



ORANGE
CORNERS

SN

AN INITIATIVE OF THE KINGDOM OF THE NETHERLANDS

PLAYBOOK

Mettre en place un programme d'incubation à impact !

O c t o b r e 2 0 2 4

sommaire

Présentation du programme Orange Corners Sénégal	12
Introduction	14
1. Contexte général et raison d'être du playbook	15
2. Objectif du playbook	16
3. Public cible	17
Conception du programme	18
1. Définition des objectifs du programme	19
2. Structuration de programme d'incubation : équipes, ressources et différentes phases	28
Phase d'activation : lancement du programme	41
1. Définition des modalités de sélection	44
2. Appel à candidature	48
3. Evaluation des candidatures	50
Incubation : mise en œuvre du programme	55
1. Définition du plan de formation	56
2. Mentorat et coaching	63
3. Accès aux ressources et infrastructures	64
4. Inspiration et réseautage	65
Post-incubation : suivi et accompagnement	69
1. Suivi personnalisé et accès au financement	70
Conclusion	72



AN INITIATIVE OF THE KINGDOM OF THE NETHERLANDS

Mots D'ouverture



En ma qualité d'Ambassadrice des Pays-Bas au Sénégal, c'est avec une grande fierté que je présente ce playbook. Ce document illustre la dynamique de l'écosystème entrepreneurial sénégalais, déterminé à proposer des solutions innovantes face aux défis locaux.

Depuis 2019, les Pays-Bas se sont pleinement investis dans le soutien à l'entrepreneuriat et à la création d'emplois au Sénégal. Le programme Orange Corners Sénégal constitue un levier essentiel pour atteindre les objectifs fixés par le gouvernement sénégalais. Il s'aligne sur la Stratégie Nationale de Développement, qui représente le premier plan quinquennal de la vision Sénégal 2050.

Nous facilitons l'accès au financement en offrant des subventions directes aux startups ainsi que des fonds supplémentaires pour les projets les plus prometteurs, via l'Orange Corners Innovation Fund. Par ailleurs, nous encourageons l'esprit d'entrepreneuriat en proposant des programmes en ligne destinés à ceux qui, bien qu'ayant une idée, ne savent pas encore comment la concrétiser.

Enfin, le réseau Orange Corners dépasse largement les frontières du Sénégal. Ce programme, soutenu par les Pays-Bas, est présent dans plus de 20 pays et s'appuie sur une communauté d'anciens participants extrêmement actifs. Nous offrons ainsi à nos alumni des opportunités de réseautage et des masterclasses pour les accompagner dans leur développement professionnel.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à nos partenaires, qui soutiennent les startups dans leur parcours.

N'hésitez pas à partager ce playbook au sein de vos réseaux afin de fournir un outil pratique aux structures d'accompagnement de ces entreprises innovantes. Ensemble, relevons les défis d'un environnement économique et social en constante évolution.

 **Carmen Hagenaars**
S.E Madame l'Ambassadrice des Pays-Bas au Sénégal

ha

ske

Ventures's
CEO



En tant que co-fondateur de Haskè Ventures et Ignite.E, j'ai eu le privilège d'accompagner des centaines d'entrepreneurs à travers le programme Orange Corners, que nous mettons en œuvre au Sénégal depuis 2022. Ces expériences ont confirmé une vérité fondamentale : l'entrepreneuriat est une force motrice essentielle pour le développement économique et social de nos communautés. Toutefois, réussir à structurer un écosystème d'accompagnement efficace et durable demeure un défi pour de nombreuses organisations.

C'est dans cet esprit que nous avons conçu ce playbook sur les programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat. Plus qu'un simple guide, ce document se veut un outil stratégique pour aider les structures existantes à optimiser leurs processus d'accompagnement grâce à l'automatisation et une méthodologie éprouvée. Il s'adresse également aux acteurs émergents désireux de se lancer dans l'accompagnement des startups et des PME, leur offrant une feuille de route claire pour éviter les erreurs de débutants et bâtir des programmes à impact élevé.

Nous croyons fermement que standardiser les meilleures pratiques tout en favorisant l'innovation dans l'accompagnement entrepreneurial permettra de catalyser la croissance des entreprises à fort potentiel. Ce playbook n'est pas une fin en soi mais une invitation à apprendre, à adapter et à collaborer pour renforcer les écosystèmes locaux et favoriser l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs résilients et visionnaires.

Nous espérons qu'il inspirera, guidera et équipera chaque acteur qui le consultera, et nous restons engagés à poursuivre cette mission avec vous. Ensemble, nous pouvons bâtir un avenir où l'accompagnement entrepreneurial devient un pilier de transformation durable en Afrique et au-delà.



Abdourahmane Diop
CEO et Co-fondateur d'Haskè Ventures



Beyond the playbook...

J'ai eu l'immense privilège d'interagir avec toutes les cohortes du programme Orange Corner Sénégal. Pendant un peu plus de 4 ans, nous avons analysé plus de 3 000 candidatures, organisé des bootcamps avec plus de 200 porteurs de projets et accompagné pendant 6 mois environ 120 projets, de toute taille et secteur, allant de l'idée innovante à l'entreprise réalisant déjà plusieurs centaines de milliers d'euros de chiffre d'affaires. Orange Corner a donc été un cadre rêvé pour tester, mesurer, apprendre et itérer, avec pour seul objectif de maximiser l'impact de notre dispositif d'incubation. Ce programme a également confirmé la mission de PitchPalabre : accompagner les entrepreneurs d'Afrique francophone et de la diaspora, de l'idée à leur première levée de fonds.

L'appellation "playbook" peut laisser penser à une méthode ou un template à appliquer pour dérouler un programme d'accompagnement. Je pense d'ailleurs, sans vraiment l'avoir lu, qu'il sera un excellent référentiel pour toute personne désireuse de le faire. Mon souhait serait qu'il soit perçu comme un héritage pour l'écosystème sénégalais et pour la communauté Orange Corner dans son ensemble. En effet, un héritage doit être perpétué, enrichi et partagé pour le bien de tous. J'aimerais que ce playbook devienne un prétexte pour faire communauté.

Chez PitchPalabre, cette expérience nous a permis de mettre en évidence au moins 3 points essentiels pour renforcer notre écosystème :

1. Partager un langage commun : Dans un écosystème fragmenté comme celui du Sénégal, les entrepreneurs sont souvent perdus et nombreux sont ceux qui finissent par avoir le sentiment de perdre leur temps en participant à un programme. Il est donc essentiel que l'ensemble des acteurs soit aligné sur les notions de pré-incubation, incubation, post-incubation ou accélération. Les entrepreneur.e.s devraient également être au clair avec ces terminologies pour naviguer plus facilement d'un dispositif à un autre en fonction de leurs besoins du moment. Quant à l'Etat et aux partenaires de développement, cela leur permettrait d'avoir des programmes plus alignés avec la réalité entrepreneuriale du Sénégal à savoir : largement informelle, composée de essentiellement de jeunes et avec d'importantes inégalités d'accès aux opportunités.

2. Partager nos meilleures pratiques : Ce playbook devrait être mis à jour au moins une fois par an de manière inclusive. Chacun a sa manière d'accompagner, et chaque acteur peut avoir un impact significatif sur le parcours entrepreneurial d'un porteur de projet. Chacun devrait partager son expérience et ses apprentissages pour rendre les dispositifs plus efficaces. Bien que l'on n'enseigne pas encore l'entrepreneuriat dans nos universités, ce travail devrait être accompagné d'un dispositif de recherche-action afin de s'assurer que les meilleures pratiques perdurent et que, d'itération en itération, notre écosystème devienne meilleur.

3. Partager nos données : Ce que l'on ne mesure pas ne peut progresser. Chaque acteur devrait avoir la possibilité de partager ses résultats dans une base de données ouverte. L'idée serait de comprendre quels sont les dispositifs à renforcer, pourquoi et sur quelle dimension. Cela faciliterait également la mise en place d'une véritable chaîne de valeur de l'accompagnement pour répondre à ces questions essentielles : À qui dois-je passer le relais pour maximiser les chances de survie et de succès de l'entrepreneur ? Avec qui puis-je collaborer pour avoir plus d'impact ? Quel est l'impact réel de l'accompagnement sur notre économie en termes de création d'emploi, de formalisation, de création de richesse ou l'accès au financement...?

J'espère que nous y arriverons bientôt, car notre pays en a besoin. La plupart des entrepreneurs que nous accompagnerons seront de jeunes femmes et hommes pleins d'espoir, à la quête d'un avenir meilleur grâce à leur projet d'entreprise. Nous avons donc le devoir de mieux faire, de nous améliorer et de faire plus.

Je ne saurais terminer sans remercier Laissa Mouen et Eva Sow Ebion, qui m'ont ouvert les portes des premières cohortes d'Orange Corner. Toutes les équipes avec lesquelles nous avons travaillé au jour le jour, d'abord Aïssatou Gaye et l'équipe d'Haske Venture, puis Aïssatou Niaria et l'équipe Ignite.E. Merci à la team PitchPalabre, qui a grandi, avec une mention spéciale pour Better Call Mandé, El Hadji Maguette et Abdoul Ahad Gaye. Merci enfin à notre réseau de mentors et de partenaires qui nous font confiance.

Je tiens à faire une mention spéciale à l'équipe de l'ambassade des Pays-Bas, en particulier Élise, grâce à qui l'implication de PitchPalabre a été renforcée de la cohorte 3 à 6, ainsi qu'à Benthe, dont la venue au Sénégal a permis d'acquérir une connaissance de terrain qui, j'en suis sûr, sera très utile pour nos successeurs dans l'exécution d'Orange Corner.

Enfin, merci aux entrepreneurs d'Orange Corner Sénégal, de tous les autres programmes auxquels PitchPalabre a la chance de participer, et de l'écosystème en général. Grâce à vous, je grandis à chaque interaction. Je célèbre chacune de vos réussites comme la mienne. Chacun de vos challenges me donne une occasion de me rendre utile. Je rends grâce à Dieu et prie pour que PitchPalabre continue d'impacter positivement les entrepreneurs encore très longtemps. Restez à l'écoute... le meilleur est à venir.



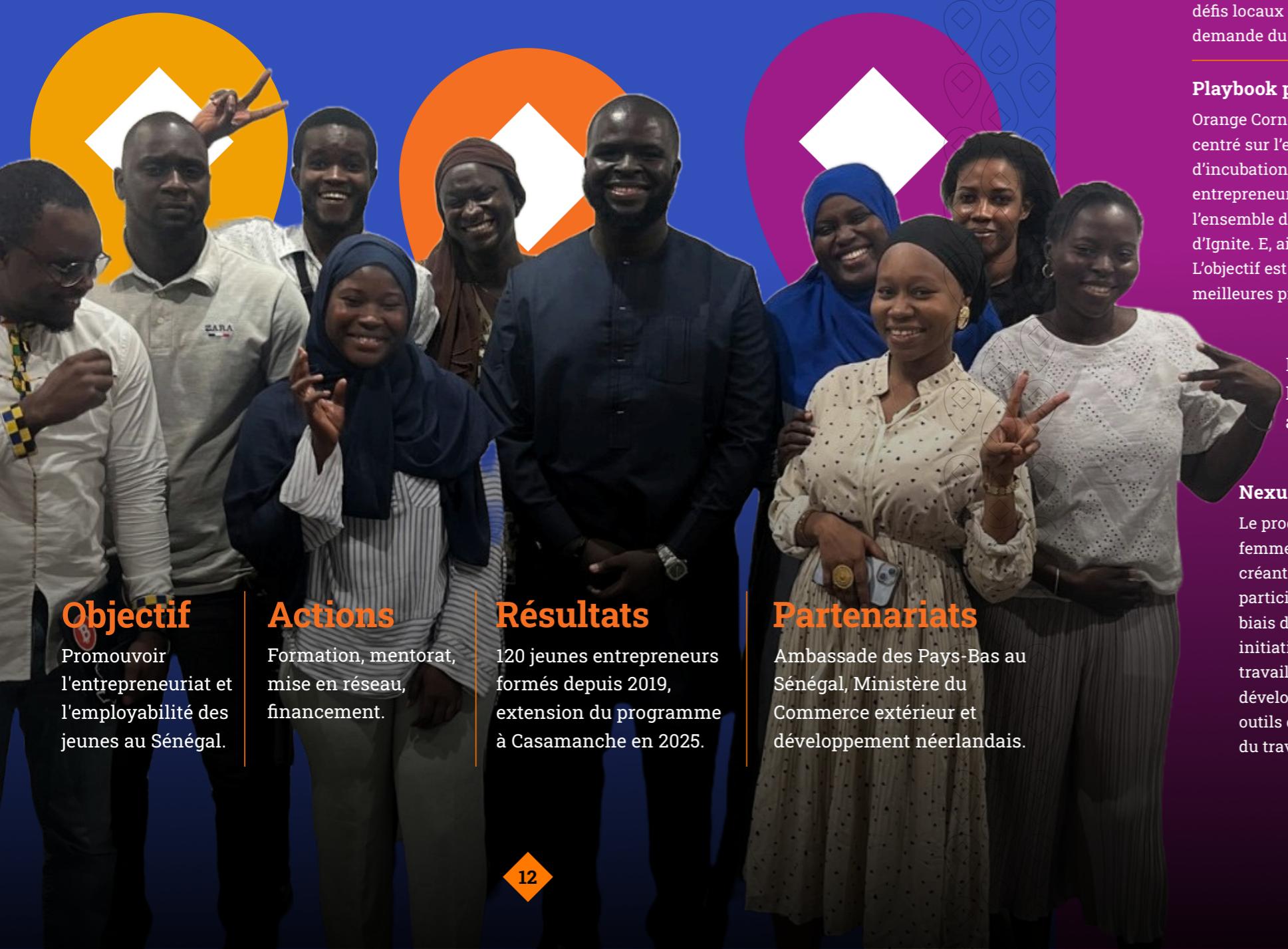
Mafal LO

Co-fondateur et Directeur de Pitch Palabre,
Formateur principal du programme

Présentation du programme Orange Corners Sénégal

Lancé en 2019, le programme Orange Corners Sénégal a formé 120 jeunes entrepreneurs sénégalais, les aidant à transformer des idées novatrices en entreprises florissantes et impactantes. Grâce à une formation sur mesure, au mentorat et à la mise en réseau, il permet aux jeunes de lancer avec succès leurs entreprises. Parmi les participants, 45% sont des femmes.

En 2025, nous lançons une version renouvelée du programme, visant à soutenir 120 entrepreneurs au cours des trois prochaines années. Pour favoriser un impact régional plus large, nous nous étendons au-delà de Dakar avec notre première cohorte basée à Casamance qui sera lancée à la mi-2025 !



Objectif

Promouvoir l'entrepreneuriat et l'employabilité des jeunes au Sénégal.

Actions

Formation, mentorat, mise en réseau, financement.

Résultats

120 jeunes entrepreneurs formés depuis 2019, extension du programme à Casamance en 2025.

Partenariats

Ambassade des Pays-Bas au Sénégal, Ministère du Commerce extérieur et développement néerlandais.

"Get Ready"

Ce programme vise à créer une plateforme de pré-incubation en ligne pour soutenir les jeunes entrepreneurs sénégalais ayant des idées commerciales potentielles. Il les dotera des connaissances et des compétences nécessaires pour transformer leurs idées en entreprises viables. La formation aidera les participants à renforcer leurs plans d'affaires, à améliorer leur capacité à adresser aux clients et à se préparer aux programmes d'incubation. Le programme mettra en œuvre des mentors expérimentés locaux, des modérateurs et des répondants aux défis locaux et de mettre en évidence la demande du marché.

Playbook pour l'incubation

Orange Corners Sénégal a créé un Playbook centré sur l'exécution d'un programme d'incubation avec un accent sur la traction des entrepreneurs. Il est destiné à être partagé avec l'ensemble de l'écosystème à travers le réseau d'Ignite. E, ainsi que le réseau de l'Ambassade. L'objectif est de partager les expériences et les meilleures pratiques.

Mais ce n'est là qu'un aperçu de nos activités au Sénégal. Le gouvernement des Pays-Bas soutient également la formation, l'emploi et le développement des activités du secteur privé grâce aux initiatives et partenariats suivants:

Nexus Skills and Job

Le programme a soutenu les jeunes hommes et femmes en améliorant leurs compétences et en créant de nouvelles opportunités de participation économique. Que ce soit par le biais de l'emploi ou de l'auto-emploi, cette initiative a ouvert les portes du marché du travail, en aidant les jeunes sénégalais à développer leurs compétences et à obtenir les outils dont ils besoin pour réussir sur le marché du travail dynamique.

Le Challenge Fund for Youth Employment (CFYE)

contribue à la création de salaire et d'auto-emploi en partenariat avec les associations locales et les entités privées avec lesquelles nous nous associons pour soutenir des solutions innovantes et inclusives d'approvisionnement en main-d'œuvre. En mettant l'accent sur les jeunes qui viennent de milieux vulnérables et d'autres secteurs, un objectif primordial: aider les jeunes à accéder au marché du travail et à obtenir un emploi.



Introduction

1. Contexte général et raison d'être du playbook

L'entrepreneuriat est reconnu comme un moteur de transformation économique, sociale et technologique dans de nombreux pays, notamment en Afrique. À mesure que les défis économiques, environnementaux et sociaux se multiplient, les entrepreneurs émergent comme des acteurs clés pour apporter des solutions innovantes, créer des emplois, et contribuer à la réalisation des Objectifs de Développement Durable (ODD). Cependant, les entrepreneurs, en particulier dans les économies émergentes, se heurtent à de nombreux obstacles : manque de financement, accès limité aux marchés, réseaux professionnels réduits, et absence d'accompagnement structuré.

Dans ce contexte, les programmes d'incubation, tels qu'Orange Corners, prennent tout leur sens. Ces initiatives visent à fournir un cadre de soutien complet, permettant aux entrepreneurs de surmonter ces défis. Un programme d'incubation performant doit favoriser l'innovation en aidant les entrepreneurs à créer des solutions adaptées aux besoins locaux et globaux. Il doit également créer de la traction en permettant aux startups d'attirer des clients, partenaires, et investisseurs grâce à une structuration adéquate de leurs activités. Enfin, il doit maximiser l'impact économique et social en veillant à ce que les projets incubés participent activement à la résolution des problématiques sociales, économiques et environnementales.

L'entrepreneuriat au Sénégal est en pleine expansion, avec une jeunesse dynamique et innovante qui cherche à répondre aux besoins locaux tout en s'intégrant dans l'économie mondiale.

En dépit des avancées, les entrepreneurs sénégalais font face à plusieurs défis. Le financement reste un obstacle majeur pour de nombreux entrepreneurs, malgré les efforts significatifs déployés. De plus, les entrepreneurs ont souvent du mal à accéder à des marchés plus larges, tant au niveau national qu'international. Il existe également un besoin constant d'accompagnement et de mentorat pour aider les entrepreneurs à structurer et à développer leurs activités.

2. Objectif du playbook

À l'initiative du Royaume des Pays-Bas, Haskè Ventures a mis en œuvre le programme Orange Corners Sénégal, en partenariat avec l'Ambassade des Pays-Bas au Sénégal. De cette collaboration fructueuse est né ce playbook, un manuel d'apprentissage collectif destiné à l'écosystème local et un outil pour engager un dialogue constructif avec les différents acteurs.

Ce playbook ne prétend pas être exhaustif ou de vérité absolue, mais est le résultat d'un processus d'amélioration continue, construit sur les apprentissages des cohortes successives. Il reflète une volonté d'offrir un outil pratique aux structures d'accompagnement pour répondre concrètement aux besoins des entrepreneurs sénégalais, tout en les équipant pour relever les défis d'un environnement économique et social en constante évolution. Il tire parti des expériences et apprentissages des trois années de mise en œuvre du programme Orange Corners Sénégal, en consolidant les bonnes pratiques, les méthodologies éprouvées, et les innovations adaptées aux réalités locales.

Il vise à renforcer les capacités des acteurs de l'écosystème entrepreneurial en fournissant un guide clair et pratique pour les incubateurs, institutions et partenaires qui soutiennent les entrepreneurs. Il soutient également les entrepreneurs dans leur parcours de croissance en mettant à disposition des ressources concrètes pour accompagner les startups, depuis l'idéation jusqu'à la mise à l'échelle. De plus, il assure une continuité et une cohérence dans l'accompagnement en uniformisant les approches pour garantir que tous les entrepreneurs bénéficient d'un soutien de qualité. Il aligne les efforts sur les Objectifs de Développement Durables (ODD) en promouvant une approche qui intègre systématiquement les impacts sociaux, économiques et environnementaux dans les projets incubés. De même, il valorise l'usage des technologies modernes en explorant le rôle des outils numériques et de l'intelligence artificielle dans l'accompagnement entrepreneurial, tout en identifiant les avantages et les défis associés. Enfin il s'inscrit dans la mission d'Orange Corners qui est de soutenir et de renforcer l'écosystème dans les pays d'implémentation du programme.

3. Public cible

Les personnes cibles de ce playbook sont diverses et jouent des rôles essentiels dans l'écosystème entrepreneurial.



Incubateurs et accélérateurs

ces structures fournissent aux startups des ressources, du mentorat et des opportunités de mise en réseau, facilitant ainsi leur croissance et leur développement.



Institutions de financement

les banques, fonds d'investissement et autres entités financières qui peuvent fournir des capitaux aux startups, aidant ainsi à surmonter les obstacles financiers.



Partenaires institutionnels et gouvernementaux

les agences gouvernementales et les organisations internationales soutiennent l'entrepreneuriat à travers des politiques, des subventions et des programmes de soutien, créant un environnement favorable à l'innovation.



Mentors et experts

les professionnels expérimentés offrent des conseils et du mentorat aux entrepreneurs, partageant leur expertise et leur expérience pour aider les startups à réussir.



Organisations de soutien à l'entrepreneuriat

les associations, ong et autres entités travaillent à promouvoir et à soutenir l'entrepreneuriat, jouant un rôle crucial dans la création d'un écosystème dynamique et efficace.



Conception du programme

Un programme d'incubation repose sur une conception méthodique, alliant une structuration solide des équipes, une mobilisation optimale des ressources et un déroulement fluide des phases clés. Chaque élément doit être pensé pour soutenir le développement des startups à chaque étape de leur parcours.

1. Définition des objectifs du programme

a) Objectifs stratégiques

Dans la plupart des cas, les objectifs sont pré-définis par les partenaires techniques et financiers. Mais selon chaque contexte, les objectifs peuvent être discutés de manière à s'adapter aux besoins locaux. Ils visent à établir un cadre de référence pour orienter les actions de manière à générer des impacts durables dans les écosystèmes entrepreneuriaux. Ces objectifs incluent notamment :

● Accélérer l'innovation et la validation du marché

Le programme doit mettre en place un processus structuré pour accélérer l'innovation au sein des startups en les équipant de méthodologies agiles et de technologies émergentes. L'accent doit être mis sur la validation rapide des produits grâce à des outils comme le Minimum Viable Product (MVP) et la recherche du Product-Market Fit. Les entrepreneurs suivront des formations intensives sur la conception de MVPs, la mise en œuvre de tests utilisateurs, et la collecte d'insights terrain afin de rapidement valider ou ajuster leurs hypothèses. Par exemple, un programme d'accompagnement permet de tester ces prototypes auprès de panels clients sélectionnés ou de grands comptes partenaires. Les startups auront également accès à des outils d'analyse des données pour suivre l'adoption des produits en temps réel, et ajuster leur offre au fur et à mesure. À chaque étape, des indicateurs clairs de validation sont définis (comme le taux de conversion ou le feedback utilisateur), assurant ainsi une validation continue des idées avant leur passage à l'échelle.

● Renforcer la création de valeur par l'entrepreneuriat

Afin de maximiser l'impact des startups, le programme va se concentrer sur le développement de solutions qui répondent à des besoins réels et spécifiques du marché, tout en étant différencier. Par l'intégration des principes du design thinking et des ateliers de co-création, les startups sont amenées à concevoir des offres à haute valeur ajoutée qui adressent des problématiques locales et internationales. L'accompagnement comprend des analyses approfondies du marché, de la concurrence et des besoins des consommateurs, pour que chaque entrepreneur soit en mesure d'affiner son Unique Selling Proposition (USP). Des mentors experts dans des secteurs clés, tels que la fintech, agritech ou encore la santé, accompagnent les entrepreneurs à comprendre comment créer de la valeur au-delà du simple produit, en prenant en compte des aspects comme l'expérience client, l'impact social et environnemental, et la fidélisation à long terme. L'objectif est de faire émerger des startups qui non seulement innovent, mais apportent également une contribution significative à l'économie locale et mondiale.

Favoriser le développement économique local et régional

Le programme d'accompagnement joue un rôle important dans la stimulation du développement économique à travers l'incubation de startups capables de générer des effets d'entraînement au niveau local et régional. Pour cela, les entrepreneurs doivent être encouragés à s'intégrer dans des chaînes de valeur locale, où ils pourront collaborer avec des PME, des producteurs locaux ou des entreprises du secteur formel. Cela se fait via des clusters ou réseaux d'affaires régionaux créés spécifiquement pour faciliter les synergies entre acteurs économiques. En outre, des initiatives spécifiques telles que des foires régionales, des ateliers de mise en réseau avec des investisseurs locaux et des programmes de partenariats commerciaux sont développées pour renforcer les capacités des startups à évoluer dans un environnement économique compétitif. Le programme veille à ce que ces startups puissent accéder à des financements, à des ressources humaines qualifiées et à des marchés régionaux, augmentant ainsi leur contribution à l'économie par la création d'emplois, la hausse de la productivité et l'amélioration du cadre économique.

Mobiliser les ressources financières pour la croissance

La réussite d'une startup dépend souvent de sa capacité à lever des fonds. Le programme propose un parcours d'accompagnement intensif pour que les startups soient prêtes à faire face aux exigences des investisseurs. Cela inclut des bootcamps spécialisés sur l'élaboration de pitch decks efficaces, des sessions sur la modélisation financière détaillée et des simulations de négociation avec des investisseurs. Le programme met en place des journées de démonstration (Demo Days) où les startups peuvent présenter leurs projets à des fonds de capital-risque, business angels et autres investisseurs, favorisant ainsi des connexions stratégiques. Des sessions de matchmaking avec des investisseurs institutionnels ou impact-oriented (comme les fonds d'impact) doivent être organisées pour accroître les opportunités de financement. Par ailleurs, des partenariats avec des banques locales et des institutions financières régionales doivent se tisser afin de faciliter l'accès à des prêts ou garanties pour les startups en phase de croissance.

Renforcer la résilience entrepreneuriale face aux incertitudes

La résilience face aux échecs et aux incertitudes est essentielle pour la survie des startups. Le programme mettra un point d'honneur à former les entrepreneurs à la gestion de l'incertitude à travers des ateliers sur la gestion de crise, le pivot rapide en cas de changement de marché, et la planification de la continuité des affaires. Par exemple, des sessions interactives seront organisées où les entrepreneurs travailleront sur des scénarios de crise (comme une perte soudaine de clients clés ou des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement) et apprendront à réagir rapidement et efficacement. Des mentors partageront leurs propres expériences d'échecs et de rebond, inculquant ainsi une culture de résilience et de growth mindset. De plus, des stratégies spécifiques, comme l'élaboration de plans d'urgence et de stratégies de diversification, seront développées pour permettre aux startups de surmonter les défis économiques, climatiques ou sociaux auxquels elles pourraient être confrontées.

Promouvoir l'impact social et environnemental

Le programme doit promouvoir des modèles d'affaires alignés sur les Objectifs de Développement Durable (ODD), en incitant les startups à intégrer ces objectifs dès la conception de leurs solutions. Chaque startup sera accompagnée dans l'identification des ODD les plus pertinents à leur secteur d'activité, et un cadre d'évaluation de l'impact sera développé pour mesurer leur contribution aux ODD. Par exemple, une entreprise développant une solution dans le domaine de la santé pourra cibler l'ODD 3 (Bonne santé et bien-être), tandis qu'une startup travaillant sur l'agriculture durable pourrait se concentrer sur l'ODD 2 (Faim « zéro ») ou l'ODD 13 (Action climatique). Des outils d'évaluation d'impact seront fournis pour suivre et mesurer les progrès accomplis, comme des indicateurs spécifiques de réduction de l'empreinte carbone, d'amélioration des conditions de vie ou d'accès accru à des services essentiels.

Le programme doit encourager également la mise en avant d'initiatives ayant un impact significatif dans des secteurs critiques tels que la santé, l'éducation, le changement climatique, et l'inclusion financière. Pour ce faire, il doit intégrer des formations spécifiques sur la mesure de l'impact social et environnemental, incluant des études de cas réels, des outils de calcul d'impact et des sessions de partage avec des startups à succès ayant mis en place des modèles business à impact fort. Par exemple, les entrepreneurs bénéficieront de l'appui d'experts pour évaluer leur empreinte écologique ou pour déterminer la manière dont leur solution peut favoriser une inclusion sociale ou environnementale accrue.

De même, des partenariats stratégiques seront formés avec des ONG internationales, des organisations de développement et des investisseurs à impact pour faciliter l'accès à des financements et des opportunités de collaboration. Les startups les plus prometteuses dans ces secteurs auront ainsi la possibilité de bénéficier de subventions, d'appuis techniques, ou de labellisations d'impact qui leur permettront de se positionner comme des leaders du changement positif.

Soutenir l'entrepreneuriat inclusif et diversifié

Afin de promouvoir un entrepreneuriat plus inclusif, le programme mettra un fort accent sur la diversité des profils parmi les bénéficiaires. Une attention particulière sera portée aux femmes, aux jeunes entrepreneurs, et aux groupes sous-représentés, tels que les personnes vivant avec un handicap, ou les entrepreneurs issus de zones rurales. Le processus de sélection sera conçu pour garantir l'inclusion de ces profils, en intégrant des critères favorisant la participation de ces groupes dans les cohortes d'incubation. Des quotas ou cibles spécifiques seront définis pour assurer que les femmes représentent un pourcentage significatif des participants, par exemple 40 % à 50 % des bénéficiaires, avec des objectifs similaires pour les jeunes de moins de 35 ans.

Pour garantir le succès de ces groupes sous-représentés, des **mécanismes d'accompagnement différencié** seront mis en place. Il inclut des **cohortes spéciales** ou des **sessions de formation dédiées**, adaptées aux besoins particuliers des entrepreneurs issus de divers **milieux** ou de **régions éloignées**. Par exemple, les femmes entrepreneurs bénéficieront de **programmes de mentorat dédiés**, où elles seront accompagnées par des **rôles modèles féminins** qui partagent des expériences similaires. Les entrepreneurs des zones rurales auront accès à des **ressources adaptées**, telles que des formations sur la **digitalisation des entreprises rurales**, des **stratégies de mise en marché locale**, et des **solutions de financement adaptées** aux contextes locaux.

En outre, le programme d'incubation doit mettre en place des **bourses de participation** ou des **fonds d'amorçage** pour soutenir financièrement les entrepreneurs portant des projets à promouvoir. Ainsi un soutien logistique et technologique spécifique est également mis en place, comme des **sessions à distance** ou des **espaces de coworking mobiles**, afin de pallier les contraintes géographiques et économiques. Des **partenariats** sont établis avec des **institutions financières locales** pour garantir un meilleur accès au crédit et au financement pour ces entrepreneurs marginalisés.

Le programme met également en avant la **sensibilisation des investisseurs** et autres parties prenantes à l'importance de la diversité entrepreneuriale. Des **ateliers de sensibilisation** et des **études de cas** illustrant les succès de startups dirigées par des femmes ou des entrepreneurs issus de divers milieux sont présentés pour promouvoir une approche d'investissement plus inclusive. Enfin, des campagnes de communication spécifiques seront lancées pour attirer ces groupes dans le programme, avec des canaux de recrutement ciblés dans les **universités**, les **centres communautaires** et les **réseaux de femmes entrepreneurs**.



b) Objectifs opérationnels

Les objectifs opérationnels traduisent la vision stratégique en actions concrètes. Ils visent à fournir un cadre pratique permettant de mesurer l'efficacité et l'impact du programme. Ces objectifs incluent :

Objectif 1 : sélectionner des entrepreneurs à fort potentiel

Le programme d'incubation commencera par la mise en place d'un processus de sélection rigoureux, transparent et inclusif, visant à identifier les entrepreneurs les plus innovants et à fort potentiel. Ce processus permettra de recruter une cohorte d'entrepreneurs dont les projets sont en phase avec les Objectifs de Développement Durable (ODD) et qui démontrent un potentiel de croissance mesurable. La cohorte sélectionnée comportera entre 20 et 25 startups, évaluées sur des critères tels que l'innovation, la viabilité économique, et l'impact sociétal et environnemental. Le processus visera également à garantir une diversité des profils, tant sur le plan démographique que géographique, avec une attention particulière aux projets portés par des femmes, des jeunes et des groupes marginalisés.

Les résultats attendus incluent la création d'une cohorte représentative des défis et opportunités entrepreneuriaux locaux, offrant une diversité d'initiatives à fort impact. Les performances seront mesurées par le nombre de candidatures reçues, la diversité des profils, et la qualité des projets sélectionnés, avec un accent mis sur le potentiel de marché et l'alignement avec les ODD.

Objectif 2 : renforcer les capacités des entrepreneurs

Le programme proposera une série de formations et d'ateliers axés sur le développement des compétences entrepreneuriales et managériales. Chaque startup bénéficiera d'un accompagnement sur mesure afin de combler les lacunes identifiées, avec des interventions spécifiques en gestion d'entreprise, stratégie de développement, finance, et innovation. Ces sessions permettront de renforcer la résilience des startups face aux défis du marché tout en optimisant leur capacité à structurer leur organisation et à se positionner de manière compétitive. Les résultats attendus incluent une amélioration significative des compétences de gestion et de leadership des entrepreneurs, ainsi qu'une meilleure préparation à faire face aux environnements économiques incertains. Ces avancées seront évaluées à travers des tests avant et après la formation, l'engagement des entrepreneurs lors des séances, et les retours qualitatifs sur l'impact des formations.

Objectif 3 : accélérer la croissance des startups

Pour accompagner la croissance des startups incubées, un soutien stratégique sera fourni, incluant un diagnostic approfondi de chaque entreprise et des recommandations concrètes pour optimiser leur modèle économique et opérationnel. L'objectif est de renforcer les bases de chaque startup pour leur permettre d'élargir leur clientèle et d'augmenter leur chiffre d'affaires. Cela passera notamment par la mise en place de partenariats stratégiques et commerciaux, ainsi que l'accès à de nouveaux marchés.

Les résultats attendus incluent une consolidation des modèles économiques, une augmentation du chiffre d'affaires, et une expansion des réseaux commerciaux des startups. Les indicateurs de performance comprendront la croissance financière et commerciale des entreprises, ainsi que le nombre de partenariats formés et leur impact sur la croissance.

Objectif 4 : faciliter l'accès aux financements

L'un des piliers du programme sera de préparer les entrepreneurs à lever des fonds pour accélérer le développement de leurs entreprises. Cela inclura des ateliers de préparation aux pitchs, des événements de mise en réseau avec des investisseurs, ainsi qu'un soutien continu pour les accompagner dans la structuration de leur plan d'affaires et dans la présentation de leur projet à des financeurs potentiels. Les résultats attendus incluent une augmentation de la capacité des startups à convaincre des investisseurs de la viabilité de leurs projets. L'efficacité de ce processus sera mesurée par le montant total des fonds levés, le nombre de rencontres entre investisseurs et startups, ainsi que le taux de conversion de ces rencontres en financements concrets.

Objectif 5 : promouvoir la digitalisation et l'innovation technologique

Le programme mettra également un accent particulier sur l'intégration de technologies innovantes dans les processus internes des startups, en partenariat avec des acteurs technologiques. Les entrepreneurs seront formés à l'utilisation d'outils numériques adaptés à leurs besoins, ce qui renforcera leur compétitivité et leur efficacité opérationnelle.

Les résultats attendus incluent l'adoption généralisée de solutions numériques par les startups incubées et une amélioration de leur performance grâce à la digitalisation. Ces progrès seront mesurés par le pourcentage de startups utilisant des technologies innovantes et l'impact direct sur leur compétitivité et leurs processus.

Objectif 6 : créer un écosystème collaboratif et durable

Le programme d'incubation vise à développer un écosystème entrepreneurial collaboratif et durable en facilitant les synergies entre les startups incubées, les mentors, les investisseurs, et d'autres acteurs clés. Un réseau dynamique sera créé, favorisant l'échange continu d'expériences et d'opportunités entre anciens incubés et nouveaux entrepreneurs.

Les résultats attendus incluent le développement d'un réseau solide et actif, renforçant les interactions au sein de l'écosystème entrepreneurial local. Les performances seront évaluées en fonction du nombre de collaborations formées et de la satisfaction des participants concernant la diversité et la qualité des relations établies.

Objectif 7 : suivi et soutien post-incubation

Enfin, une fois le programme terminé, les startups continueront de bénéficier d'un suivi personnalisé à travers un mécanisme de post-incubation qui inclura des sessions de mentoring, des consultations stratégiques, et un accès à des ressources adaptées à leurs besoins spécifiques de croissance. L'objectif est d'assurer une stabilisation et un développement durable des entreprises au-delà de la période d'incubation. Les résultats attendus incluent une forte rétention des startups sur le marché après l'incubation, avec un soutien qui contribuera à renforcer leur stabilité et leur trajectoire de croissance. Les indicateurs de performance seront le taux de survie des entreprises après un an, ainsi que la progression de leurs principaux indicateurs de performance (croissance, chiffre d'affaires, impact, de création d'emploi, etc.).

c) Indicateurs

Les indicateurs jouent un rôle fondamental dans l'évaluation de la performance et de l'impact d'un programme d'incubation. Ils permettent de suivre les progrès réalisés, d'identifier les domaines nécessitant des ajustements et de démontrer la valeur ajoutée du programme aux parties prenantes. Dans ce cadre, trois grandes catégories d'indicateurs sont définies : les indicateurs clés de performance (KPI), les indicateurs de qualité de l'accompagnement, et les indicateurs d'impact.

Indicateurs clés de performance (KPI)

Les KPI mesurent l'efficacité opérationnelle du programme d'incubation en fonction d'objectifs stratégiques prédéfinis. Ces indicateurs permettent une évaluation quantitative et qualitative des résultats obtenus, à différentes phases du programme.

Nombre de startups incubées

Il faut fixer un objectif en termes de nombre d'entrepreneurs ou startups qui bénéficieront du programme d'incubation par cycle. Cet objectif dépend de la capacité d'accueil et des ressources disponibles.



Projets financés et levées de fonds

Il faut définir des cibles de financement ou d'investissement. Par exemple, combien de startups doivent réussir à lever des fonds après l'incubation et à quel montant ?



Base de clientèle

Il mesure la croissance du nombre de clients actifs des startups incubées. Il permet de voir l'expansion de l'audience pour les startups ayant une présence en ligne.



Emplois créés

Il consiste à mesurer l'impact direct sur l'économie en termes d'emplois générés à court, moyen et long terme par les startups incubées. Il inclut aussi bien les emplois directs que les emplois induits.

Expansion et scalabilité des startups

Il implique de viser les résultats en termes de croissance des startups, que ce soit au niveau des marchés locaux ou internationaux.

Nombre de partenariats établis

Il analyse le nombre d'accords de collaboration ou de partenariats stratégiques formés grâce au programme.

Indicateurs de qualité de l'accompagnement

Ces indicateurs permettent d'évaluer la pertinence, la cohérence et l'efficacité des dispositifs d'accompagnement proposés aux entrepreneurs.

Engagement des entrepreneurs

Le taux de présence aux sessions est un indicateur direct de l'implication des participants. Un engagement élevé reflète l'intérêt des entrepreneurs pour les formations proposées et leur motivation à tirer parti du programme.



Net Promoter Score (NPS)

Cet indicateur mesure la propension des entrepreneurs à recommander le programme à leurs pairs. Il permet d'évaluer la perception globale de l'accompagnement, en intégrant des aspects comme la qualité des contenus, l'efficacité des mentors, et l'impact ressenti.

Fidélité des mentors

Cet indicateur mesure le taux de réengagement des mentors d'une cohorte à l'autre. Une fidélité élevée témoigne de la satisfaction des mentors vis-à-vis du programme et de la pertinence des interactions avec les entrepreneurs.

Indicateurs d'impact

Les indicateurs d'impact mesurent les effets à moyen et long terme du programme sur les startups, les écosystèmes locaux et les communautés. Ces données sont cruciales pour démontrer la contribution du programme aux Objectifs de Développement Durable (ODD) et à l'innovation sociale et économique.

Nombre de startups créées ou consolidées

Évalue la transformation des idées incubées en entreprises viables.



Projets financés et levées de fonds

Il faut définir des cibles de financement ou d'investissement. Par exemple, combien de startups doivent réussir à lever des fonds après l'incubation et à quel montant ?



Levée de fonds post-incubation

mesure les investissements obtenus par les startups auprès d'investisseurs privés ou publics.



Taux de pérennité des startups

Suit la proportion des entreprises qui restent opérationnelles après 2 ou 3 ans, indiquant la solidité de l'accompagnement reçu. Bien vrai que souvent une startup sur deux échoue, ce qui n'indique pas forcément la solidité du programme d'accompagnement.



Création d'emplois

Suit le nombre de postes directs ou indirects générés par les startups incubées.



Chiffre d'affaires moyen des startups après incubation

Reflète la performance économique des entreprises accompagnées.



Impact social et environnemental

Évalue les effets des startups sur les communautés (ex. amélioration de la qualité de vie, réduction de l'empreinte écologique, égalité des genres).



2. Structuration de programme d'incubation : équipes, ressources et différentes phases

a) Mise en place des différentes équipes

La mise en place d'une équipe dédiée est primordiale pour assurer la bonne exécution du programme d'incubation. Chaque équipe doit jouer un rôle bien défini et contribuer de manière concertée au bon déroulement du programme.

Équipe de pilotage : elle est responsable de la coordination générale du programme. Cette équipe supervise le déroulement du projet. Elle s'assure que les objectifs sont atteints et gère les relations avec les parties prenantes externes. L'équipe de pilotage doit également veiller à la révision et à l'ajustement des objectifs tout au long du programme.

Pour structurer une équipe de pilotage dans le cadre d'un programme d'incubation, il s'agit de mobiliser des personnes aux compétences diverses et complémentaires. Voici des fiches de profils détaillant les fonctions, postes, compétences requises, et les missions spécifiques de chaque type de personne à mobiliser.

Responsable de Programme (ou Directeur de Programme)

Missions

- Superviser l'ensemble du programme d'incubation et s'assurer de son bon déroulement.
- Coordonner les équipes internes et les partenaires externes (mentors, investisseurs, experts).
- Évaluer les progrès du programme et ajuster les stratégies en fonction des besoins.
- Gérer le budget du programme et s'assurer que les ressources sont utilisées de manière efficiente.
- Maintenir des relations solides avec les parties prenantes externes, y compris les investisseurs, les sponsors, et les institutions gouvernementales.
- Conduire des réunions régulières avec l'équipe de pilotage et assurer une communication fluide avec les parties prenantes.

Fonction/Poste
Coordonner le programme

Compétences requises

- Leadership et gestion d'équipe
- Compétences en gestion de projets complexes
- Bonne connaissance de l'écosystème entrepreneurial et des besoins des startups
- Capacité à travailler avec des parties prenantes diverses (institutionnelles, privées, gouvernementales)
- Compétences en gestion financière et budgétaire
- Aptitude à résoudre les problèmes et à prendre des décisions stratégiques



Chef de Projet (ou Coordinateur de programme)

Compétences requises

- Planifier et organiser les différentes phases du programme d'incubation (appels à candidature, sélection, formations, mentorat, suivi post-incubation).
- Assurer la coordination entre les équipes internes et les entrepreneurs incubés.
- Gérer les calendriers des activités, des formations et des événements du programme.
- Suivre les indicateurs de performance (KPI) et assurer le reporting auprès du responsable de programme.
- Faciliter les interactions entre les startups et les mentors, investisseurs, experts techniques, etc.
- Résoudre les problèmes opérationnels au quotidien et anticiper les risques.

Fonction/Poste
Coordonner le programme

Compétences requises

- Gestion de projet et suivi opérationnel
- Fort organisation et capacité de priorisation
- Capacité à gérer plusieurs tâches simultanément
- Connaissance du développement entrepreneurial et des méthodologies d'incubation
- Compétences en gestion de la relation avec les startups
- Excellente communication (écrite et orale)



Responsable de la Formation et du Développement des Compétences

Mission

- Élaborer le plan de formation du programme en fonction des besoins des startups (business, soft skills, innovation).
- Identifier et recruter des formateurs et des experts pour animer les ateliers et sessions.
- Assurer la qualité des formations et ajuster les contenus en fonction des feedbacks des entrepreneurs.
- Coordonner la logistique des formations (espaces, supports pédagogiques, calendriers).
- Suivre les progrès des entrepreneurs et s'assurer que les compétences clés sont acquises.
- Organiser des ateliers sur des compétences transversales comme le leadership, la gestion d'équipe, et la communication

Fonction/Poste
Gérer et coordonner les formations

Compétences requises

- Expertise dans la formation entrepreneuriale et l'accompagnement des startups
- Connaissance approfondie des sujets de business, innovation, marketing, financement, etc.
- Capacité à concevoir des modules de formation adaptés aux besoins des startups
- Expérience dans la gestion de formateurs externes et de partenariats éducatifs
- Compétences en pédagogie et en animation de groupes



Responsable du Suivi et de l'Accompagnement (Mentorat et Coaching)



Fonction/Poste
Superviser le mentorat et du coaching

Missions

- Recruter et constituer un réseau de mentors issus de différents secteurs (finance, technologie, marketing, etc.).
- Faciliter la mise en relation entre mentors et startups en fonction des besoins spécifiques de chaque projet.
- Organiser et superviser les sessions de coaching individuel et collectif.
- Utiliser des outils de suivi pour s'assurer de la qualité du mentorat et de son impact sur les entrepreneurs.
- Offrir un soutien personnalisé aux entrepreneurs, en les accompagnant dans la résolution de défis spécifiques.
- Assurer la continuité de l'accompagnement post-incubation, en veillant à maintenir le lien entre les mentors et les startups

Compétences requises

- Expertise dans le mentorat et la gestion des relations entrepreneuriales
- Capacité à identifier les besoins spécifiques des startups
- Forte capacité à mobiliser et gérer un réseau de mentors qualifiés
- Expérience dans la structuration et le suivi des parcours de coaching
- Compétences en gestion de la performance des entrepreneurs

Responsable Communication et Partenariats



Fonction/Poste
Communication externe et gestion des partenariats

Missions

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication pour promouvoir l'incubateur et les startups auprès du public et des investisseurs.
- Gérer la présence de l'incubateur sur les réseaux sociaux et dans les médias traditionnels.
- Nouer des partenariats stratégiques avec d'autres incubateurs, entreprises, institutions académiques, etc.
- Organiser et promouvoir les événements liés à l'incubation (conférences, panels, sessions de networking).
- Assurer une bonne communication avec les parties prenantes externes (investisseurs, sponsors, gouvernement).

Compétences requises

- Expertise en communication digitale et relation presse
- Capacité à développer des stratégies de visibilité pour l'incubateur et les startups
- Expérience dans la gestion de partenariats stratégiques (universités, entreprises, autres incubateurs)
- Forte capacité rédactionnelle et connaissance des outils de communication (réseaux sociaux, médias)
- Compétences en gestion d'événements et en marketing

Ces fiches profils permettent de structurer une équipe de pilotage capable d'assurer la coordination, la gestion, et la réussite d'un programme d'incubation, en tenant compte des compétences spécifiques nécessaires à chaque poste.

Renforcement des capacités : il est important de recruter des coachs, formateurs et mentors spécialisés dans des domaines variés (technique, marketing, juridique, etc.) pour accompagner les startups. Ces intervenants externes sont les acteurs principaux du transfert de compétences et jouent un rôle clé dans le développement des entrepreneurs.

Les Coachs

Profil

Les coachs sont des professionnels ayant une expérience avérée en accompagnement entrepreneurial ou en gestion d'entreprise. Ils doivent avoir un solide background en stratégie, gestion d'équipe, développement personnel et leadership, avec une capacité à guider les entrepreneurs dans l'amélioration de leurs compétences managériales et organisationnelles.

Rôle

Les coachs jouent un rôle de facilitateur et de conseiller personnel des entrepreneurs. Ils suivent les entrepreneurs de manière régulière pour travailler sur des aspects liés à leur développement personnel, leur leadership et la gestion de leurs équipes, le développement de leur activité. Ils les aident à améliorer leur confiance en eux et à surmonter les obstacles qui pourraient entraver la réussite de leur projet. Les coachs fournissent également des outils pratiques pour mieux gérer le quotidien de leur entreprise et leur équipe. Le coaching doit asseoir une relation de confiance entre les deux parties. Le coach doit être en mesure d'amener l'entrepreneur à résoudre les problèmes liés à l'activité comme l'attraction de client, la mobilisation de fond, l'augmentation du chiffre d'affaires, etc.

Compétences requises

- Capacité à aider les entrepreneurs à développer leur vision stratégique.
- Aptitude à orienter les entrepreneurs sur des sujets comme la gestion du temps, la priorisation, et l'alignement des objectifs.
- Expertise dans l'accompagnement à l'entrepreneuriat, d'assurer un suivi personnalisé. Il doit avoir une expérience terrain avérée, avoir la capacité de donner des feedbacks constructifs et d'accompagner au mieux les entrepreneurs pour aider les fondateurs à gérer le stress, les conflits et à renforcer leurs compétences de leadership.



Les Formateurs

Profil

Les formateurs sont des experts dans des domaines techniques spécifiques comme le marketing, la gestion financière, la technologie, ou les aspects juridiques. Ils doivent avoir un parcours académique solide et/ou une expérience professionnelle pratique dans le domaine qu'ils enseignent, avec une capacité avérée à transmettre des connaissances de manière pédagogique.

Rôle

Les formateurs interviennent principalement lors des sessions de formation structurées et des ateliers spécialisés. Leur rôle est de transférer des compétences techniques directement applicables au développement des startups. Ils fournissent aux entrepreneurs des outils concrets et des méthodologies pratiques pour mieux gérer certains aspects de leur entreprise, comme :

- Élaborer un plan marketing efficace.
- Gérer la trésorerie et les finances.
- Comprendre les aspects juridiques pour sécuriser leur entreprise.
- Les formateurs s'assurent que les entrepreneurs disposent des bases solides dans les domaines essentiels pour la croissance de leur startup



Compétences requises

- Expertise sectorielle approfondie dans leur domaine respectif (marketing digital, comptabilité, droit des affaires, etc.).
- Capacité à simplifier et expliquer des concepts complexes afin de les rendre accessibles aux entrepreneurs, quel que soit leur niveau de connaissance initial.
- Capacité à créer et animer des ateliers interactifs et formations pratiques orientées résultats.

Les Mentors

Profil

Les mentors sont des entrepreneurs expérimentés ou des professionnels reconnus ayant réussi dans leur secteur d'activité. Ils apportent une expertise terrain et un savoir-faire pratique basé sur leur propre expérience entrepreneuriale. Un bon mentor doit non seulement avoir un background technique ou business, mais aussi faire preuve de perspicacité stratégique et de compétences relationnelles pour guider les entrepreneurs sur le long terme.

Rôle

Les mentors offrent un accompagnement stratégique sur le long terme. Contrairement aux formateurs qui interviennent sur des sujets techniques spécifiques, les mentors accompagnent les startups de manière plus holistique, en tenant compte du développement global de l'entreprise. Ils fournissent des conseils personnalisés, aident à affiner les business models, et jouent souvent un rôle clé dans la mise en réseau des entrepreneurs avec des investisseurs ou des partenaires stratégiques. Leur objectif est d'aider les startups à éviter les erreurs coûteuses, à rester concentrées sur leurs objectifs et à maximiser leur croissance.



L'équipe de pilotage du programme Orange Corners lance des appels à candidature pour mentor dès le lancement du programme. Les profils retenus sont souvent des entrepreneurs du Sénégal, ayant fait face aux réalités de l'écosystème.

b) Mise en place des ressources nécessaires au programme

Un programme d'incubation exige des ressources variées, tant matérielles qu'immatérielles. Il est nécessaire de planifier et de mettre à disposition ces ressources de manière proactive pour maximiser l'efficacité du programme.

Compétences requises

- 📍 Capacité à partager des expériences réelles et des leçons apprises à partir de leur propre parcours entrepreneurial.
- 📍 Aptitude à aider les startups à surmonter des défis spécifiques et à éviter des erreurs courantes en leur prodiguant des conseils pragmatiques.
- 📍 Capacité à introduire les entrepreneurs dans leur réseau professionnel pour faciliter les opportunités de partenariats et de financement.

Ressources matérielles

Le programme d'incubation nécessite des infrastructures physiques, comme les espaces de co-working, les équipements technologiques (ordinateurs, salles de prototypage), ainsi que les outils de gestion des projets (logiciels de suivi, plateformes collaboratives, etc.). Ces infrastructures jouent un rôle important dans la capacité des startups à collaborer, innover et se développer, tout en fournissant un cadre propice à l'apprentissage et au partage d'expertise.

Critères de choix des espaces de co-working

L'espace de co-working doit être situé dans une zone géographiquement stratégique, facilement accessible par les transports en commun pour favoriser la participation des incubés, des mentors et des partenaires extérieurs. De plus, la capacité d'accueil doit être calibrée pour répondre à la taille de la cohorte d'entrepreneurs, à l'équipe de l'incubateur, ainsi qu'aux événements réguliers tels que les ateliers ou conférences. Il faut prévoir un espace pouvant accueillir une trentaine à cinquantaine de personnes.

Il est important que l'espace puisse s'adapter à des besoins divers, par exemple des zones ouvertes pour le travail collaboratif, des espaces privés pour des discussions confidentielles, et des salles équipées pour des formations ou des séances de pitch.

Un autre critère essentiel est l'aménagement de l'espace afin de créer un environnement stimulant, propice à la créativité et à l'innovation. Les entrepreneurs doivent pouvoir évoluer dans un cadre inspirant, avec des zones dédiées au travail collaboratif, des coins détente pour les moments informels, et des espaces de brainstorming pour encourager les échanges d'idées.

Objectifs des infrastructures physiques

L'un des objectifs principaux de l'espace de co-working est de faciliter l'interaction et la collaboration. En favorisant les échanges entre les incubés et avec les parties prenantes externes, le programme d'incubation peut générer des synergies précieuses, permettant aux entrepreneurs de tirer parti des expériences et expertises variées présentes dans l'incubateur.

En outre, ces infrastructures doivent viser à assurer la productivité et le confort des entrepreneurs. Un espace bien conçu, équipé de technologies modernes et de lieux dédiés au travail et à la créativité, est un facteur clé de réussite pour les startups. Il permet aux incubés de se concentrer pleinement sur le développement de leurs produits, la recherche de financement et l'atteinte de leurs objectifs stratégiques.

Enfin, ces espaces doivent encourager une culture de l'innovation. En offrant des zones dédiées à l'expérimentation et au prototypage, le programme permet aux startups de tester rapidement leurs idées et d'itérer sur leurs produits. L'objectif est de créer un environnement propice à l'émergence de solutions novatrices, en alignement avec les objectifs de l'incubateur et les besoins du marché.

Équipement de l'espace de co-working

Un espace de co-working dédié à l'incubation doit être équipé de manière à répondre aux différents besoins des startups. Il doit inclure plusieurs types de salles de réunion, adaptées pour les formations, les sessions de mentoring et les réunions avec des investisseurs. Ces salles doivent être équipées de matériel audiovisuel (comme des projecteurs et écrans) afin de permettre la tenue de présentations professionnelles.

En parallèle, des espaces de travail individuels et partagés sont nécessaires pour offrir aux entrepreneurs un cadre où ils peuvent à la fois travailler en autonomie et bénéficier de la dynamique collaborative. Un open space, combiné à des postes de travail individuels, permet un bon équilibre entre interaction et concentration.

Pour les startups axées sur le développement de produits technologiques, l'accès à des zones de prototypage est indispensable. Ces espaces doivent être équipés d'imprimantes 3D, de machines-outils et d'autres équipements permettant de créer des prototypes rapidement et de tester les idées dans un cadre sécurisé. A défaut, il est possible de collaborer avec des structures de l'écosystème qui sont spécialisés dans le prototypage tels que les FabLab, qui sont des atelier ouvert au public, équipé d'outils de fabrication standards et numériques (découpe du bois et du métal, imprimante 3D, etc.), permettant à chacun, seul ou en groupe, de concevoir et réaliser des objets.

L'espace doit être équipé de manière adéquate avec des ordinateurs, une connexion Internet à haut débit, des imprimantes et des logiciels spécialisés de gestion de projet pour aider les entrepreneurs à gérer efficacement leurs tâches quotidiennes.

Enfin, des espaces de détente et de networking doivent être intégrés au design global de l'espace. Ces zones informelles favorisent les échanges entre les entrepreneurs, mentors, investisseurs et autres acteurs de l'écosystème, facilitant ainsi la création de relations et d'opportunités de collaboration.

Ressources immatérielles

Elles englobent les relations stratégiques établies avec les investisseurs, grandes entreprises, fonds de capital-risque, et autres acteurs de l'écosystème entrepreneurial. Le développement et le renforcement de ces partenariats permettent d'ouvrir aux incubés des voies vers des financements, de nouvelles opportunités de marché, et des conseils de haut niveau.

Accès aux investisseurs et fonds de capital-risque

Les liens étroits avec des réseaux d'investisseurs (business angels, fonds de capital-risque, family offices, etc.) permettent aux incubés d'accéder rapidement à des sources de financement essentielles pour la croissance de leur entreprise. Les investisseurs partenaires doivent idéalement être spécialisés dans les domaines d'innovation des startups incubées, comprendre les spécificités des marchés émergents ou à fort potentiel, et être disposés à financer des projets en phase de démarrage. La priorité est d'identifier des investisseurs engagés et expérimentés, capables d'accompagner les entrepreneurs en leur fournissant des conseils stratégiques. Les incubés peuvent bénéficier de sessions de pitch et de speed-dating avec des investisseurs, renforçant ainsi leur capacité à présenter leurs projets de manière convaincante et à optimiser leurs chances de lever des fonds. Des séances de mentoring avec des investisseurs expérimentés peuvent également être organisées pour affiner leurs plans de développement.

Partenariats avec les grandes entreprises et corporations

Les relations avec les grandes entreprises permettent aux startups d'accéder à des opportunités de partenariats commerciaux, de tests pilotes ou d'accords de distribution. Les entreprises partenaires doivent être sélectionnées en fonction de leur secteur d'activité et de leur alignement avec les valeurs et les objectifs du programme d'incubation. Idéalement, elles sont ouvertes à collaborer avec des startups pour innover dans leurs propres chaînes de valeur, et prêtes à soutenir des initiatives locales ou régionales à travers des partenariats de R&D, des tests produits, ou des accords de distribution. L'accès à ces entreprises offre aux startups des opportunités uniques d'expérimenter leurs produits ou services dans des environnements réels, d'obtenir des retours rapides et de potentiellement signer des contrats commerciaux. Ce type de partenariat permet également aux entrepreneurs d'affiner leur modèle économique et d'atteindre plus rapidement un product-market fit solide.

Liens avec les institutions financières et programmes de subventions

Les institutions financières (banques, institutions de microfinance) et les programmes de subventions (nationaux, internationaux) offrent des opportunités de financement alternatives pour les startups, en particulier celles en phase de pré-revenu ou opérant dans des secteurs stratégiques tels que la santé, l'agriculture ou les énergies renouvelables. Les partenaires financiers doivent être sélectionnés en fonction de leur capacité à fournir des financements à des startups en développement et à partager une vision d'impact alignée avec celle du programme d'incubation. Des banques ou programmes spécialisés dans le financement de projets innovants ou durables représentent de bons candidats. Grâce à ces partenaires, les startups peuvent bénéficier de prêts, subventions, ou aides fiscales pour soutenir leurs besoins de financement en phase initiale. Cela peut inclure des facilités de crédit pour les dépenses de R&D, ou des subventions ciblées pour l'exportation, permettant ainsi une expansion vers de nouveaux marchés.

c) Phases clés et durée du programme

Le programme d'incubation doit être organisé en plusieurs phases distinctes, chacune étant calibrée pour répondre aux besoins spécifiques des startups à différents stades de leur développement.



Phase d'idéation

cette phase se concentre sur la clarification de l'idée entrepreneuriale. Les entrepreneurs sont guidés pour mieux définir leur valeur proposition, identifier leur marché cible et évaluer la faisabilité de leur projet.

Formation et mentorat

durant cette phase, les incubés participent à des sessions de formation intensives pour acquérir des compétences critiques (gestion financière, stratégie de développement produit, etc.) et bénéficient de l'accompagnement de mentors qui les aident à affiner leur projet.

Phase d'idéation

la phase finale consiste à accompagner les startups dans leur expansion, que ce soit à travers l'accès à des marchés plus larges ou à des partenaires stratégiques. Des demo days et rencontres avec des investisseurs sont organisés pour faciliter l'accès aux financements nécessaires à leur croissance.

Le programme se déroule généralement entre 4 et 6 mois, en trois phases successives de deux mois chacune. Chaque étape a des objectifs clairement définis et des résultats attendus qui permettront aux startups d'atteindre des jalons critiques dans des délais restreints et de s'inscrire dans un parcours clairement défini.

d) Engagement des entrepreneurs

Dans un programme d'incubation, il faut maintenir l'engagement des entrepreneurs tout au long pour garantir leur participation active, leur motivation et leur progression. Ce processus repose sur une combinaison de techniques et de pratiques ciblées qui favorisent à la fois une interaction individuelle renforcée et une dynamique de groupe inspirante.

Création d'une dynamique de groupe

l'idée est de créer un environnement collaboratif. Les entrepreneurs doivent se sentir intégrés dans une communauté active où l'entraide et l'échange sont valorisés. Il peut passer par :



Activités collaboratives

ateliers d'équipe building, hackathons ou événements comme des déjeuners d'affaires renforcent la camaraderie.



Communautés en ligne

groupes WhatsApp, Slack ou forums internes facilitent l'échange de ressources et d'expériences.



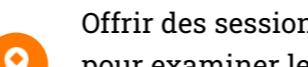
Défis internes

lancer des compétitions amicales ou organiser des défis collectifs dynamise les participants et stimule leur créativité.

Par exemple, une journée de "co-création" peut réunir les participants autour de projets communs, renforçant ainsi le sentiment d'appartenance tout en favorisant la créativité collective ou encore des challenges individuels autour des ventes ou de la prospection afin de favoriser une compétition saine et booster le développement de leurs projets entrepreneuriaux.

Suivi individuel

chaque entrepreneur a des besoins, des défis et des rythmes d'apprentissage uniques. Un suivi individualisé permet d'identifier leurs forces et faiblesses, d'offrir un accompagnement sur mesure, et d'assurer que les objectifs du programme sont atteints pour chacun. Il contribue également à la satisfaction des participants, les encourage à rester engagés et montre que leur évolution personnelle est prise en compte.



Offrir des sessions régulières pour examiner les progrès et ajuster les stratégies.



Développer un plan d'action clair basé sur les ambitions et les capacités de chaque participant.

Valoriser les efforts et les réussites

il est tout aussi important de valoriser les efforts et les réussites des participants. La reconnaissance peut prendre diverses formes : mise en avant d'un entrepreneur lors d'un événement public, communication d'une "success story" à l'ensemble du réseau, ou même une simple mention dans une newsletter. Cette approche crée un cercle vertueux, où la réussite de l'un inspire les autres à persévérer. Il faut fixer des objectifs clairs, mesurables et stimulants qui tiennent compte des capacités des entrepreneurs tout en les poussant à se dépasser.

Stimuler l'apprentissage continu

L'acquisition continue de nouvelles compétences et connaissances renforce l'intérêt des entrepreneurs.



Modules interactifs

intégrer des sessions de formation interactives qui utilisent des outils modernes (jeux de rôle, simulations, ateliers pratiques).

Exemple : Un atelier où les entrepreneurs pratiquent un pitch devant des investisseurs fictifs avec des retours instantanés.



Plateformes d'apprentissage numérique

fournir un accès à des ressources éducatives en ligne (webinaires, cours, lectures) pour apprendre à leur rythme.



Projets collaboratifs

encourager les entrepreneurs à travailler ensemble sur des projets communs ou à partager des idées, renforçant ainsi l'apprentissage par les pairs.



Profil de l'entrepreneur

intégrer des sessions de formation interactives qui utilisent des outils modernes (jeux de rôle, simulations, ateliers pratiques).

Exemple : Un atelier où les entrepreneurs pratiquent un pitch devant des investisseurs fictifs avec des retours instantanés.



État du projet

l'avancement du projet est mesuré (état de la phase d'idéation, développement du produit, compréhension du marché, etc.) afin de bien comprendre les besoins spécifiques en matière de formation et d'accompagnement. Comme autres éléments de mesure, il y a le chiffre d'affaires moyen par mois, le nombre d'employés, la base de clients, les partenariats existants. Ces éléments permettent d'affiner l'accompagnement et de relever les indicateurs clés qui permettent de témoigner de l'impact du programme.

e) Suivi évaluation

Le suivi-évaluation d'un programme d'incubation permet de mesurer, l'impact et assurer une amélioration continue. Ce processus se divise généralement en trois phases : pré-incubation, mi-incubation, et post-incubation. Chaque phase est conçue pour suivre les progrès des entrepreneurs et adapter l'accompagnement en fonction des résultats obtenus.

Suivi-évaluation pré-incubation

Avant le début du programme, le suivi-évaluation sert à évaluer le potentiel des candidats, à identifier leurs besoins spécifiques et à mettre en place des objectifs clairs. Cette phase permet de définir les critères de performance à suivre tout au long du programme. Les éléments suivants sont évalués :

Suivi-évaluation mi-incubation

Au cours de la phase d'incubation, un suivi est effectué pour s'assurer que les entrepreneurs atteignent les objectifs fixés et qu'ils bénéficient de l'accompagnement nécessaire. Il permet également de détecter tout obstacle ou difficulté rencontré par les participants et d'adapter le programme en temps réel. Les points évalués sont :



Progrès par rapport aux objectifs

une évaluation continue des progrès des entrepreneurs est réalisée en fonction des objectifs fixés au début du programme d'incubation. Des ajustements peuvent être effectués si les résultats attendus ne sont pas atteints.



Atteinte des KPI de performance

les indicateurs clés de performance (KPI) définis pour mesurer la traction, l'impact et l'innovation du projet sont suivis. Cela peut inclure des métriques sur le développement du produit, la génération de revenus, l'expansion du marché, ou les retours d'utilisateurs.



Accompagnement et feedback

les mentorats et sessions de coaching sont suivis pour évaluer leur pertinence et leur efficacité. Le feedback des entrepreneurs sur les ressources disponibles, les formations et les événements de réseautage est collecté pour ajuster les offres d'accompagnement.



Suivi-évaluation post-incubation

La phase post-incubation est cruciale pour s'assurer de la pérennité des projets et de l'impact à long terme. À cette étape, l'évaluation se concentre sur l'atteinte des objectifs globaux, le développement du réseau et la préparation à la mise à l'échelle du projet. Les aspects suivants sont évalués :



Impact sur les objectifs à long terme

les objectifs fixés au début de l'incubation sont réévalués, notamment en ce qui concerne la viabilité du modèle économique, l'innovation apportée, et l'impact social et économique des projets.



Soutien au financement

l'impact du programme sur la capacité des entrepreneurs à accéder à des financements (qu'il s'agisse de levée de fonds ou de partenariats stratégiques) est évalué. Des indicateurs comme le montant des fonds levés ou le nombre de partenariats stratégiques établis sont suivis.



Suivi de la croissance et du développement

un suivi post-programme permet de vérifier la mise en œuvre des stratégies de mise à l'échelle. Cela comprend la croissance des revenus, l'extension de la clientèle, l'augmentation de l'équipe, etc.



Réseau et soutien à long terme

l'efficacité des plateformes alumni et des relations maintenues avec les mentors et partenaires est analysée pour évaluer l'impact du réseau sur la réussite des entrepreneurs après leur participation au programme.

Enfin, un bilan final est réalisé, comprenant une analyse des réussites et des points à améliorer pour enrichir le programme dans les futures cohortes. Les retours des entrepreneurs sont collectés pour mesurer leur satisfaction et l'impact global du programme sur leur parcours entrepreneurial.

Il est important de toujours suivre les entrepreneurs afin qu'ils remplissent les formulaires de suivi. Ainsi, il faut mettre en place un système de rappel pour suivre le processus.

Phase d'activation : lancement du programme

Elle permet de s'assurer que seuls les projets les plus prometteurs et alignés avec les objectifs stratégiques du programme seront sélectionnés pour bénéficier de l'accompagnement. Cette phase inclut un ensemble d'actions visant à attirer, évaluer et sélectionner les porteurs de projets et startups qui présentent un fort potentiel d'impact et de développement.

Attirer des candidats de qualité alignés avec la mission du programme

Ainsi il s'agit de mettre en place une stratégie d'attraction des projets et des entrepreneurs correspondant aux priorités de l'incubateur, comme l'impact social, l'innovation technologique, ou le potentiel de développement économique local.

A cet effet, il convient de développer et déployer une campagne de communication multicanale (réseaux sociaux, plateformes sectorielles, partenariats académiques et entrepreneuriaux) pour informer les entrepreneurs des opportunités d'accompagnement. Des sessions de présentation du programme (webinaires, événements en présentiel) peuvent être organisées pour capter l'attention des candidats les plus motivés.

Créer et communiquer des critères de sélection précis

L'idée est de définir des critères de sélection clairs et transparents pour évaluer le potentiel de chaque projet en termes d'innovation, de faisabilité, de potentiel de marché, et d'impact social et environnemental.

Il convient d'élaborer des fiches d'évaluation et des grilles de notation axées sur les aspects suivants :



Mettre en place un processus d'évaluation structuré et multi-phase

L'objectif est d'assurer une évaluation approfondie et équitable de chaque projet candidat, basée sur des étapes de présélection, d'entretiens et de validation finale. Il convient de :



Phase de présélection

créer un formulaire de candidature détaillé qui permet de récolter des informations clés sur chaque projet (description du problème, solution proposée, modèle économique, équipe, etc.).



Entrevues et ateliers de groupe

organiser des entretiens individuels et des ateliers collectifs pour observer les dynamiques de groupe et la capacité des entrepreneurs à défendre leur projet face à des experts du secteur.



Comité de sélection final

former un comité composé de mentors, experts sectoriels et investisseurs pour évaluer les candidatures finales et sélectionner les projets qui répondent le mieux aux objectifs du programme.

Évaluer le potentiel d'intégration et de croissance des projets

Il est essentiel d'évaluer la capacité d'adaptation et de croissance des projets, notamment leur disposition à intégrer de nouveaux éléments et à évoluer au sein de l'incubateur. Un critère de « coachabilité » sera donc pris en compte pour identifier les fondateurs qui sont prêts à bénéficier d'un accompagnement intensif, à ajuster leurs stratégies et à intégrer des retours constructifs. Des discussions ouvertes avec les candidats permettront de mieux comprendre leurs attentes et leur flexibilité vis-à-vis du programme, ce qui facilitera une adaptation réciproque et un accompagnement personnalisé dès les premières phases de l'incubation.

Poser les bases de la relation d'accompagnement

Pour optimiser la collaboration dès le départ, cette phase de pré-incubation servira à établir un cadre de relation solide entre l'incubateur et les projets sélectionnés. Une communication claire sur les attentes et modalités d'engagement dans le programme sera mise en place. Chaque porteur de projet recevra un contrat d'engagement précisant les rôles et responsabilités de chaque partie, et des rencontres de pré-intégration seront organisées pour présenter les mentors et formateurs. Ces sessions permettront d'instaurer un climat de confiance et de familiarité qui facilitera l'entrée dans la phase active d'incubation. La phase de lancement nécessite tout d'abord la définition des modalités de sélection, incluant les critères d'admissibilité et les processus de candidature, et se poursuit avec l'appel à candidatures, la gestion des dossiers soumis et l'évaluation des candidats. Cette méthodologie permet non seulement d'optimiser la qualité des participants retenus, mais aussi de rendre le processus de sélection plus transparent, efficace et équitable.

1. Définition des modalités de sélection

a) Définition des critères de sélection

Dans un programme, il est nécessaire de définir les critères de sélection des projets. Ils constituent un cadre d'évaluation pour déterminer l'admissibilité et le potentiel des projets candidats. Ces critères doivent être clairement définis pour s'assurer que seuls les projets répondant aux exigences du programme et présentant un potentiel de succès soient sélectionnés. Trois critères majeurs peuvent être pris en compte :

Clarté de l'idée entrepreneuriale

il est impératif que l'idée soit bien articulée et compréhensible. Les candidats doivent pouvoir expliquer clairement la problématique qu'ils cherchent à résoudre, la solution proposée et sa valeur ajoutée par rapport aux solutions existantes sur le marché.

Potentiel d'innovation et d'impact du projet

le projet doit apporter une innovation, qu'elle soit technologique, sociale ou organisationnelle. Le potentiel de l'innovation doit être mesuré non seulement en termes de faisabilité technique, mais également en termes d'impact économique, social ou environnemental. L'objectif est d'encourager des projets capables de transformer leur secteur d'activité.

Capacité du porteur de projet à se développer

la capacité du candidat à mener à bien son projet est un facteur clé. Cela inclut son expérience entrepreneuriale ou technique, sa motivation et son engagement, ainsi que sa capacité à rassembler les ressources humaines et financières nécessaires. Ce critère permet d'évaluer :

les compétences techniques et entrepreneuriales
a-t-il/elle l'expertise nécessaire pour développer le projet ? Si ce n'est pas le cas, est-il/elle ouvert(e) à l'apprentissage ?

l'engagement personnel
le porteur de projet montre-t-il une détermination forte à réussir, à investir du temps et à persévérer face aux défis ?

La capacité d'adaptation et d'évolution
est-il/elle prêt(e) à ajuster sa stratégie en fonction des retours du marché ou des mentors ?

Choix du format de candidature

plusieurs formats de candidature permettent de diversifier les profils et d'évaluer les candidats selon plusieurs angles. Ils permettent de mieux comprendre l'entrepreneur, voir la corrélation entre les réponses à différentes étapes. Ces formats incluent :



Formulaire écrit

il permet de recueillir des informations structurées sur le projet et le porteur.



Pitch deck

il reflète la préparation et la maturité du projet, tout en donnant un aperçu de sa stratégie commerciale. Pour optimiser l'accessibilité, il est important de définir clairement les modalités de soumission qui peut être une plateforme dédiée, un formulaire en ligne, ou l'envoi des dossiers via une adresse électronique spécifique.



Vidéo

ce format permet aux entrepreneurs de présenter leur vision et passion. La vidéo permet d'évaluer la capacité du porteur à communiquer son idée avec passion et clarté.

b) Outils de gestion des candidatures

La gestion des candidatures dans un programme d'incubation est une étape qui requiert des outils adaptés pour garantir l'organisation du processus. Ceux-ci doivent non seulement simplifier la collecte et le traitement des dossiers, mais également assurer une transparence et une traçabilité dans tout le processus.

L'utilisation d'outils pour gérer les candidatures permet de :

Centraliser les informations sur une plateforme unique, évitant les pertes de données.

Automatiser certaines tâches (accusés de réception, tri initial), ce qui fait gagner du temps.

Maintenir une communication fluide avec les candidats.

Standardiser le processus d'évaluation et améliorer la transparence.

Pour cette étape, il existe plusieurs outils chacun avec ses caractéristiques

Plateformes spécialisées

Ces plateformes sont conçues pour gérer des processus complexes de candidature et d'évaluation. Elles conviennent particulièrement aux programmes avec un volume important de dossiers à traiter.

Exemples

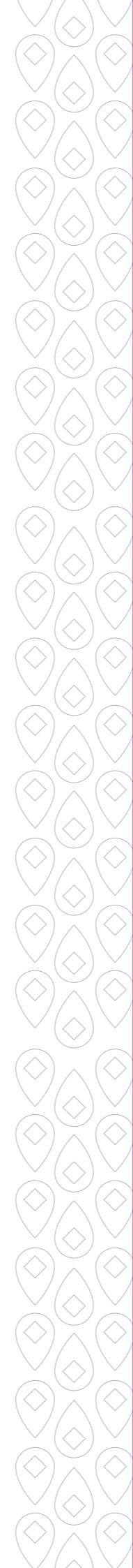
- Submittable** : permet de concevoir des formulaires personnalisés, d'automatiser les réponses et d'intégrer un système d'évaluation.
- FluidReview** : est conçu pour les programmes nécessitant plusieurs étapes d'évaluation.
- Demo by Pitch Palabre** : est la création de fiche de présentation des entrepreneurs, personnalisation avancée de la notation et évaluation en direct lors de pitchs d'entrepreneurs.

Avantages

- Interface intuitive**
- Intégration de modules de scoring** pour lesvaluateurs.
- Suivi en temps réel** des statuts des candidatures.

Aussi pour des besoins simples ou des ressources limitées des outils comme Google Forms ou Microsoft Forms qui sont souvent utilisés.

Dans le cadre du programme Orange Corners Sénégal, un lien Microsoft Office a été utilisé pour faciliter la soumission des candidatures. Les différentes catégories se présentent comme suit :



04

Motivation

- Motivation pour participer - Application des apprentissages - Source d'information

05

Expérience

- Parcours personnel, académique et professionnel - Programmes d'accompagnement suivis - Type de programmes suivis

06

Informations Additionnelles

- Solidité de l'entreprise - Informations supplémentaires

07

Traction

- Chiffre d'affaires mensuel moyen - Financement du projet - Étapes importantes franchies

03

Détails sur votre Projet Entrepreneurial

- Nom de votre projet - Secteur d'activité - Brève description de votre activité - Problème résolu - Solution proposée - Valeur ajoutée et avantage compétitif - Statut du projet - Présence en ligne - Nombre de clients - Modèle économique - Objectifs à court et long terme

02

Informations Générales

- Nom - Prénom - Genre - Adresse mail - Numéro de téléphone (WhatsApp) - Date de naissance - Tranche d'âge - Ville de résidence - Nationalité - Niveau d'éducation - Activité



01

Prérequis

- Critères d'éligibilité - Disponibilité - Engagement

10

Vision et Impact

- Vision à 5 ans - Contribution au développement

09

Équipe et Gouvernance

- Nombre de co-fondateurs - Nombre d'employés - Nombre de mentors/conseillers - Détails sur l'équipe (noms, rôles, profils LinkedIn, expertise)

08

Innovation

- Aspects innovants - Description des innovations

2. Appel à candidature

a) Message d'appel à candidature

Pour attirer les candidats, il est important de structurer un message clair et engageant. Ce message doit non seulement expliquer les objectifs et les avantages du programme d'incubation, mais aussi inspirer et motiver les entrepreneurs potentiels à postuler. Il doit montrer les opportunités de mentorat, de financement et de réseautage offertes par le programme.

b) Stratégie de diffusion

L'utilisation de canaux diversifiés, combinée à une approche marketing intelligente, permet de toucher les communautés entrepreneuriales et d'assurer un bon niveau de candidatures.



Réseaux sociaux

les plateformes comme LinkedIn, Facebook, et Twitter sont des outils puissants pour toucher un public large et ciblé. Il est recommandé d'utiliser des publicités sponsorisées et des publications ciblées en fonction de critères géographiques et démographiques spécifiques (âge, secteur d'activité, expérience). Des vidéos et contenus visuels attractifs peuvent renforcer l'impact de ces campagnes



Partenariats universitaires et institutionnels

en collaborant avec des universités, écoles, incubateurs locaux et autres institutions de soutien à l'entrepreneuriat, cela permet de diversifier les profils candidats. Ces partenariats peuvent aider à toucher des entrepreneurs en phase de démarrage ou ceux qui ont des projets innovants dans des secteurs spécifiques.



Médias et blogs spécialisés

il s'agit d'utiliser les médias traditionnels (presse, radio, TV) ainsi que des plateformes numériques spécialisées (blogs d'entrepreneuriat, newsletters sectorielles) pour atteindre un public plus large. Ces canaux permettent de renforcer la crédibilité du programme et d'attirer des candidatures de qualité, tout en générant de la visibilité pour le programme.

c) Réception et traitement des données

Le processus de réception et de traitement des candidatures doit être simple, transparent et efficace afin d'assurer une expérience utilisateur positive pour les candidats et une gestion optimale du flux de soumissions.



Plateforme de soumission

lors de l'appel à candidature, une plateforme digitale, facile à utiliser, et accessible depuis plusieurs appareils (mobile, tablette, ordinateur) est essentielle pour recevoir les candidatures. Cette plateforme doit permettre aux entrepreneurs de soumettre leur projet en toute simplicité et de suivre l'évolution de leur dossier.



Équipe des candidatures

après réception, il est important de mettre en place une équipe ou un comité de sélection qui passera en revue les candidatures. Cette équipe doit s'appuyer sur une grille d'évaluation préétablie basée sur des critères objectifs (potentiel de l'idée, faisabilité, expérience de l'entrepreneur, etc.) pour assurer l'équité et la transparence du processus.



Communication avec les candidats

un suivi est nécessaire pour informer les candidats de l'état de leur candidature, qu'ils soient retenus ou non. L'automatisation des réponses via la plateforme peut faciliter la communication. Aussi, il est recommandé de personnaliser les retours aux candidats qui passent aux étapes suivantes pour encourager leur engagement.

Pour le Programme Orange Corners Sénégal, l'appel à candidatures est lancé 2 fois par an, (en janvier et juillet), pour une durée de trois semaines. Le programme utilise un réseau de partenaires et une coordination efficace pour maximiser la visibilité des appels à candidatures.

Une caravane d'entrepreneurs visite les universités pour sensibiliser les étudiants et identifier des ambassadeurs à travers des compétitions. Les anciens participants, appelés champions, aident à promouvoir le programme via leurs réseaux.

Les réseaux sociaux comme Facebook, Instagram et LinkedIn sont utilisés pour diffuser les appels à candidatures. Une campagne sur Instagram inclut un compte à rebours avant la clôture des candidatures. Orange Corners partage des statistiques sur les candidatures reçues pour plus de transparence.

Cette approche stratégique et méthodique assure une participation diversifiée et renforce la notoriété du programme. Aussi il y a également des réunions d'informations physiques et en ligne qui sont organisées pour présenter le programme et répondre aux questions.

3. Evaluation des candidatures

L'évaluation des candidatures est une étape essentielle pour garantir que seules les startups présentant un potentiel adéquat, aligné avec les objectifs stratégiques du programme d'incubation, soient retenues. Cette évaluation doit être menée de manière rigoureuse, transparente, et impartiale à travers un processus en plusieurs phases, impliquant des acteurs aux expertises variées. L'objectif est d'assurer la sélection de projets prometteurs tout en accompagnant les entrepreneurs dans leur phase de démarrage.

a) Mise en place d'une équipe d'évaluateurs

La première étape dans l'évaluation des candidatures consiste à constituer une équipe d'évaluateurs expérimentés. Cette équipe doit inclure des professionnels aux profils variés afin de couvrir l'ensemble des dimensions nécessaires à l'analyse des projets soumis.



Profil des évaluateurs

l'équipe d'évaluateurs doit être composée d'experts en entrepreneuriat, innovation, finance, et des secteurs d'activité spécifiques aux projets incubés (par exemple, technologie, agriculture, santé, etc.). Une diversité dans les expertises permet de garantir une évaluation exhaustive des projets soumis.



Rôle de l'équipe

les évaluateurs se basant sur les aspects financiers et la viabilité des projets, l'impact social ou environnemental, ou encore le potentiel d'innovation évaluent l'ensemble des candidatures.



Objectivité et impartialité

il est crucial que l'équipe soit formée sur les principes d'objectivité, d'impartialité, et de confidentialité. Les conflits d'intérêts doivent être identifiés et évités. La transparence du processus et l'éthique des évaluateurs sont des piliers essentiels de cette phase.

Pour le programme Orange Corners Sénégal, il y a un processus d'onboarding des évaluateurs mis en place, idéalement en présentiel mais peut également se faire en ligne. Il permet de présenter le programme, ses objectifs. Il permet de présenter les critères d'évaluation, la plateforme et assurer une compréhension harmonisée de la notation. Une évaluation commune est réalisée à l'issue de la session afin de mettre en pratique et discuter des différents éléments. Enfin un document d'onboarding est partagé à l'ensemble des évaluateurs. Afin de former et donner la même information à l'équipe. Le plan d'onboarding est comme suit :

Onboarding des évaluateurs



Onboarding des évaluateurs Orange Corners Sénégal 6

1 Résumé du programme

Orange Corners Sénégal est un programme d'incubation de 6 mois, initié par l'Ambassade des Pays-Bas au Sénégal en partenariat avec Haské Ventures et Pitch Palabres, conçu pour soutenir les entrepreneurs locaux dans le développement de leurs entreprises. Le programme offre des formations, des masterclass, du coaching, et un mentorat pour renforcer les compétences entrepreneuriales et accélérer la croissance des startups.

2 Profil de l'entrepreneur recherché

- Disponible pour s'engager pleinement dans le programme
 - Ayant les capacités académiques pour suivre au mieux le programme et prendre en main les outils
 - Ayant déjà démarré son activité et étant en contact régulier avec le marché
- Cette première phase d'évaluation vise à déterminer les 100 meilleurs projets. Dans la phase 2, un nouveau pool d'évaluateurs évaluera la traction, l'innovation, l'équipe et la gouvernance, ainsi que l'impact afin de sélectionner les 50 entrepreneurs qui participeront au Bootcamp de 2 jours pour la sélection finale, qui déterminera les 20 entrepreneurs de la cohorte 6.

3 Critères de sélection

- Clarté de la description de l'activité et pertinence du problème résolu
- Cohérence et viabilité de la solution proposée
- Modèle économique clair et viable
- Motivation, arguments pertinents et compréhension du programme

4 Rôle de l'évaluateur

En tant qu'évaluateur, votre rôle est crucial. Vous devrez :

- Examiner attentivement chaque candidature
- Appliquer les critères de sélection définis
- Évaluer la clarté, la pertinence et la compréhension du programme

Votre contribution est inestimable :

- Les feedbacks que vous laisserez à chaque fin d'évaluation seront transmis aux entrepreneurs, les aidant à s'améliorer
- Vous participez activement à soutenir l'écosystème entrepreneurial, jouant un rôle essentiel dans le développement des entreprises

Vos retours d'évaluation apporteront une valeur significative aux entrepreneurs. Permettant aux non-sélectionnés d'améliorer leurs candidatures et travailler certains aspects de leurs projets.

5 Plateforme d'évaluation

Vos identifiants ont été envoyés par e-mail (vérifiez vos spams). Assurez-vous de :

- Consulter chaque section de la candidature et noter toutes les réponses (une question sans réponse est notée 0)
- Utiliser l'échelle de notation fournie
- Une fois une évaluation soumise, il ne sera pas possible de revenir dessus

Merci pour votre engagement en tant qu'évaluateur. Votre contribution est essentielle pour soutenir l'entrepreneuriat local ! Jérémie

b) Processus et modalité de sélection

Le processus de sélection doit être structuré en plusieurs étapes afin de filtrer, présélectionner, et enfin choisir les projets les plus prometteurs pour le programme. Chaque étape doit s'appuyer sur des critères d'évaluation clairs et mesurables.



Établissement de critères de sélection

les critères de sélection doivent être définis de manière objective. Ils peuvent inclure la clarté et l'innovation de l'idée entrepreneuriale, la faisabilité financière et opérationnelle du projet, la compétence et l'engagement de l'équipe, ainsi que l'impact potentiel (social, économique, ou environnemental).



Modalités de sélection

le processus doit comporter des modalités de filtrage à plusieurs niveaux (examen des dossiers, interviews, présentations). Cela permet d'évaluer les candidats sur plusieurs plans et de réduire progressivement le nombre de startups retenues tout en maintenant une évaluation approfondie.

c) Phase préliminaire : filtrage initial sur la base des critères éliminatoires

Le premier niveau de sélection consiste en un filtrage initial des candidatures reçues. Cette étape permet de faire un tri rapide et efficace sur la base des critères de qualification fixés à l'avance.



Qualification des candidatures

Chaque candidature est évaluée en fonction des critères d'éligibilité basiques à savoir complétude du dossier, adéquation de l'idée avec les objectifs du programme, et satisfaction des critères de sélection de base (par exemple, l'âge, le genre, le secteur, le lieu de résidence, le niveau de programme...).



Outils de filtrage

L'utilisation d'une grille d'évaluation standardisée permet de garantir la cohérence des évaluations et de comparer les candidatures de manière équitable. Ce filtrage initial peut être effectué via une plateforme de gestion des candidatures, qui centralise les dossiers et facilite leur analyse.

Sur la base des critères, un filtrage automatique est fait pour éliminer les candidats qui ne répondent pas aux prérequis. Les critères permettent de définir le niveau basique du type d'entrepreneurs qui répond aux attentes du programme. L'objectif est d'avoir après ce filtre les entrepreneurs cibles du programme selon l'âge de l'entrepreneur, l'innovation, la localisation le chiffre d'affaires et l'impact.

d) Première phase : évaluation des formulaires de candidatures éligibles

Après le filtrage initial, une présélection est effectuée par un comité d'experts, qui évalue plus en profondeur les projets présélectionnés.



Comité d'experts

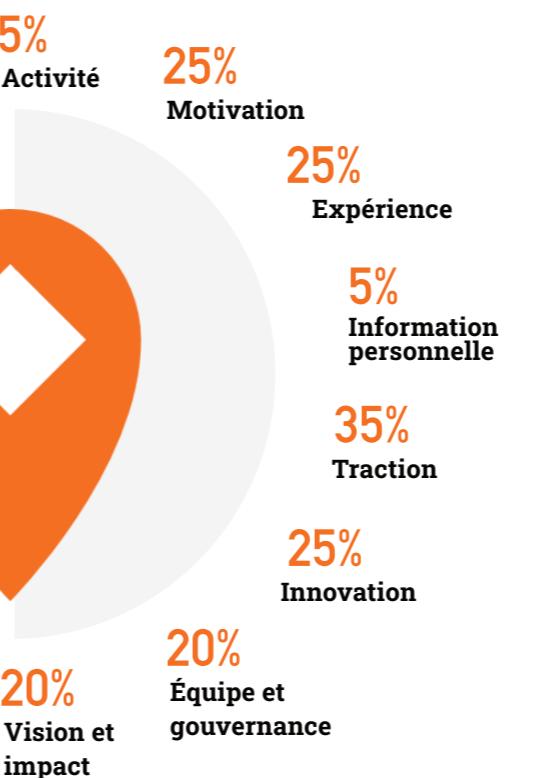
Ce comité doit être composé d'évaluateurs ayant une expertise plus pointue dans les domaines spécifiques liés aux projets soumis (ex : experts sectoriels, investisseurs, entrepreneurs expérimentés). Leur rôle est d'analyser les projets en détail et d'identifier ceux qui présentent le meilleur potentiel de réussite.



Évaluation approfondie

Les projets sont passés en revue de manière plus approfondie sur des critères tels que la faisabilité, le potentiel de croissance, et l'adéquation avec les besoins du marché. Les experts examinent aussi les compétences de l'équipe entrepreneuriale, ainsi que les ressources nécessaires pour mener le projet à bien.

Pour le programme Orange Corners, les critères suivants ont été définis avec les notations :



L'équipe de pilotage procède à une évaluation des candidatures reçues, dont le nombre varie généralement entre 200 et 600. Cette évaluation se déroule en deux phases distinctes via la plateforme d'évaluation : Apply by Pitch Palabre. Dans un premier temps, l'équipe de pilotage sélectionne des évaluateurs internes, qui sont principalement des consultants, des experts en ventures et des membres de l'équipe pilote de projet. Chaque évaluateur est chargé d'examiner entre 20 et 25 candidatures selon le nombre total. L'évaluation repose sur un support structuré qui présente les critères de notation ainsi que la liste des candidatures à examiner. Après avoir évalué les candidatures, chaque évaluateur sélectionne ses 10 projets répondant le mieux aux critères, ce qui permet de constituer un "Top 100" des projets les plus prometteurs.

Pour le programme Orange Corners, sur la base de ce premier tri, l'équipe de projet procède à une deuxième sélection afin d'extraire les 50 candidats les plus prometteurs qui seront invités à participer au bootcamp. Cette sélection finale est plus poussée et prend en compte des critères supplémentaires afin de s'assurer que les candidats retenus présentent un fort potentiel d'impact et de développement.

Les experts impliqués dans cette deuxième phase de sélection sont des professionnels expérimentés dans l'accompagnement de start-ups, dans les programmes d'incubation et dans le financement de projets entrepreneuriaux. Ces experts apportent leur expertise dans l'évaluation des projets en fonction de leur potentiel de croissance et d'impact à long terme.



e) Deuxième phase : bootcamp de sélection

Les candidats présélectionnés sont ensuite invités à participer à un bootcamp, suivies de présentations sous forme de pitchs devant un jury.



Session de mise à niveau
avant les sessions de pitch, les startups présélectionnées bénéficient d'un accompagnement pour perfectionner leurs projets et leurs présentations, à travers des séances de coaching intensif sur la structuration du pitch, la communication avec des investisseurs, et la présentation des aspects financiers.



Pitch devant le jury
les startups sont invitées à présenter leurs projets devant un jury composé d'experts, d'investisseurs, et de partenaires du programme. Chaque startup dispose d'un temps limité pour exposer son projet, suivi d'une session de questions-réponses pour évaluer leur capacité à défendre leur idée et leur business model.



Critères d'évaluation
le jury évalue les projets sur leur capacité à convaincre, la clarté de la présentation, la faisabilité du projet, et la vision de croissance. L'objectif est de retenir les projets les plus prometteurs, capables de générer un impact concret et de mobiliser des ressources à grande échelle.

À l'issue des sessions de pitch, les startups qui répondent le mieux aux critères sont sélectionnées pour intégrer le programme.

Ce processus d'évaluation permet de garantir que seules les startups fort potentiel et répondant aux critères sont sélectionnées pour participer au programme, avec un accompagnement personnalisé dès leur intégration.

Pour le Programme Orange Corners Sénégal, Haskè Ventures organise un bootcamp de deux (2) jours pour permettre aux participants d'améliorer leurs pitchs et d'être sélectionnés parmi les 20 meilleurs candidats en fonction de leur capacité à présenter une proposition de valeur convaincante et à démontrer leur solution. Le bootcamp se concentre sur le renforcement des compétences en présentation de solutions et le développement de réseaux d'affaires, avec des ateliers sur la pensée conceptuelle, le canevas du modèle d'affaires, la communication persuasive et des sessions de coaching. Les 20 entrepreneurs sont sélectionnés sur la base des critères suivants :



Qualité du pitch



Qualité du MVP



Niveau de traction



Pertinence de la stratégie de marché



Capacité de l'équipe

Incubation : mise en œuvre du programme

La phase d'incubation est l'étape motrice du programme, où les startups sélectionnées bénéficient d'un accompagnement structuré pour développer leurs projets. La mise en œuvre du programme repose sur l'exécution d'un plan de formation adapté aux besoins des entrepreneurs et de leurs équipes, ainsi que sur le développement de compétences critiques pour garantir leur succès à long terme. Une approche équilibrée entre compétences techniques (business) et compétences interpersonnelles (soft skills) est essentielle pour permettre aux entrepreneurs de relever les défis complexes du marché.

Onboarding des entrepreneurs sélectionnés

Sur la base des évaluations du jury, un processus d'onboarding est lancé pour intégrer les startups retenues dans le programme d'incubation.

Les startups sélectionnées passent par un processus d'intégration dans le programme. Cela comprend une session d'onboarding qui donne toutes les clés sur comment réussir son incubation et maximiser son expérience d'incubation d'orientation (la présentation des équipes de pilotage et de coaching, ainsi que la mise en place des ressources espaces de travail, accès aux mentors, ressources techniques). Les startups sont également informées des étapes à venir dans le programme et des attentes en matière de reporting et de suivi.

Pour le Programme Orange Corners Sénégal, l'équipe de pilotage a organisé un atelier afin Afin de donner les clés pour réussir sur incubation. Avec une présentation du programme au startups retenues. Le but de cet onboarding est de montrer aux entrepreneurs la vision du programme, les attentes de chaque partie prenante.

1. Définition du plan de formation

Un plan de formation structuré est indispensable pour outiller les entrepreneurs avec les compétences nécessaires à la mise en œuvre de leur projet. Ce plan doit être conçu de manière à combiner des modules de formation technique avec des sessions de développement personnel. L'objectif est de permettre aux startups de maîtriser les aspects clés de la gestion d'entreprise tout en renforçant leur résilience et leur capacité à négocier et communiquer efficacement.

a) Formation en business et soft skills

La formation proposée durant l'incubation est divisée en deux volets principaux : les compétences techniques liées à la gestion d'une entreprise (business skills) et les compétences interpersonnelles et comportementales (soft skills). Ces deux dimensions sont complémentaires et assurent un développement global de l'entrepreneur et de son projet.

Design thinking et innovation

ce module vise à introduire les entrepreneurs aux méthodes de conception centrées sur l'utilisateur (design thinking), qui permettent de créer des produits et services innovants, répondant aux besoins réels du marché. Les participants apprendront à prototyper rapidement leurs idées, tester des solutions avec des clients potentiels et ajuster leurs offres en fonction des retours d'expérience.

Recherche de marché

il vise à guider les entrepreneurs dans l'élaboration d'une proposition de valeur alignée aux attentes des clients. Ils découvrent des techniques d'attraction comme l'inbound marketing, le lancement de pilotes (MVP) et les promotions ciblées. La formation inclut aussi des activités de test pour valider les offres et réajuster. La formation sur la recherche de marché axée sur l'attraction client vise à doter les entrepreneurs des compétences nécessaires pour comprendre leur marché cible, identifier les besoins clients et élaborer des stratégies efficaces à travers une introduction aux fondamentaux de l'analyse de marché, couvrant la segmentation et la création de profils clients détaillés (personas). Les participants apprennent à utiliser des outils comme les enquêtes, interviews et données secondaires pour collecter des informations pertinentes.

Compréhension des ODD et leur intégration dans les stratégies d'entreprise

Ce module vise à sensibiliser les entrepreneurs à l'importance des ODD et à leur rôle dans la construction de solutions durables. Les participants apprennent à identifier les ODD pertinents pour leurs activités et à aligner leurs objectifs d'entreprise sur ces priorités mondiales. Des ateliers interactifs aident à traduire ces objectifs en actions concrètes dans leur modèle économique

Élaboration de business plans

un focus particulier est mis sur la construction de business plans robustes et réalisistes. Les startups apprennent à définir leur modèle économique, anticiper les besoins en financement, et préparer des prévisions financières précises. Ce module aide également à structurer la présentation de leur stratégie de croissance, nécessaire pour convaincre investisseurs et partenaires.

Stratégie marketing, branding et développement de produit

ce volet forme les entrepreneurs à concevoir des stratégies marketing efficaces, définir un positionnement de marque différentiant et développer des produits adaptés au marché cible. Les participants acquièrent des compétences en analyse de marché, en gestion de marque et en optimisation du cycle de vie du produit.

Compétences en communication, gestion du stress et négociation

au-delà des compétences purement techniques, les entrepreneurs doivent savoir communiquer efficacement avec leurs équipes, partenaires, et investisseurs. Ce module couvre la gestion des relations interpersonnelles, la gestion du stress dans des environnements sous pression, et l'art de la négociation pour obtenir des résultats gagnants. Il inclut également des exercices pratiques pour améliorer la prise de parole en public et la capacité à gérer des situations conflictuelles.

Exemple : les cohortes 5 et 6 du Programme Orange Corners Sénégal, ont bénéficié par cohorte de 15 sessions de formation complètes animées par le formateur principal.

Ces sessions ont porté sur des sujets essentiels à la réussite d'une entreprise, tels que

Vision, mission et valeurs : aider les entrepreneurs à définir et à aligner leurs principes fondamentaux et leurs objectifs commerciaux.

Proposition de valeur unique (UVP) : identifier et articuler ce qui rend leur entreprise unique.

Gestion du budget et taux d'absorption : planification et suivi financiers.

Le piratage de la croissance : techniques innovantes pour accélérer la croissance de l'entreprise.

Pitch : améliorer les compétences pour présenter leurs projets de manière convaincante.

Elles ont également bénéficié d'ateliers et de Masterclass sur des sujets spécifiques tels que :

Réseautage : Développer des relations pour élargir et animer son réseau

Fiscalité et aspects juridiques : Comprendre ses obligations fiscales et légales

Dimension sociale et environnementale des entreprises (alignement avec les ODD) (3) : Intégrer les Objectifs de Développement Durable dans son modèle d'affaires pour allier impact positif et rentabilité économique

Économie circulaire : Adopter des pratiques pour réduire les déchets et optimiser les ressources.

Packaging : Concevoir des emballages adaptés aux produits agro-alimentaires et cosmétiques

Ressources humaines et protection des employés : Gérer efficacement ses ressources humaines tout en respectant les droits des employés

Communication globale et personal branding : Construire une image de marque forte et cohérente.

Communication avec les clients : stratégies pour comprendre les clients et s'engager efficacement avec eux.

Acquisition et fidélisation des clients : construction d'une base de clients fiables.

Évaluation du modèle d'entreprise : évaluer et affiner les modèles d'entreprise.

Stratégie de mise sur le marché : planifier et tester des stratégies d'entrée sur le marché

Résolution de problèmes : Résoudre des problèmes complexes grâce à une approche collaborative

Prise de parole en public : Améliorer son aisance et son impact à l'oral

Le programme Orange Corners Sénégal est conçu en fonction des besoins des cohortes et permet d'acquérir des compétences pour conceptualiser et valider des idées commerciales.

Au début de la formation, chaque entrepreneur bénéficie d'un diagnostic individuel d'une heure pour évaluer sa maturité commerciale et ses attentes.

La formation est structurée autour de 3 thématiques



Design Thinking et Business Model Canvas

sur deux jours à travers des séances entre 9h à 18h. L'instructeur forme les 20 entrepreneurs à comprendre l'approche du design thinking et l'élaboration de business model, et à affiner les différents composants de leur modèle commercial.



Value Proposition Canvas

5 sessions sont dédiées à équiper les participants avec des outils pour développer et affiner leur proposition de valeur, démontrer l'adéquation problème-solution et concevoir un prototype. Sur une période d'un mois, le chef de formation, aide les entrepreneurs à comprendre les besoins des clients, à rechercher de nouveaux clients et à créer des personas pour définir le client type (Proposition de Valeur). Les entrepreneurs sont encouragés à parler à 10 clients chaque jour afin d'enrichir leur base de clientèle. Le formateur les guide également dans la création d'un tableau de bord pour suivre leurs activités et dans la définition précise de leur proposition de valeur.



Mastering Pitch

3 sessions sont organisées pour renforcer les compétences des entrepreneurs en préparation d'investissement, leur permettant ainsi de présenter des pitchs solides et convaincants.

Dans le cadre du programme Orange Corners Sénégal, les modules ci-dessus ont été les bases de la formation des entrepreneurs. Cependant après une évaluation des phases précédentes, les besoins en renforcement sur les compétences financières, relationnelles et opérationnelles des entrepreneurs sont jugés nécessaires. Cette approche vise à outiller les entrepreneurs de manière pratique pour développer leur projet et assurer sa pérennité. Ainsi, les modules seront les suivants :

Gestion et culture financière

Les entrepreneurs seront formés à mieux comprendre et gérer les aspects financiers de leur entreprise. Ils apprendront à établir des prévisions financières fiables, couvrant les ventes, les dépenses, et le besoin en fonds de roulement (BFR). Une attention particulière sera portée à l'évaluation de la rentabilité des projets, afin qu'ils puissent déterminer si leurs activités génèrent une valeur durable. De plus, ils seront initiés à la sélection des instruments financiers adaptés à leur situation, tels que les mécanismes SAFE, les prises de participation, les subventions ou encore les instruments mezzanine.

Pour les aider dans leurs relations avec des partenaires financiers, ils seront guidés dans la création de datarooms, qui permettent de centraliser et structurer les informations clés nécessaires aux investisseurs. Enfin, ils apprendront à concevoir un plan d'affaires convaincant, qui servira à la fois de guide stratégique et d'outil de communication avec les parties prenantes.

Gestion de la relation client

Une formation spécifique sera dédiée à l'amélioration de l'expérience client. Les participants découvriront les bases des solutions CRM (Customer Relationship Management) comme HubSpot et Salesforce, et apprendront à les configurer et les utiliser efficacement. Ils approfondiront également les notions de customer care et de customer success, qui visent à garantir la satisfaction et la fidélité de leurs clients. En parallèle, ils seront formés à gérer les réclamations et à tirer des leçons des retours d'expérience, afin d'améliorer continuellement leurs services.

Par exemple dans la formation d'Orange Corners Sénégal, les participants bénéficient d'un fond de prototypage s'élevant à environ 2 000 dollars. Ce fond est versé sous conditions et au tiers du programme (fin du 2ème mois). Ils doivent fournir les devis, établir un budget, ouvrir un compte en banque pour certains ect.

Pour bénéficier de ces fonds, les entrepreneurs sont initiés aux procédures de demande de fonds.

Efficacité opérationnelle

Ce module mettra l'accent sur l'optimisation des processus internes grâce à des outils modernes. Les entrepreneurs seront formés à utiliser des plateformes telles que MailChimp pour concevoir des campagnes d'email marketing percutantes et à exploiter Notion pour organiser leurs connaissances et ressources internes. De plus, ils seront initiés à l'utilisation de l'intelligence artificielle pour automatiser et améliorer leurs opérations, ce qui leur permettra de gagner en efficacité et en compétitivité.

Stratégie de croissance et marketing digital

La formation couvrira des méthodologies avancées pour stimuler la croissance des entreprises. Les entrepreneurs exploreront des cadres stratégiques comme le Bullseye Framework pour identifier les canaux de marketing les plus prometteurs, et le Framework AARRR (Acquisition, Activation, Retention, Referral, Revenue) pour analyser et améliorer leur parcours client.

Ils apprendront à optimiser leur présence en ligne grâce à des techniques avancées de référencement naturel (SEO) et à mener des recherches de marché digital en utilisant des tests A/B pour valider leurs hypothèses. La formation inclura également une introduction aux calculs de métriques essentielles telles que le coût d'acquisition client (CAC) et la valeur à vie client (LTV), ainsi que des stratégies d'optimisation des campagnes publicitaires sur des plateformes comme Google, Facebook, et YouTube. Ces modules s'articulent autour d'une approche pédagogique qui combine ateliers pratiques, études de cas, et simulations réelles. L'objectif est de permettre aux entrepreneurs de mettre en application immédiate les connaissances acquises, tout en les préparant à gérer efficacement les défis financiers, opérationnels, et relationnels auxquels ils font face dans leur environnement entrepreneurial. Au-delà des compétences techniques, cette formation leur offrira les outils nécessaires pour structurer leur stratégie de croissance et maximiser leur impact économique et social.

b) Utilisation de l'intelligence artificielle (IA) pour les entrepreneurs

L'intégration de l'intelligence artificielle (IA) dans les pratiques entrepreneuriales offre de nombreuses opportunités pour optimiser les processus, gagner en efficacité et améliorer la prise de décision. Cependant, cette technologie comporte également des défis qui nécessitent une attention particulière pour en maximiser les bénéfices tout en minimisant les risques.

Avantages de l'utilisation de l'IA pour les entrepreneurs

L'IA permet d'automatiser des tâches répétitives, comme la gestion des stocks, le service client via des chatbots, ou l'analyse des données financières, permettant ainsi aux entrepreneurs de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. Grâce à des outils comme l'analyse prédictive ou le traitement des données massives, les entrepreneurs peuvent identifier des tendances de marché, anticiper les besoins des clients et ajuster leurs stratégies avec précision.

Préférences aussi de proposer des produits ou services sur mesure en fonction des préférences et comportements des clients, augmentant ainsi leur satisfaction et leur fidélité.

Les outils d'IA, comme les générateurs de prototypes ou les simulateurs virtuels, facilitent le développement rapide de produits et services innovants, permettant aux entrepreneurs de gagner en agilité et en compétitivité.

Inconvénients et défis associés à l'utilisation de l'IA

Le déploiement de solutions d'IA nécessite des investissements conséquents en matériel, logiciels et formation, ce qui peut constituer une barrière pour les petites structures ou les entrepreneurs en phase de démarrage. Aussi une compréhension approfondie des outils d'IA est souvent nécessaire, ce qui peut freiner leur adoption par des entrepreneurs sans compétences techniques avancées.

Dans certaines mesures, l'utilisation de l'IA soulève des préoccupations liées à la confidentialité des données, aux biais algorithmiques et à la transparence des décisions automatisées, ce qui peut nuire à la confiance des utilisateurs.

Aussi une dépendance sur les outils d'IA peut limiter la capacité des entrepreneurs à s'adapter manuellement en cas de dysfonctionnement ou d'obsolescence des technologies utilisées.

Stratégies de mitigation des risques liés à l'IA

- Les entrepreneurs doivent être formés aux bases de l'IA et à son application pratique, en s'assurant de comprendre les outils qu'ils utilisent. Des partenariats avec des experts ou des programmes de mentorat peuvent faciliter cette transition.
- Il est conseillé de commencer par des solutions d'IA simples et modulaires, adaptées aux besoins spécifiques de l'entreprise, avant de passer à des outils plus complexes.
- Mettre en place des politiques strictes de gestion des données, incluant la sécurité, la transparence et le respect des réglementations locales et internationales, permet d'éviter des abus ou des violations de la vie privée.
- Combiner les outils d'IA avec des pratiques traditionnelles ou non automatisées garantit une flexibilité et réduit la dépendance technologique.
- Intégrer l'IA dans une stratégie collaborative impliquant des incubateurs, des experts et des fournisseurs de solutions permet de bénéficier d'un soutien technique et stratégique continu.

Dans le cadre du programme Orange Corners Sénégal, les entrepreneurs bénéficient d'une formation sur la manière de d'utiliser chatGpt, comme un outil d'appui pour poser des questions pertinentes et éviter les biais dans leur recherche. L'objectif principal est de leur apprendre à formuler des requêtes neutres et bien structurées, afin d'obtenir des informations fiables et diversifiées. Ce module met l'accent sur la manière dont les biais cognitifs ou linguistiques peuvent influencer les réponses générées et montre comment les éviter. Grâce à cette approche, les entrepreneurs développent une méthode rigoureuse pour explorer des idées, valider des hypothèses et résoudre des problèmes de manière éclairée.

 Positionner l'outil comme un expert

 Contextualiser et donner des détails

 Adapter les réponses

2. Mentorat et coaching

a) Mise à disposition d'un réseau de mentors experts

Un réseau de mentors diversifié et qualifié est un levier indispensable pour la réussite des startups incubées. Il est important d'identifier des mentors spécialisés dans des domaines tels que la finance, la technologie, le marketing, la gestion des ressources humaines et la stratégie. Ces mentors apportent leur expertise sectorielle et leurs conseils stratégiques pour aider les startups à résoudre des problèmes complexes, à éviter les écueils et à se développer rapidement. Un cadre est mis en place pour s'assurer que chaque startup a accès à un mentor adapté à ses besoins spécifiques.

b) Sessions de coaching individuel et collectif

Les sessions de coaching doivent être à la fois individuelles et collectives pour maximiser les apprentissages. Le coaching individuel permet de répondre de manière personnalisée aux besoins spécifiques de chaque entrepreneur, de travailler sur ses défis uniques et de renforcer ses points faibles. Les sessions collectives, en revanche, favorisent l'apprentissage par l'échange et la collaboration entre les startups incubées. Ces ateliers collectifs permettent également de renforcer la dynamique de groupe, de partager les meilleures pratiques et d'encourager une culture d'entraide.

c) Utilisation d'outils de suivi et gestion des mentors

L'efficacité du programme de mentorat repose sur la gestion du réseau de mentors et des startups accompagnées. Des outils de suivi numérique doivent être déployés pour assurer une traçabilité des échanges, des progrès réalisés et des difficultés rencontrées par les startups. Ces outils permettent de collecter les retours d'expérience des mentors et des entrepreneurs afin d'adapter le programme en fonction des besoins émergents. De plus, la gestion des plannings et des interactions entre mentors et incubés est facilitée, garantissant ainsi une relation fluide et continue tout au long de l'incubation.

Dans le programme Orange Corners Sénégal, le mentorat se passe formellement 3h par mois. Il se déroule pendant des sessions de 1h durant tous les 6 mois. Selon les formulaires, les expériences de chacun, les secteurs d'activité, les mentors sont assignés aux entrepreneurs. Un mentor a entre 1 ou 2 entrepreneurs.

Avant l'assignation des mentors, un mail est envoyé au mentor et au mentoré afin d'aviser chaque partie du profil de l'entrepreneur et de mentor avoir l'accord des deux parties. Lorsque les accords sont donnés un call de onboarding est fait.

Dans le processus, Il y a un fichier de suivi qui est envoyé aux 2 parties afin de suivre l'évolution.

Comme point important, pour un programme d'incubation, un point important est celui du mentorat et coaching. Le programme d'incubation doit beaucoup maximiser sur ces aspects de manière que les entrepreneurs puissent vraiment bénéficier d'un accompagnement dans la réflexion sur leurs business. Le coaching doit être de manière plus relationnelle. Le coach doit une thèse d'accompagnement (augmentation du CA, mesurabilité de l'impact, etc.). Le programme ne doit pas se limiter à une formation théorique mais plus à un accompagnement visé sur chaque profils d'entrepreneur et ses défis.

3. Accès aux ressources et infrastructures

Un environnement propice à l'innovation nécessite non seulement un accompagnement humain, mais aussi l'accès à des ressources matérielles et techniques qui facilitent le développement des projets entrepreneurial. L'accès à des infrastructures adaptées est un facteur clé de succès pour les startups en phase d'incubation, en leur permettant de se concentrer sur leur cœur d'activité tout en minimisant les coûts opérationnels.

a) Accès à des espaces de travail collaboratif (coworking spaces)

Les startups bénéficient d'un espace de travail partagé qui favorise la collaboration, l'échange d'idées, et le networking entre entrepreneurs. Les espaces de coworking créent un environnement stimulant et flexible où les incubés peuvent travailler, organiser des réunions et échanger avec d'autres entrepreneurs et mentors. Ces espaces sont souvent dotés d'infrastructures modernes (salles de réunion, accès internet de haute qualité, etc.) qui facilitent l'efficacité du travail et le développement des projets.

b) Soutien technique (hébergement web, services cloud, prototypage)

Le soutien technique offert aux startups peut inclure l'accès à des services d'hébergement web, des solutions cloud pour le stockage et la gestion des données, ainsi que des outils pour le prototypage. Ces ressources permettent aux startups de développer et tester rapidement leurs produits et services tout en réduisant les coûts d'infrastructure technologique. Un accompagnement technique est également mis en place pour aider les startups à choisir les meilleures solutions technologiques adaptées à leurs besoins spécifiques, leur permettant ainsi de se concentrer sur l'innovation et la commercialisation.

4. Inspiration et réseautage

L'inspiration et le réseautage jouent un rôle primordial dans l'élargissement des perspectives entrepreneuriales et l'accès à de nouvelles opportunités. Les événements de réseautage permettent aux incubés d'entrer en contact avec des investisseurs, des experts du secteur et des partenaires potentiels, tandis que des sessions d'inspiration les aident à rester motivés et informés des tendances du marché.

a) Événements réguliers (foire de l'entrepreneur)

L'organisation d'événements réguliers comme des foires de l'entrepreneur, des panels d'experts et des sessions de networking est cruciale pour renforcer l'écosystème entrepreneurial. Ces événements créent des occasions pour les startups de se faire connaître, de rencontrer des investisseurs potentiels, et de partager leurs expériences.



Panels d'experts et succès stories

Les panels d'experts offrent aux entrepreneurs un accès direct à des leaders d'opinion et à des figures inspirantes de l'entrepreneuriat. Ces intervenants partagent leurs expériences, leurs échecs et réussites, fournissant ainsi des modèles et des enseignements précieux aux incubés. Les succès stories sont également une source de motivation pour les entrepreneurs, leur montrant ce qu'il est possible d'accomplir avec persévérance et stratégie.

Dans le cadre du programme Orange Corners Sénégal, des alumnis ambassadeurs, sont identifiés pour servir de ponts entre les participants au programme Orange Corners et les alumnis. Le rôle de ces alumnis ambassadeurs est de motiver à travers des sessions d'«alumnis boost» durant le programme, attirer des candidats potentiels lors des événements organisés, et de fournir un coaching aux participants du programme pendant la mise en œuvre du programme d'incubation.

Les critères d'identification de ces alumnis ambassadeurs sont :

- Être parmi les 5 meilleurs profils des programmes d'incubation Orange Corners précédents (basé sur la traction, l'évolution du projet pendant le programme, le taux de participation aux sessions, l'engagement, le nombre d'emploi créé)

- Être un excellent communicateur (capable de communiquer la valeur du programme)



Sessions de networking avec investisseurs et partenaires

Les sessions de networking sont des opportunités essentielles pour les startups d'établir des relations stratégiques avec des investisseurs, des partenaires commerciaux et d'autres parties prenantes clés de leur secteur. Ces événements permettent de créer des connexions directes qui peuvent déboucher sur des financements, des collaborations ou des contrats. Ils constituent un levier pour l'accélération du développement des startups incubées.

Pour le programme Orange Corners Sénégal, les possibilités de vendre et d'accès au marché étant très sollicités nous organisons 2 marchés majeurs ouverts aux entrepreneurs et organisés par le programme : Orange Corner's Christmas market (je crois ça s'écrit comme ça) et Orange Corners Summer Market : Ouvert à la cohorte en cours et aux alumnis. C'est un exercice à taille réel pour lequel les entrepreneurs sont préparer (call de préparation, formation au networking, gestion des clients ect.) afin d'être capables de vendre, augmenter leur base clientèle et vendre car on fait la promotion de l'évent sur nos réseaux sociaux et dans l'écosystème et l'Ambassade aussi fait la promotion

Pendant la cohorte 5, une rencontre d'alumni a été organisée via une collaboration entre Haskè Ventures et INCO (partenaire de mise en œuvre du programme d'accélération et du fond Orange Corners Innovation Fund (OCIF) au Sénégal). Cette rencontre a donné lieu à des discussions perpicaces, à des panels d'experts et à des opportunités de réseautage dynamiques. Les entrepreneurs des différentes cohortes ont participé à des conversations productives, favorisant les connexions qui pourraient conduire à de futures collaborations.

Pendant la cohorte 6 l'équipe de pilotage (Haské Ventures) a organisé la « Semaine de la santé mentale », qui comprenait diverses activités et ateliers axés sur le bien-être mental des entrepreneurs. Nous avons notamment organisé deux ateliers, l'un en collaboration avec Weeto (le nom « Weeto » signifie « tu n'es pas seul » en wolof), une organisation qui se consacre à la promotion de la santé mentale, en particulier chez les entrepreneurs.

Cette semaine a été particulièrement appréciée par les entrepreneurs, qui ont eu l'occasion d'entrer en contact avec d'autres personnes confrontées à des défis similaires. Ils ont fait l'éloge du cadre d'échange ouverts, qui les ont aidés à se sentir mieux et moins isolés.

b) Partenariats stratégiques

Pour renforcer l'impact du programme d'incubation, il est nécessaire d'établir des partenariats stratégiques avec des acteurs locaux et internationaux qui peuvent offrir des opportunités supplémentaires aux startups.



Avantages de l'utilisation de l'IA pour les entrepreneurs

La collaboration avec des accélérateurs, des fonds de capital-risque (VC) et des hubs technologiques permet aux startups d'accéder à des ressources financières et techniques supplémentaires après leur passage en incubation. Ces partenariats peuvent offrir des possibilités de mentorat prolongé, de financement, ou d'intégration dans des écosystèmes internationaux, facilitant ainsi la croissance à l'échelle régionale ou mondiale des startups incubées.

Pendant la cohorte 6, le PDG de Keyzen s'est engagé avec les entrepreneurs pendant plus d'une heure, leur offrant une orientation et des conseils approfondis. De plus, un Senior Investment Officer de l'USAID Investment a donné une masterclass de deux heures très instructives. Aussi un gestionnaire de programme de l'AEPME, l'agence d'État dédiée au soutien des PME, a animé une masterclass de trois heures sur les plans d'affaires, partageant son expertise en matière de gestion des demandes de financement dans divers secteurs, tout en offrant de précieuses indications sur les meilleures pratiques et les pièges courants à éviter dans les efforts de collecte de fonds.



Post-incubation : suivi et accompagnement

Un programme d'incubation repose non seulement sur l'accompagnement fourni durant la phase d'incubation mais aussi sur le suivi qui s'opère après. L'étape de post-incubation est essentielle pour assurer la pérennité des startups, notamment en les aidant à accéder aux ressources financières et en leur offrant un accompagnement individualisé qui réponde à leurs besoins spécifiques.

1. Suivi personnalisé et accès au financement

Un programme de post-incubation doit être structuré pour que les startups puissent bénéficier d'un soutien ciblé afin de consolider leurs acquis et de se développer durablement. Il consiste à mettre en place un coaching post-programme, un accès facilité aux financements, ainsi que des événements dédiés à la levée de fonds.

a) Coaching post-programme : accompagnement individuel

L'accompagnement post-programme permet de maintenir un lien étroit avec les entrepreneurs à travers des séances de coaching individualisées. Ce suivi offre aux startups un soutien sur mesure pour résoudre des défis spécifiques comme la croissance, le développement à l'international, ou la consolidation des opérations. Des experts de différents domaines (finance, marketing, gestion) sont mobilisés pour offrir des conseils pratiques et des orientations stratégiques, garantissant que chaque startup bénéficie d'un encadrement adapté à ses besoins.

b) Organisation de Démo Days et pitch

Les Démoday sont souvent organisés autour de concours de pitchs ou de foire des entrepreneurs permettent de partager les résultats du programme. Ils offrent aux startups une plateforme où elles peuvent présenter leurs projets devant un panel d'investisseurs et d'experts. Ces événements, souvent organisés avec des business angels, des fonds d'investissement, et d'autres acteurs clés de l'écosystème, permettent de susciter l'intérêt des financeurs potentiels. En parallèle, ces sessions de pitch constituent également une opportunité de visibilité et de réseautage pour les startups.

Après l'incubation, certaines startups sont prêtes à passer à la phase suivante de leur développement, nécessitant un soutien intensif pour la mise à l'échelle. Des partenariats avec des accélérateurs ou des fonds d'investissement permettent de proposer des programmes d'accélération aux startups les plus prometteuses. Ces programmes sont conçus pour préparer les startups à grandir rapidement, à accéder à de nouveaux marchés et à mobiliser les financements nécessaires pour leur expansion.

Dans le cadre du programme Orange Corners. Le Demoday permet de sélectionner jusqu'à 5 entrepreneurs qui rejoindront le programme d'accélération (appelé Track II) et bénéficieront du Orange Corners Innovation Funds (OCIF : programme d'accélération lancé par le Ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas et opéré par INCO au Sénégal. Il vise à soutenir les start-ups à fort potentiel au Sénégal) en accordant un financement mêlant subvention et prêt d'honneur aux entrepreneurs lauréats. Le choix des 5 lauréats ne se base pas uniquement sur le pitch mais également l'engagement de l'entrepreneur pendant le programme (implication, taux de présence aux sessions,

utilisation des outils, travaux sur les livrables), l'évolution de son entreprise (croissance, CA, emplois créés). Après six mois d'incubation dans le programme Orange Corners, les entrepreneurs sélectionnés intègrent OCIF pour bénéficier de huit mois d'accompagnement technique intensif (ainsi que 10 mois de suivi), comprenant des masterclass, des coachings individuels, des événements de networking, ainsi que d'un financement par cohorte.

c) Accompagnement à la levée de fonds

La levée de fonds requiert une préparation et une stratégie adaptée. L'accompagnement post-incubation inclut des conseils approfondis sur la manière de préparer des dossiers de financement solides, de structurer une stratégie de fundraising, et de négocier avec les investisseurs. Les startups sont formées pour affiner leur business plan, ajuster leur valorisation, et élaborer des pitch decks percutants. Cet accompagnement vise à les rendre autonomes dans leurs démarches de levée de fonds et à maximiser leurs chances de succès lors des négociations avec des financeurs potentiels.

Ainsi nombreuses actions sont menées dans la phase post- incubation afin de promouvoir d'assurer la pérennité du programme d'incubation. A la fin du programme les entrepreneurs intègrent à la communauté des allumnis du programme «All stars Orange Corners», ils sont ajoutés dans un groupe whatsapp où ils peuvent partager leurs demandes et succès story. Ils se soutiennent entre eux et forment un véritable réseau.



Conclusion

Ce playbook est une ressource pour tous les acteurs de l'écosystème entrepreneurial au Sénégal et au-delà. En fournissant des outils pratiques et des stratégies éprouvées, il vise à renforcer les capacités des incubateurs, des entrepreneurs et des partenaires institutionnels. En mettant l'accent sur l'innovation, la traction et l'impact social et économique, ce guide aspire à transformer les défis en opportunités, permettant ainsi aux entrepreneurs de jouer un rôle clé dans la réalisation des Objectifs de Développement Durable (ODD).

Les programmes d'incubation devraient mesurer la qualité de l'accompagnement non pas en fonction d'un agenda fixé, mais plutôt en mesurant la progression réelle de l'entrepreneur, de son point de départ jusqu'à ses objectifs d'arrivée. L'objectif de l'accompagnement est d'assurer un impact tangible et durable tout au long de son parcours entrepreneurial.

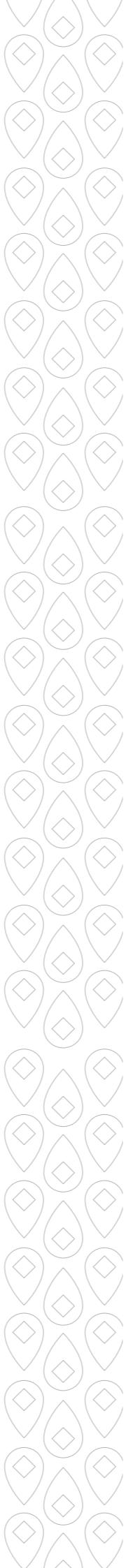
Les programmes d'incubation, tels qu'Orange Corners, démontrent l'importance d'un soutien structuré et continu pour les startups. En intégrant les leçons apprises et les meilleures pratiques, ce playbook offre une feuille de route claire pour concevoir, exécuter et évaluer des programmes d'incubation efficaces. Il encourage également l'utilisation des technologies modernes et des approches innovantes pour maximiser l'impact des initiatives entrepreneuriales.

Dans le cadre de ce programme, le responsable de la formation a opté pour la croissance du chiffre d'affaires comme niveau à améliorer chez les entrepreneurs.

Aussi l'itération dans les programmes d'incubation, comme Orange Corners Sénégal, permet d'améliorer continuellement le contenu et les méthodes d'une cohorte à l'autre. Chaque cycle s'appuie sur les retours des entrepreneurs et des parties prenantes pour adapter les formations, les outils et les thématiques aux besoins réels.

Par exemple, les premières cohortes ont permis d'identifier des axes d'amélioration, tels que le renforcement des modules sur la recherche de marché et la préparation au financement. Grâce à une analyse des résultats et à un suivi rigoureux, le programme s'est progressivement ajusté pour offrir un accompagnement plus pertinent et impactant. Cette approche garantit que chaque nouvelle cohorte bénéficie des apprentissages tirés des précédentes, maximisant ainsi l'efficacité et l'impact du programme.

Enfin, ce document ambitionne de devenir une référence pour tous ceux qui souhaitent contribuer à un écosystème entrepreneurial dynamique et résilient. En soutenant les entrepreneurs dans leur parcours de croissance, nous pouvons ensemble bâtir un avenir plus prospère et durable pour le Sénégal et l'Afrique.



Contacts

Haskè Ventures
abdourahmane.diop@haskeventures.com

Ambassade des Pays-Bas au Sénégal
elise.antoine@minbuza.nl

