'accompagnement de 1 an ou plus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La plupart du temps, but lucratif</li> <li>Géré par des investisseurs et entrepreneurs</li> <li>Une équipe importante et une structure étoffée</li> <li>Vise le retour sur investissement</li> <li>Cherche une validation rapide de l'idée de business</li> <li>Période d'accompagnement réduite à quelques mois</li> </ul>
<b>Finances</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pas forcément de fonds d'amorçage</li> <li>Pas de prise de participation</li> <li>Parfois facturation de prestations ou de loyers</li> <li>Très souvent financé par des organismes publiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Possède en général un fonds d'amorçage</li> <li>Prend des participations dans l'entreprise accompagnée</li> <li>Pas de location des lieux d'occupation de l'entreprise</li> <li>Financements publics généralement absents</li> </ul>
<b>Objectif visé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Croissance économique et création d'emplois</li> <li>Rôle de service public selon les politiques définies par les financeurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retour sur investissement, enrichissement</li> <li>Pas d'intérêt particulier pour l'impact social</li> </ul>
<b>Recrutement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>En général un conseil d'administration « bienveillant »</li> <li>Sélection locale</li> <li>Pas de discrimination pour les projets complexes ou encore en phase d'idéation, ni pour les porteurs de projets seuls</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sélection très compétitive, au-delà du niveau local</li> <li>Les projets du numérique et du web sont les plus visés</li> <li>Accompagnement pour les entreprises mures et structurées</li> </ul>
<b>Services</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Infrastructures (local, internet, téléphonie...)</li> <li>Accompagnement, conseils stratégiques, soutien psychologique... parfois intégré dans un cursus diplômant ou scolaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Infrastructures (bureau, internet...)</li> <li>Accompagnement, conseils stratégiques et technologiques</li> <li>Accompagnement à l'international</li> <li>Mise en réseau musclée</li> <li>Préparation à la levée de fonds</li> </ul>
<b>Mise en réseau</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>... Avec les acteurs publics, de la recherche ou d'anciens incubés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>... Avec des investisseurs et des clients potentiels</li> <li>Publicité</li> <li>Intégration dans les réseaux d'affaires</li> </ul>

# BMC Accélérateur VS Incubateur

En bleu : spécifique aux incubateurs - En noir : pour les deux types de structure - En rouge : pour les accélérateurs

Partenariats	Activités clé	Proposition de valeur	Relation client	(Segments de ) clients
Universités Gouvernements Collectivités  Investisseurs privés Business Angels	Assistance technique Mentoring / coaching Soutiens financiers (financement d'études ou de prototypes par exemple)	Maturation de l'idée	Proximité avec le porteur, sur la durée  Personnel dédié Assistance régulière  Communauté d'entrepreneurs, promotions	Entrepreneurs Startups Entreprises  Investisseurs
	<b>Ressources clé</b>		<b>Canaux</b>	
	Fonds de soutien Accueil physique (bureaux, ...)  Investisseurs  Capital d'amorçage Investisseurs privés Réseaux de chefs d'entreprises ou d'anciens élèves	Validation rapide et croissance Levées de fonds	Médias sociaux Écosystème entrepreneurial Services en ligne / promotion web  Universités Collectivités	
<b>Coûts de structure</b>			<b>Flux de revenus</b>	
Location Salaires Prises de participation			Revenus locatifs Prestations payantes Reventes des participations	

# Principales sources de revenus des structures d'accompagnement



Source: Afric'Innov



International  
Trade  
Centre



# LA GESTION DE COMPÉTENCES DANS UN HUB D'INNOVATION

# Les compétences essentielles dans un hub

## Personnel d'accompagnement

## Personnel de soutien

### Un Directeur Général (en charge de la stratégie globale du dispositif)

- Un business developer (en charge de développer la stratégie et les ventes des entreprises accompagnées)
- Un chef de projet (en charge des programmes d'entrepreneuriat)
- Un chargé de partenariat (pour les partenaires techniques, financiers, universitaires...)
- Des chargés d'accompagnement (ce sont les « bras-droits » des entrepreneurs et leurs principaux référents. )
- Un responsable comptable/administratif (qui va gérer la comptabilité des entreprises accompagnées et du SAEI)
- Un chargé de communication et événementiel (qui mettra en avant les produits et services des entreprises, mais s'occupera également de la communication de la SAEI et de l'organisation des événements)
- Un assistant/réceptionniste (mutualisé)



# Le recrutement



- **Fiche de poste**
- **Critères de sélection**
- **Diffusion des annonces**
- **Les différentes étapes à respecter**



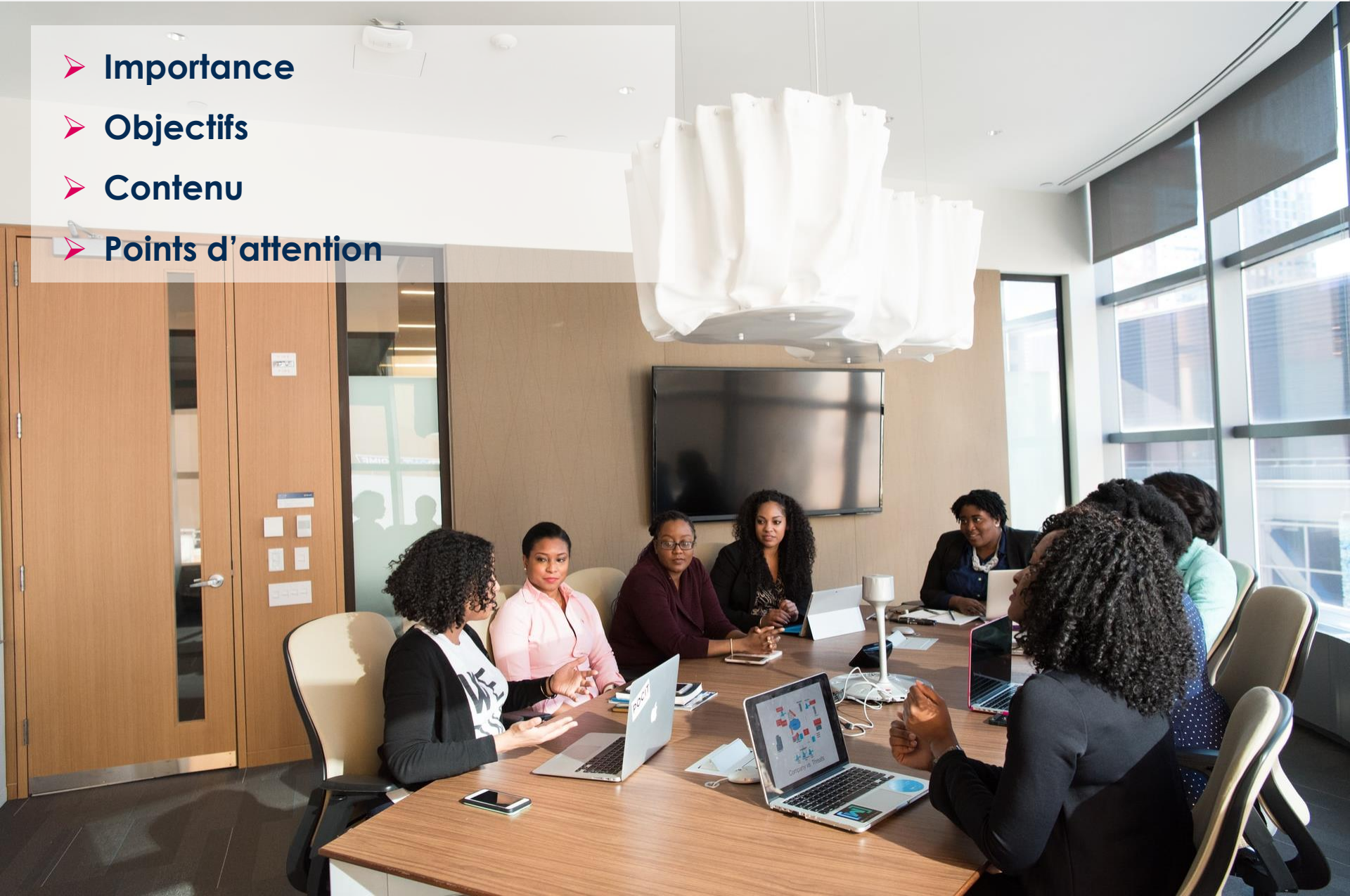
# Objectifs et évaluation

Fiche  
d'objectifs +  
Fiche de suivi =  
**Mini tableau de  
bord RH**



# Les réunions d'équipes

- **Importance**
- **Objectifs**
- **Contenu**
- **Points d'attention**



# La formation du personnel

- Recueillir les besoins
- Travailler sur les plans de formation en fonction du positionnement
- Identifier les programmes de formation : Afric'innov, Afrilabs, ... etc.





# MOTIVATION



## Les risques de la démotivation !



**INSPIRER & DONNER DE L'ENERGIE :**  
être un leader d'équipe exemplaire

**! Démotivation et perte d'énergie**  
⇒ vos collaborateurs ne sont plus performants et les objectifs ne sont plus atteints



**INSTAURER UN CLIMAT DE CONFIANCE :**  
faire preuve d'équité envers ses collaborateurs

**! Un climat de défiance s'installe**  
⇒ vos collaborateurs n'osent plus prendre d'initiative, l'ambiance se dégrade



**ÊTRE POSITIF & BIENVEILLANT :**  
contribuer au bien-être de son équipe

**! Des feedbacks uniquement négatifs**  
⇒ vos collaborateurs se sentent dévalorisés



**LAISSER FAIRE :**  
rendre autonome ses collaborateurs et accepter les erreurs

**! Un contrôle omniprésent**  
⇒ vos collaborateurs ne sont pas créatifs, ils n'innovent pas



**CONNAÎTRE CHACUN DE MES COLLABORATEURS :**  
individualiser les actions en fonction de leurs sources de motivation

**! Les motivations individuelles ne sont pas prises en compte**  
⇒ vos collaborateurs ne développent pas leurs compétences



**DONNER DU SENS, UNE VISION CONCRETE :**  
mettre en perspective le rôle de l'équipe et de ses membres par rapport à la stratégie de l'entreprise

**! Un manque de sens et de vision** ⇒ vos collaborateurs ne savent pas à quoi ils contribuent



**DEFINIR LES MISSIONS & OBJECTIFS ASSOCIES :**  
s'assurer de la compréhension des missions et de l'appropriation des objectifs par le collaborateur

**! La mission et les objectifs ne sont pas clairs** ⇒ vos collaborateurs ne sont pas sereins

## Éléments de motivation et de valorisation

- Formation
- Team building annuel
- Missions professionnelles
- Primes sur objectifs atteints
- Ascension hiérarchique
- La coolitude



International  
Trade  
Centre

TRADE IMPACT  
FOR GOOD



# Merci pour votre attention !



[nrull@intracen.org](mailto:nrull@intracen.org)  
[christian@fanaka.co](mailto:christian@fanaka.co)

Février 2021

