



**CENEC**

Centre d'Excellence Numérique et d'Éducation Continue

# PLAN D'ACTION

# PLAN D'ACTION

01

FORMATION+  
ENTREPRENEURIAT

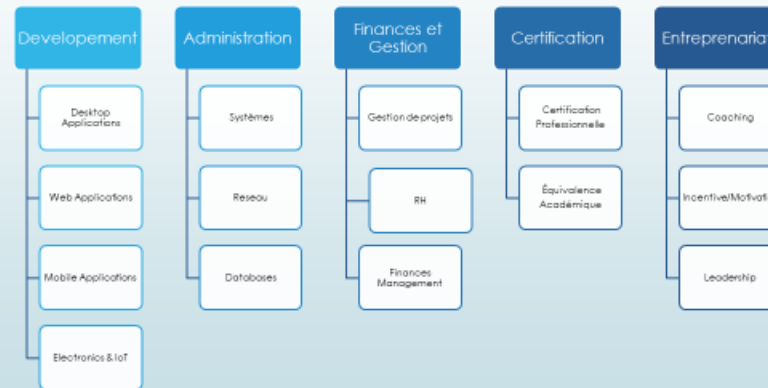
02

DEVELOPMENT  
DES APPLICATIONS

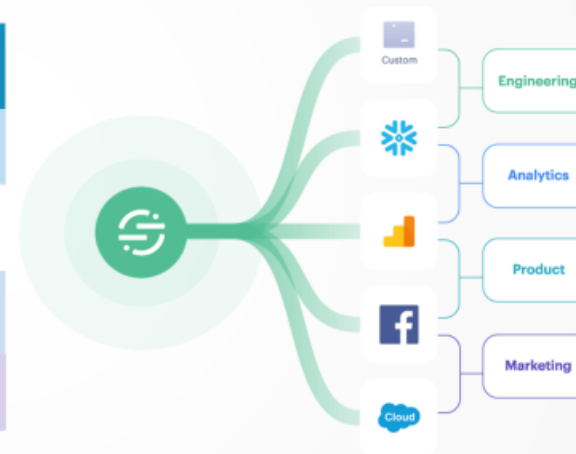
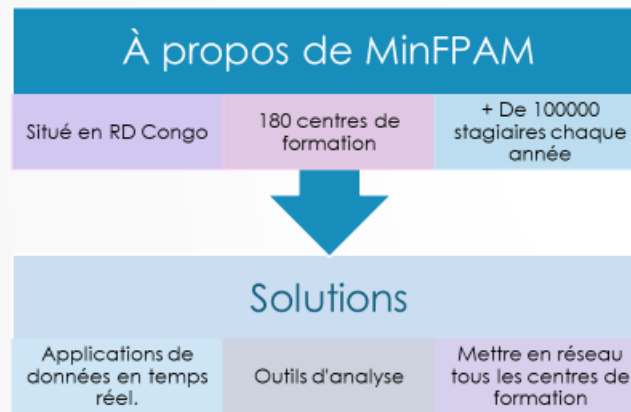
03

INCUBATION

## Formation et Entreprenariat



Clients: Ministère de la formation professionnelle,  
Arts et Metiers



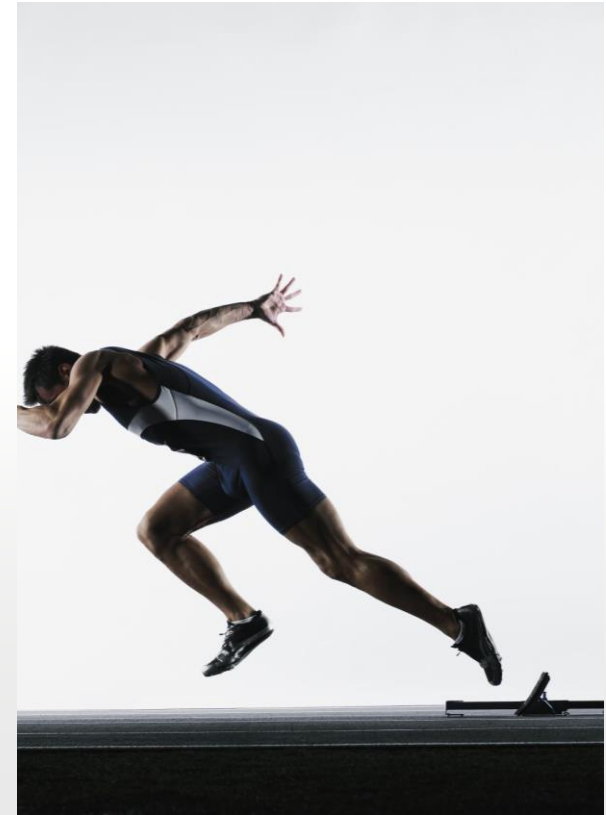
## QUAND COMMENCE L'INCUBATION?

- L'incubateur sélectionne les idées et les porteurs et sont admis = Pré-incubation jusqu'à la maturité et sortie de l'incubateur sous forme de projet d'entreprise( Start-Up)
- La transformation des idées de projet en entreprise naissante; des porteurs de projets deviennent chefs d'entreprises
- Durant tout son séjour dans l'incubateur, le promoteur de projet ou le dirigeant d'entreprise bénéficie d'un suivi personnalisé pour recevoir de réponses à ses problématiques de création ou de gestion et développement de son entreprise. Au cours d'entretiens réguliers, le Référent est à l'écoute de l'entrepreneur pour l'orienter, le soutenir dans ses démarches, lui faire bénéficier de son expérience et mettre à sa disposition son tissu relationnel.
- Le promoteur de projet d'entreprise bénéficie d'un suivi personnalisé en recevant de réponses à ses problématiques de création ou de gestion et développement de son entreprise, CENEC prépare avec l'incubé, la mise en place de son entreprise.
- d'incubation est comprise en trois stades séquentiels et intégrés : l'émergence, le prototypage et la commercialisation.
- CENEC aura retenu l'incubé qui doit franchir l'ensemble de ces stades avec succès avant d'être considérée comme étant une entreprise naissante « Start-Up ».



## CENEC INCUBATION

Le cycle d'**incubation** de CENEC est composé de trois stades séquencés et intégrés : l'émergence, le prototypage et la commercialisation. Une idée de projet ayant été retenue par le jury d'incubateur, doit franchir l'ensemble de ces stades avec succès avant d'être considérée comme étant une **entreprise** naissante « Start-Up ».



# STADE 1: L'EMERGENCE

Il s'agit ici de démontrer la faisabilité technique, commerciale et financière de l'idée de projet afin de passer de l'étape de l'idée de projet à l'étape projet d'entreprise en démarrage.

Au cours de ce stade, le porteur de projet franchit les premières étapes afin que son concept de nouveau produit devienne un projet d'entreprise en démarrage. Ainsi, il complète les démarches concernant la forme juridique de son entreprise, la convention d'actionnaires, la vérification de la propriété intellectuelle, la marque de commerce, la formation définitive d'une première équipe entrepreneuriale, l'identification et la désignation d'un mentor d'affaires, l'adhésion à des organismes pertinents et le réseau des contacts d'affaires.

De plus, il dresse un état de la concurrence et de la clientèle cible, il fait une première évaluation du potentiel commercial de son nouveau produit et en ajuste le concept en fonction des résultats obtenus dans le but d'assurer une entrée réussie sur le marché et recherche de clients potentiels.

Il complète un plan de recherche & développement dans lequel sont indiquées les étapes à franchir et les ressources nécessaires pour que son projet d'un nouveau produit passe à la phase de commercialisation. Il fait une recherche des sources de financement et formule des demandes auprès des organismes concernés pour obtenir le support financier requis pour la recherche & développement de son produit.

S'appuyant sur les renseignements obtenus, il élabore le plan d'affaires de son entreprise en mettant l'emphase sur la recherche & développement et le prototypage du produit qu'il mettra en œuvre lors de la réalisation du second stade, celle du prototypage.



## STADE 2: LE PROTOTYPAGE

- Il s'agit ici de produire les premiers échantillons de votre produit et d'en tester son potentiel de marché face à vos concurrents
- Au cours de ce stade, le porteur de projet concentre ses efforts sur le développement de son produit le plus adapté au marché en fonction de la concurrence et de la clientèle. Ainsi, il sécurise son produit, développe un prototype de laboratoire puis un prototype commercial, implante un système de production et s'assure d'occuper une position concurrentielle avantageuse et valide le potentiel de vente, le potentiel et de la clientèle cible.
- Il dresse le plan de gestion des opérations, incluant notamment le coût des installations, des équipements, des matières premières et des ressources humaines. Il complète un plan de commercialisation de son produit en tenant compte des résultats de la recherche & développement et des données disponibles sur le marché. Au terme de cette étape, le porteur de projet doit faire la preuve, autant que faire se peut, de la faisabilité anticipée, de la faisabilité opérationnelle et de la rentabilité financière de son nouveau produit.
- Il fait une recherche des sources de financement et formule des demandes auprès des investisseurs pour obtenir le support financier requis pour la commercialisation de son produit. À partir de ce stade, il met son plan d'affaires en mettant l'accent sur la commercialisation qu'elle mettra en marche au prochain stade.





# STADE 3 : LA COMMERCIALISATION

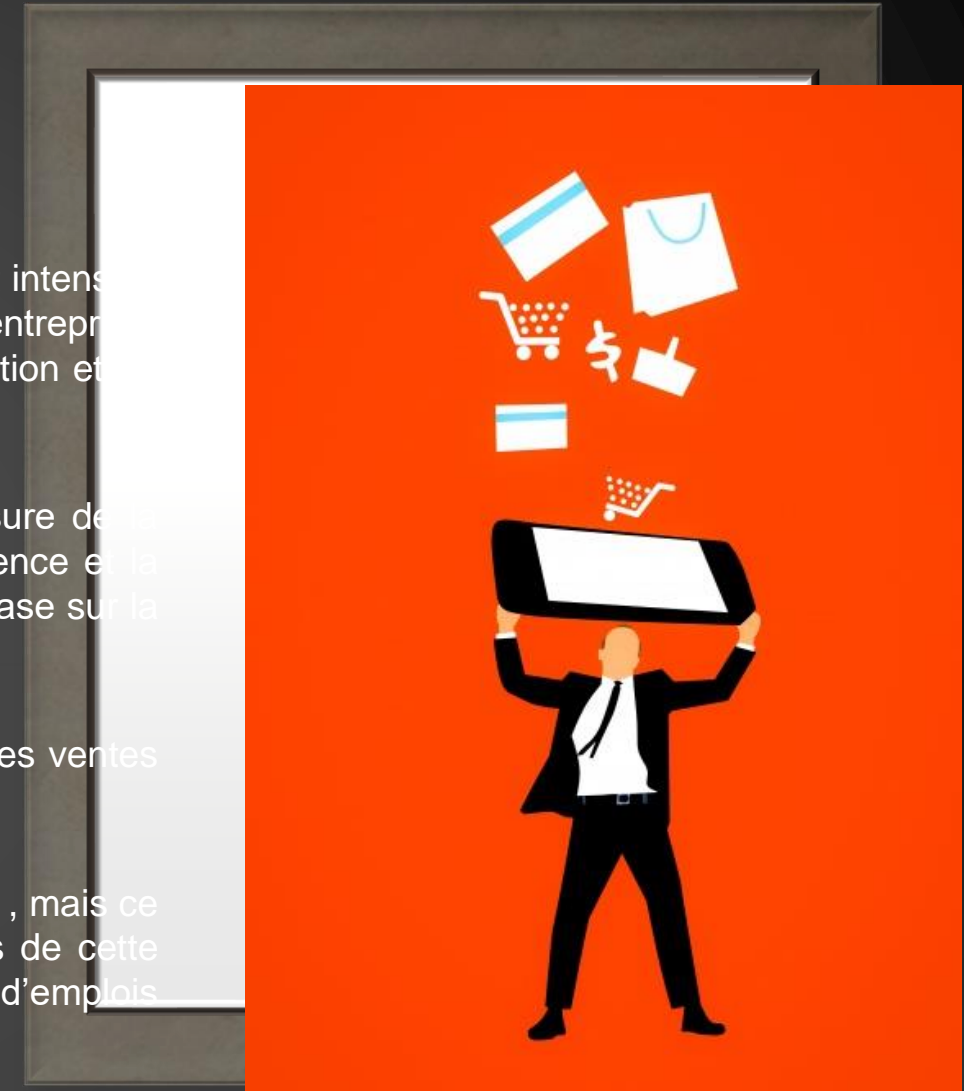
La commercialisation marque les premiers pas du projet d'entreprise

Au cours de ce stade, le porteur de projet met en action son plan de commercialisation et intensifie les activités de réseautage et de représentation initiées depuis le début de son projet d'entreprise. Il précise davantage les caractéristiques de sa clientèle et choisit les canaux de distribution et de vente de son produit.

Il développe et maintient son réseau de fournisseurs et de relations d'affaires. Il s'assure de la rentabilité future de son entreprise en maintenant une veille stratégique sur la concurrence et la clientèle. À partir de ces renseignements, il adapte son plan d'affaires en mettant l'emphase sur la croissance.

Une fois les trois stades de l'incubation complétée avec succès et après avoir obtenu des ventes significatives, l'entreprise est alors considérée comme démarrée.

À ce stade, l'entreprise n'a généralement plus besoin des services quotidiens de CENEC, mais ce dernier demeure néanmoins à sa disposition pour un soutien ponctuel. C'est au cours de cette étape que l'entreprise prend son véritable envol ; les ventes croissent, la création d'emplois s'intensifie, les opportunités se multiplient, le réseau d'affaires prend de l'expansion, etc.



# QUE PROPOSE CENEC?

- ❑ Analyse des besoins de l'incubé. Avant de commencer l'accompagnement du jeune dirigeant, CENEC procède à **l'analyse organisationnelle de son entreprise**. Il sera identifié les forces et faiblesses de son entreprise, les opportunités et les menaces. Un état initial sera établi. A partir de cette analyse, il sera dégagé des besoins d'appui qui seront formalisés sous forme de plan de renforcement des capacités.
- ❑ **Conception du plan d'appui**. Il est mis en place de commun accord, un plan de travail et des rencontres avec l'incubé



# QUE PROPOSE CENEC?

## Appui et conseil

- Appui à la création d'entreprise et d'organisation.
- Appui à la mise en place d'incubateurs d'entreprise.
- Appui à la relecture de curricula/ programmes de formation.
- Appui à la conduite de changements.
- Appui à la mise en place de systèmes de suivi-évaluation.
- Appui à la mise en œuvre et suivi de plans de gestion environnemental et social.
- Appui à la mise en place de systèmes de management de la qualité.
- Appui à l'élaboration de plan stratégique et de plan d'affaires.
- Appui à la recherche des sujets et à la rédaction de mémoires et thèses.
- Conseil en management de la qualité.
- Conseil en stratégie et management.
- Facilitation des ateliers et conférences.



# QUE PROPOSE CENEC?

## ❑ La formation et le coaching.

Lors de son séjour à l'incubateur, le jeune dirigeant bénéficie de séances de formation et de coaching sur le leadership, le management, la planification, la gestion comptable et financière, etc.

## ❑ L'évaluation.

A la fin de la période d'incubation, le jeune dirigeant incubé fera l'objet d'une évaluation. Une mission d'évaluation visitera son entreprise pour évaluer les changements obtenus dans ses pratiques managériales et dans l'amélioration des performance de l'entreprise.



## COMMENT ACCEDER A L'INCUBATION CENEC?

### ❖ Pour les promoteurs de projet de création d'entreprise

- Le candidat doit constituer et soumettre un dossier de candidature, composé de :
- l'idée de projet résumé en une page,
- un CV et une lettre de motivation du promoteur de projet.

### ❖ Pour les jeunes dirigeants d'entreprise

- avoir une entreprise qui fonctionne,
- Formuler sur une page ses besoins en matière d'appui méthodologique, technique et managérial,
- adresser une demande à CENEC INCUBATEUR à l'adresse mail : [contact@cenec-group.com](mailto:contact@cenec-group.com)



## QUELLE EST LA DURÉE DE L'HEBERGEMENT?

- **Pour les promoteurs de projet de création d'entreprise**

La convention d'hébergement et de mise à disposition de moyens, est d'une durée moyenne de six (06) mois avec une possibilité de prorogation de trois (03) mois. Au-delà de cette période, le promoteur n'ayant pas atteint le troisième stade de son incubation peut, dans certaines conditions et selon le cas, signer un contrat de prestation avec CENEC.

- **Pour les jeunes dirigeants d'entreprises**

La convention d'accompagnement et de coaching est d'une durée moyenne de trois (03) mois avec une possibilité de prorogation d'un (01) mois. Au-delà de cette période, le promoteur peut, dans certaines conditions et selon le cas, signer un contrat de prestation de services avec CENEC International pour des appuis et conseils ponctuels.

# CONCLUSION

## ESPACE INCUBATEUR

- CENEC, structure Irlandaise, se positionne en un véritable centre de ressources proposant une offre globale en matière d'appui en innovation à tous les stades de la vie de l'entreprise.

Dans un contexte économique dégradé, le retour d'expérience montre que, trop souvent, la mort de jeunes entreprises ou de projets en développement provient en partie d'une mauvaise conception, étape permettant le passage de l'idée à l'étude de faisabilité, particulièrement importante en démarche d'innovation. Pour faire face à cette problématique, CENEC propose aux porteurs de projets innovants le passage en incubateur.

## CENEC



## ESPACE INCUBATION CENEC

- L'incubation désigne la phase d'accompagnement d'un projet en amont de la création d'entreprise qui vise à la maturation du projet sur les aspects techniques, économiques, marketing et managériaux. Au sein de l'incubateur de CENEC, le porteur de projet bénéficie d'un accompagnement organisé autour de :
  - **L'hébergement en espace d'incubation.**
  - Avec cet outil, les Conseillers Innovation accroissent l'efficacité de leur accompagnement, la proximité des porteurs de projet permettant plus de réactivité.
  - **La conduite du projet**
  - L'intervention des Conseillers Innovation vise à guider le porteur de projet dans les étapes clés de la maturation de son projet.
  - **Les missions d'expertise**
  - Ces missions, menées par des partenaires/prestataires spécialisés, visent à aider à la maturation du projet sur un aspect particulier (technologique, économique ou marketing) de celui-ci.
  - **Le portage du projet innovant, grâce aux Ateliers de l'Incubation**
  - Ce volet vise au développement ou à l'émergence de la dimension entrepreneuriale du porteur de projet.

Voulez-vous en savoir plus? Contactez-nous au [contact@cenec-group.com](mailto:contact@cenec-group.com) ou visitez notre site internet: [www.cenec-group.com](http://www.cenec-group.com)