







L'incubation pour l'emploi à Kisangani

Elikya, plus qu'un incubateur... une communauté

Depuis mai 2021, le projet d'Appui à l'Enseignement technique et la Formation professionnelle dans la Tshopo (EDUT) en partenariat avec la <u>Fédération des Entreprises du Congo (FEC)</u> – Direction Provinciale de la Tshopo, ont mis en place un **incubateur d'emploi** « Elikya » dont l'objectif est l'accompagnement et la mise à l'emploi des jeunes en milieu urbain.

Cet incubateur est une réponse aux problématiques du chômage et vulnérabilité que subissent les jeunes Boyomais·e·s aujourd'hui (salaires dérisoires et indécents, emplois précaires, un environnement basé sur la « débrouillardise »).

Likez, partagez et suivez les nouvelles sur <u>la page Facebook de « Elikya »</u> et suivez les parcours de nos jeunes bénéficiaires incubés à travers <u>la série « Moko Lomoko Po Na Bomoyi: une journée pour la vie »</u>.

+ de 1000

jeunes accompagné·e·s à travers plusieurs services (dont 30% de femmes)

+ de 200 jeunes à l'emploi

Kisangani, Tshopo

Ressources mobilisées



8 coachs & 3 administrateur·rice·s



105 000 € expertise d'un Centre de Ressources pour incubateurs « <u>Ovation</u> »



126 000 € convention de subside avec la FEC - Tshopo



125 000 € pour les équipements des entrepreneur.e.s mis à disposition en location-vente



Objectifs visés

- · Mise en place d'une équipe de coachs & chargé·e·s d'insertion formé·e·s
- · Conception de parcours d'incubation en entrepreneuriat et de parcours d'accompagnement pour le placement en entreprise
- \cdot Implémentation des parcours et accompagnement des jeunes

Ce n'est pas sorcier! Un modèle d'incubation simple

La notion d'incubateur reste encore un peu floue et son utilisation compromet souvent sa définition en RD Congo où plusieurs initiatives d'accompagnement émergent depuis quelques années surtout dans la province de Kinshasa, à l'est au Nord-Kivu et dans le Haut Katanga. L'appellation porte même à confusion, dans la mesure où elle est souvent utilisée « de manière galvaudée en RDC » (ONUDI-RDC, 2016).

L'incubateur « Elikya » s'est donc focalisé sur les trois éléments qu'il a jugés au cœur des besoins de la communauté des jeunes demandeur.se.s d'emploi, entrepreneur.e.s et futurs entrepreneur.e.s dans la Tshopo, à savoir :

- L'accompagnement à travers le coaching avec un focus sur la relation entre l'accompagnateur.rice et l'accompagnée (en termes de relations et de qualités minimales);
- L'apprentissage collectif avec un focus sur le partage et la création d'une communauté et d'un réseau de plusieurs acteur·rice·s (incluant les bénéficiaires elles. eux-même);
- Le développement de l'incubateur en tant qu'entreprise, évoluant dans un écosystème riche d'opportuni-

tés et de potentiels partenariats.

En tenant compte de ces trois éléments, le modèle à suivre pour l'installation d'un incubateur repose sur deux grands piliers :

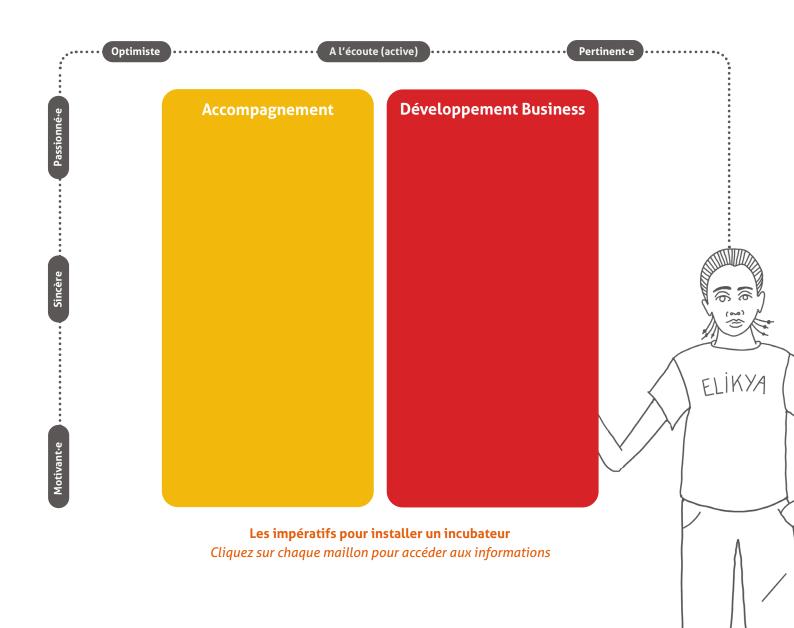
- L'accompagnement de la cible ;
- · Le développement business;

Avec deux grandes activités transversales :

- · L'animation de la communauté;
- L'apprentissage;

Tout en intégrant :

- Une équipe de coachs avec 6 qualités minimum ;
- Une équipe support pour l'appui administratif, financier et autres.



L'accompagnement de la cible, 1^{er} Pilier

L'accompagnement des entrepreneur·e·s est l'activité principale de l'incubateur et la raison de son existence. Un bon accompagnement, pour les porteur·euse·s de projets, se traduit par différents programmes en fonction de la maturité des projets visés:









Pour les jeunes porteur-euse-s de projets, l'incubateur peut dispenser des formations techniques sur le métier qu'eux ou leur équipe va exercer. De cette manière, l'incubateur peut également participer directement et indirectement au développement des entreprises locales.

Dans le cas de « Elikya », il ne se contente pas d'offrir de l'accompagnement pour l'entrepreneuriat. Il offre aussi des services d'accompagnement pour le placement en entreprise.

L'incubateur « Elikya » est sans nul doute l'une des uniques structures d'accompagnement de la Tshopo qui offre la plus large gamme de services. D'une manière assez globale, il offre du conseil personnalisé, des locaux équipés, un accès à un réseaux d'acteurs ainsi qu'un appui financier en nature - notamment à travers la location-achat d'équipements.

L'incubateur « Elikya » aujourd'hui combine donc les structures et services :

- C'est un incubateur et un espace de réseautage
- C'est un incubateur et une plateforme de matching entre offre et demande

De cette manière, le jeune peut trouver son intérêt dans ces solutions combinées.



↑ Naomie, jeune entrepreneure, présente son idée de projet à travers un elevator pitch, devant un jury d'expert·e·s à la 1ère édition du Concours d'Entrepreneuriat · juin, 2022

Le Développement Business, 2^{ème} Pilier

Une des premières missions de l'incubateur est d'être proche des gens : des jeunes, des entreprises, des demandeur·euse·s d'emploi, des acteur·rice·s locaux, etc. Il est donc important de faire connaître l'initiative et de démontrer ce qu'elle va apporter aux différentes parties. Cela passe par de la sensibilisation, de la communication et surtout par le bouche-à-oreille de toutes les personnes qui auront été touchées par ses activités. Il est important pour l'incubateur de tisser des liens durables avec cette multitude d'acteurs locaux et de les considérer comme des ambassadeur·rice·s.

Que ce soit pour l'accompagnement d'entrepreneur-e-s ou de demandeur-euse-s d'emploi, il est primordial pour l'incubateur et ses représentants de bien comprendre l'écosystème dans lequel il évolue et d'identifier les opportunités d'activités économiques et sociales.

De cette façon l'incubateur pourra adapter ses leviers d'intervention et proposer des programmes utiles au développement de l'écosystème.

Il en va de même pour le financement de ses activités. Solliciter les personnes/institutions adéquates avec des propositions adaptées et professionnelles est indispensable pour la pérennité de la structure.

Le Développement Business de l'incubateur n'est pas à prendre à la légère et s'avère essentiel pour mener à bien toutes les activités d'accompagnement proposées.

Il est important de se rappeler qu'apporter des services d'accompagnement est coûteux. Nombreuses sont les structures d'accompagnement qui déposent le bilan, faute de moyen. La difficulté majeure est qu'elles ont le plus grand mal à se financer auprès des client.e.s directs: les entrepreneur·e·s! (Afric'innov, 2018, Enjeux & Oppotunités des Incubateurs en Afrique de l'Ouest)

L'incubateur « Elikya » a donc défini son modèle économique en fonction de son contexte et de ses ambitions. Le choix s'est donc posée sur un modèle mixte étant donné la non solvabilité des jeunes et la rareté des subventions à la Tshopo.

« Elikya » fonctionne grâce aux bailleurs privés à travers l'engagement des entreprises au titre de leur responsabilité sociale (surtout pour sponsoriser les événements), à la tarification de certains services à travers des prestations à des tiers (expertise, conseils, formations, location de salle de réunion...).

Enfin, et après l'octroi d'une crédibilité assez importante, l'incubateur « Elikya » comptera sur la prise de participation dans le capital de certaines entreprises hébergées ou la rémunération sur un pourcentage de l'augmentation des revenus de l'entreprise accompagnée (ceci dépendra de l'écosystème d'entrepreneur.e.s évoluant dans et autour l'incubateur).

En bref, que vit un.e jeune bénéficiaire à l'incubateur « Elikya »?

Rencontrez Paulin, un bénéficiaire modèle de l'incubateur!

Mboté, bonjour! Je suis Paulin!

2 · Je suis reçu par un chargé d'insertion-coach

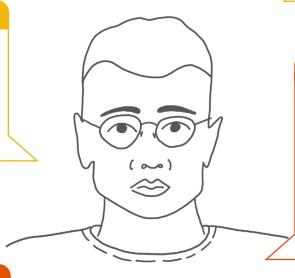
C'est le premier contact

On me pose beaucoup de questions sur mes expériences passées, mon parcours scolaire mais surtout mes ambitions futures

On me met vraiment en confiance

J'ai une idée de projet mais je veux aussi améliorer mes compétences

On m'inscrit dans la base de données de l'incubateur



1 · Je suis un jeune

J'ai moins de 35 ans

Je suis une formation mais je finis cette année Je travaille mais emploi précaire, je me débrouille

Je cherche un travail

Je viens découvrir ce que peut m'offrir l'incubateur J'ai entendu parler de l'incubateur via des amis

3 · Quelques jours plus tard, on me rappelle

Le coach : « Nous avons une opportunité pour vous »

Nous en discutons

Je peux v adhérer ou pas

Je m'y suis engagé et le coach m'a proposé un planning des activités d'accompagnement qui s'alignent avec mes besoins

Le plan de coaching vise un objectif claire: ou le travail salarié ou l'auto emploi

Mais vu la réalité des emplois salariés, le coach m'a permis d'avoir même les deux objectifs

Après tout, l'important c'est d'avoir le plus de revenus! C'est mon objectif personnelle

4 · Je commence mon parcours d'accompagnement

Dans ce parcours, je suis inclue dans plusieurs activités :

- · Renforcement de capacités sur le métier
- · Mise en relation avec d'autres jeunes avec qui aujourd'hui je suis devenu ami
- Mise en relation avec des entreprises et acteurs externes
- · Intégration dans des stages (à la Centrale Hydroélectrique de la Tshopo pour 2 mois)
- · Formations sur la création d'entreprise

5 · Après quelques mois, je suis outillé pour voler de mes propres ailes

Je sais comment faire pour créer mon projet d'entreprise

L'incubateur me soutient avec des équipements que j'ai loué jusqu'à l'achat et j'ai démarré mes activités

Le coach continue à me suivre chaque moi pour me conseiller

Moi aussi je reste quand même toujours en contact avec mon coach pour donner des nouvelles et être à l'écoute de meilleures opportunités

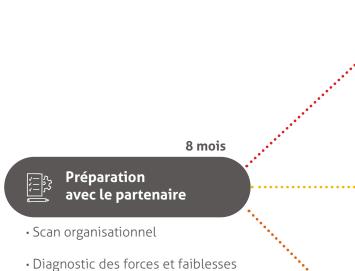
Je pars souvent à l'incubateur aussi pour bénéficier de la connexion internet et les équipements informatiques



Un partenaire préparé & des activités de renforcement réfléchies

Quatre phases ont été retenues et implémentées. Une convention de subside a été signée en Mai 2021 avec le partenaire local. L'implémentation des activités s'est déroulée en étroite collaboration avec le partenaire mais aussi souvent avec les jeunes bénéficiaires elle.eux-même. Il est important de souligner qu'il n'y a pas de

structures d'accompagnement sur ces volets à Kisangani. Il était donc crucial de créer le premier maillon de coachs accompagnateur·rice·s et de les former. La phase de préparation du partenaire pour hausser ses compétences est la plus importante aussi. Sans préparation, le partenaire ne pourra pas implémenter les activités.



• Mise en oeuvre d'actions de renforcement

de subside

de capacités rapides (quick wins) permettant l'éligibilité pour l'obtention d'une convention

Mise en oeuvre
de la convention de subside

17 mois

- Accompagnement technique rapproché pour déclencher les activités et leur suivi avec évaluation des écarts et amélioration continue
- Mise en oeuvre des activités directement sur terrain en apprenant et en se formant
- Communication en continue avec le partenanaire

Installation de l'incubateur et des équipes

12 mois

- · Au fur et à mesure de la mise en oeuvre de la convention de subside
- · Observation et diagnostic des besoins spécifiques en compétences du partenaire
- Formation de formateur-rice-s pour devenir coach en insertion professionnelle et entrepreneuriat
- · Conception des parcours d'incubation spécifiques et généraux
- · Application directe des parcours auprès de la cible pour tester

Animation de la communuaté

17 mois & +

- Implication des bénéficiaires dans toutes les phases comme testeur·euse·s des solutions de l'incubateur
- · Implication des entreprises privées et des institutions publiques concernées en permanence
- Implication des autorités politico-administratives pour plus d'appropriation et crédibilité des actions
- Organisation d'événements (team building, concours, rencontres, etc.)

Étapes d'implémentation du projet d'incubation avec le partenaire local dans un écosystème vierge





Accueil & premier parcours

+ de 2000 jeunes reçu·e·s à l'incubateur



Session d'orientation personnalisée après étude des besoins & analyse des profils

• 1331 ieunes orienté·e·s

vers les parcours d'accompagnement (dont 477 jeunes femmes)

Conditions: adhésion formelle du bénéficiaires au planning proposé par le chargé d'insertion/coach.

Etant donné les réalités du travail salarié, nous encourageons toujours les bénéficiaires d'adhérer aux deux parcours « placement en entreprise » et « entrepreneuriat »pour avoir le maximum de revenus.



Formations métiers

• 197 jeunes formé·e·s sur des métiers

Stages rémunérés en entreprise

• 106 jeunes inséré·e·s en stage

Mise à disposition d'équipements

23 nouveaux ateliers créés

Formations soft skills et techniques de recherche d'emploi

· 237 jeunes formé·e·s

Boot camps* entrepreneuriat

· 131 jeunes incubé·e·s

Autres services

- · Accès à des ordinateurs et à de la connexion internet pour différentes recherches
- · Accès à des formations en éducation financière et mathématique simples chez les partenaires financiers
- Mentoring & conseils par des experts métiers
- Accès à des événements permettant l'exposition et la vente de produits



Mise à l'emploi effective

- 90 jeunes reçu·e·s en entretien d'embauche
- · 55 jeunes en emploi salarié décent
- · 200 jeunes en auto emploi ou en démarrage de leurs activités entrpereneuriales
- + de 500 bénéficiaires indirects (famille, amis...) touchés grâce à l'augmentation des revenus

- Parcours incubation entrepreneuriat
- Parcours placement en entreprise
- Les 2 parcours

Retour d'expérience

A consolider

- Être proactif en amorçant les différents chantiers en parrallèle avec l'implication directe du partenaire afin de gagner du temps
- Réduire le temps d'incubation pour éviter les désistements des jeunes du programme d'accompagnement
- Impliquer le secteur privé est important même pour le parcours sur l'auto emploi (le secteur privé peut être impliqué sous différentes formes : mentor·e, donateur·rice de fonds, client·e pour l'entrepreneur·e)
- Favoriser l'inclusion en ne faisant pas de l'incubateur un espace élitiste (ouvert à tout public) « Les opportunités pour toutes et tous »
- Laisser les jeunes accéder au plus grand nombre d'opportunités, vu le contexte, que ce soit en tant que futur·e·s employé·e·s ou futur·e·s entrepreneur·e·s (possibilité d'accéder aux deux programmes d'accompagnement pour que leurs revenus augmentent)
- Rembourser les frais de déplacement des jeunes pour les différentes formations et/ou ateliers, cela étant bénéfique pour assurer une meilleure retention des jeunes dans les programmes d'accompagnement
- Pousser les bénéficiaires à créer une communauté de jeunes responsables, travaillant collectivement, afin qu'ils échangent entre eux des biens, des services et du relationnel
- Faire percevoir au public l'incubateur comme espace d'échange et de partage culturel : organisation de soirées cinéma à thème, apéro d'entrepreneur-e-s, team building pour les bénéficiaires
- Impliquer les autorités locales dans la mise en œuvre afin qu'elles s'imprègnent du concept et de ses bénéfices pour la population cible. Ceux-ci afin de faciliter la communication et le contact avec les acteur·rice·s concerné·e·s

A éviter

- Faire de fausses promesses aux jeunes : un message clair doit être communiqué à chaque rencontre
- « A l'incubateur, nous vous outillons pour accéder à des opportunités d'emploi, nous ne vous donnons pas l'emploi »
- Prendre des décisions à leur place : le coach en entrepreneuriat doit accompagner les entrepreneur·e·s dans leur prise de décision
- « En tant que coach, je t'aide à décider mais je ne décide pas pour toi »
- Ne pas avoir clarifié la fin et les limites de l'accompagnement : il faut considérer des points de fin
- « Nous vous offrons l'opportunité de rencontrer 3 entreprises différentes pour 3 entretiens d'embauche, après nous considérons que vous êtes outillé·e·s pour poursuivre votre recherche vous-même »



↑ Audrey, l'une des membres de l'entreprise Mamans-Filles Abeilles, présente son produit dans son nouvel emballage

Témoignage d'une entrepreneure



Rose, 23 ans • Entrepreneure, fabrication de meubles et autres produits en bois

« Avec mes amies, toutes sans revenus stables, nous avons décidé d'entamer notre aventure entrepreneuriale et devenir menuisières comme nos papas. L'incubateur Elikya nous a accompagnées sur plusieurs volets. Aujourd'hui, nous avons notre atelier, nous exposons nos produits sur le plus grand marché de meubles à Mangobo et nous vendons comme les hommes du marché. J'ai même un compte bancaire maintenant. Plusieurs clients viennent nous voir car curieux d'observer des femmes menuisières. La qualité de nos meubles est la meilleure. »



Incubateur Elikya, Kisangani · Accompagnement #1

Description

- Conceptualisation d'un programme d'accompagnement pour les bénéficiaires visés
- Sélection des bénéficiaires (en tenant compte des opportunités du contexte local) et identification de leur besoins/contraintes
- Définition des objectifs du programmes (en tenant compte des opportunités / besoins / contraintes)
- Création d'un séquentiel global du programme (en tenant compte des contraintes de l'incubateur et des bénéficiaires)
- Choix des outils (ateliers, ressources, présentations, etc.)
- Identification d'acteurs/partenaires clés pour le programme
- · Budgétisation du programme

Outils

- Calendrier d'activité : planification des activités pour toute la durée du programme
- Persona: description des bénéficiaires cibles, de leurs besoins et de leurs contraintes afin de créer un programme adapté
- Boîte à outils de l'incubateur (listing) : identification des outils/présentations/ressources à disposition qui seront intégrées dans le design du programme.

- Programme inadapté : ne permet pas aux bénéficiaires d'atteindre les objectifs définis et/ou entraîne un désengagement des participant·e·s.
- Trop ambitieux : se confronte à un manque de ressources financières/main d'œuvre pour réaliser le programme.
- Non implication d'acteurs clés : passe à côté d'acteurs importants influençant la réussite du programme et/ou sont utiles pour le parcours des bénéficiaires



Incubateur Elikya, Kisangani · Accompagnement #2

Description

- Déterminer les critères de sélection et le nombre de bénéficiaires maximum
- Réaliser et communiquer l'appel à projet
- · Organiser le jury de sélection
- Communiquer les résultats aux participant·e·s



↑ Deux experts, chefs d'entreprises partenaires, évaluent selon des critères bien déterminés, les idées de projets des jeunes entrepreneur.e.s, juin 2022

© Enabel - Fiston Wonga

† Yaya Feten, fière des jeunes qui présentent, après des semaines de pré-incubation, leurs idées de projets à travers l'elevator pitch, juin

Outils

- Formulaire/questionnaire : en ligne ou sur papier, avec documents annexés ou non ; afin de collecter les informations des participant·e·s
- Matrice des indicateurs : tableau d'évaluation des dossiers de candidature pour le programme.
- Réseaux sociaux : pour établir la communication avec les potentiels participant·e·s

- Projets inadaptés : sélection de projets inadéquats pour le programme à cause soit d'une mauvaise communication, de mauvais indicateurs, ou d'un jury inadapté
- Fraude : favoritisme, rétro-commission



Pré-incubation, incubation & business launch

Incubateur Elikya, Kisangani · Accompagnement #3

Description

- Conception des modules d'accompagnement
- Clôture du programme (exemple : Demoday, présentations des participant·e·s devant un public externe à travers un concours)



↑ Le sponsor officiel, de la 1ère édition du Concours des Entrepreneurs, récompense les jeunes, juin 2022

Outils

- Boîte à outils : exercices sur le terrain, présentations, ateliers, outils entrepreneuriaux, brise-glace, coaching (chaque incubateur prépare sa boite à outils pour l'incubation)

- Manque de motivation : les bénéficiaires ne sont pas impliqués dans le programme à cause d'une mauvaise dynamique de groupe
- Mauvaise communication : les informations partagées avec les participantes sont incomplètes, envoyées par un mauvais canal de communication ou transmises de manière inadaptée



Suivi des entrepreneur.e.s & accélération

Incubateur Elikya, Kisangani · Accompagnement #4

Description

A la suite du programme d'accompagnement, les entrepreneur·e·s sont suivis dans la réalisation de leurs objectifs/leur projet :

- Contacts "réguliers" (entretiens et visites)
- · Séances de mentorat



† Plusieurs jeunes entrepreneur.e.s, associés en 6 petites entreprises, reçoivent leurs kits d'équipements et signent des contrats d'achat-vente avec l'incubateur, septembre 2022

Outils

- Liste d'acteurs clés : en fonction des besoins/ obstacles de l'entrepreneur·e·s, des contacts utiles pourront lui être proposés
- Plan d'action : identifier les objectifs principaux de l'entrepreneur et les organiser en différentes tâches opérationnelles pour y parvenir

- Manque d'engagement : l'entrepreneur ne se montre plus motivé à être suivi par l'incubateur
- Aléas de la vie : la situation de l'entrepreneur a changé et il a d'autres priorités
- Stagnation : souvent dû à une mauvaise identification des objectifs et des priorités



Incubateur Elikya, Kisangani · Accompagnement #5

Description

Pour chacun des bénéficiaires mais également pour toute personne demandeuse, l'incubateur peut donner des perspectives de formation, de création d'entreprise ou d'emploi en tenant compte des aspirations et du contexte de la personne. Pour les projets entrepreneuriaux accompagnés, il apporte un soutien de conseil via un réseau de professionnels.



† Eric, jeune entrepreneure en stylisme modélisme, défend son idée de projet devant un chef d'agence bancaire pour obtenir du financement

Outils

- Programmes scolaires ou de formation : une vue globale sur l'ensemble des initiatives existantes est utile à toute personne qui sollicite l'incubateur
- Liste de contacts : un réseau de ressources activables classées par type d'expertise

- Mauvaise posture : les coaches de l'incubateur ne doivent en aucun cas faire à la place des entrepreneur·e·s ou prendre des décisions à leur place. Leurs conseils sont des suggestions et non des obligations
- Infos contradictoires / erronées : les messages et conseils dispensés aux bénéficiaires sont différents d'un coach à l'autre



Sensibilisation

Incubateur Elikya, Kisangani · BizDev #1

Description

Éveiller la population aux opportunités qui existent et aux initiatives qui sont proposées afin d'agrandir la communauté



↑ Les coachs et des invités externes d'insitutions financières discutent des problématiques de financement des projets des jeunes et d'un accord commun de partenariat pour les soutenir, mai 2022

Outils

- Médias: la presse, la radio ou la télévision pour diffuser les informations et messages
- **Visuels** : des impressions affichées dans des lieux publics

- Promesse non tenue : ne pas assurer la promesse derrière le message et générer des frustrations
- Mauvaises cibles : dispenser le message aux mauvaises personnes et donc avoir peu ou pas d'impact



Communication

Incubateur Elikya, Kisangani · BizDev #2

Description

Communiquer sur les activités de l'incubateur et rendre compte de son impact sur l'écosystème afin d'inspirer et motiver la communauté.



Outils

- **Réseaux sociaux :** une communauté de personnes qui est intéressée par ce que l'incubateur met en place
- · Site internet : la vitrine de l'incubateur, sa brochure en ligne, mise à jour, où les curieux pourront trouver des réponses à leurs questions
- Charte graphique et cadre : une identité pour la communication de l'incubateur afin qu'elle puisse se démarquer et être directement identifiable

- Manque de régularité : un manque de constance qui fait que la communauté perd de vue l'actualité de l'incubateur
- Incohérence : des messages confus, qui peuvent être mal interprétés/compris et/ou un manque d'harmonisation des messages dispensés



Incubateur Elikya, Kisangani · BizDev #3

Description

Plusieurs types d'opportunités existent pour un incubateur et toutes sont intéressantes à explorer pour le faire grandir :

- Opportunités d'activités entrepreneuriales (pour les programmes)
- Opportunités de partenariat (co-construction)
- · Opportunités de financement
- Opportunités de collaboration (aide mutuelle)

Outils

- Appel d'offres : proposition de programme par des bailleurs de fonds institutionnels
- **Réseaux sociaux** : tous les acteurs communiquent en ligne et de nombreuses opportunités peuvent y être identifiées

- Perte de temps : une mauvaise organisation ou des mauvais canaux peuvent mener à recevoir des informations peu pertinentes.
- Rater le coche : passer à côté de grosses opportunités



Incubateur Elikya, Kisangani · BizDev #4

Description

Après avoir identifié les opportunités, il faut les concrétiser et les transformer en partenariats utiles pour les activités de l'incubateur.







↑ Le Marché des Entrepreneurs a été organisé en partenariat avec plus de 10 acteurs publiques et privés, juin 2022

Outils

- Contrats
- Conventions
- · Protocole d'accord

- Non-respect des engagements : une des parties ne remplit pas ses promesses
- Mauvais cadre : les conditions ont été mal rédigées ou ne sont pas assez précises et une des parties se trouve lésée



Incubateur Elikya, Kisangani · Activités transversales #1

Description

Il est intéressant pour l'incubateur et l'écosystème de maintenir et faire grandir la communauté afin de créer des synergies/partenariats entre ses membres et que chacun puisse profiter de ce super réseau.







↑ Team building de la communauté des jeunes bénéficiaires de « Elikya » avec le son de Fally Ipupa, mars 2022

Outils

- Réseaux sociaux : un canal pour communiquer avec la communauté (exemple : groupe WhatsApp, groupe Facebook, mails, etc.) et/ou où la communauté pourra échanger des informations qui profiteront à d'autres
- Calendrier d'événements : team building, business lounge, apéro entrepreneur, conférences, formations, etc. Toute activité qui fera grandir la communauté en compétences ou en synergies/ réseautage
- Base de données : liste de toutes les structures, bénéficiaires, entreprises qui gravitent autour de l'incubateur et peuvent profiter de cette activité

- · Mauvaise communication / mauvais canal : problème de transmission d'informations
- Mauvaise planification : l'agenda ou l'objet des rencontres n'est pas adapté aux personnes de la communauté visée
- Mauvais cadre (règles) : le cadre de cette communauté et des interactions a été mal défini, il en résulte des dérives et des mauvais usages



Incubateur Elikya, Kisangani · Activités transversales #2

Description

Un incubateur se doit d'évoluer et de s'améliorer continuellement sur base de ses expériences. Pour cela il est indispensable qu'il évalue toutes ses activités et qu'il en retire des apprentissages concrets qui pourront l'aider à adapter ses services et son intervention pour être encore plus pertinent et utile à l'écosystème.



↑ Coach Rachelle anime un atelier où les jeunes qu'elle accompagne l'évaluent et s'évaluent selon des critères prédéfinis (tout en s'amusant !), mars 2022

Outils

- Debriefing agile: un outil d'animation simple pour collecter les commentaires de chacun sur ce qu'il y a à changer, à améliorer, à garder, à ajouter ou à supprimer
- · Fiche d'évaluation/questionnaire/Kobo Collect : outils de collecte de données

- Non implémentation : ne pas donner suite à tous ces enseignements
- Évaluation incomplète : réaliser la collecte de données de la mauvaise manière ou en ressortir des enseignements erronés

Incubateur Elikya, Kisangani · Activités transversales #2

Description

Toutes ses activités ne sont pas possibles sans le support de services propres à toutes entreprises : gestion des ressources humaines, comptabilité & finance, logistique.



↑ Photo de famille de l'équipe « Elikya », décembre 2022

Outils

· Fiche de poste + contrat : description du cadre de travail et des responsabilités

- · Mauvaise coordination : ces services sont récurrents et fonctionnent de manière synchronisée avec les autres activités. Une bonne communication entre les différents services est primordiale
- Fraude / corruption : des collaborateurs qui font mal leur travail et profitent de leur poste pour des intérêts personnels



6 qualités essentielles des coachs accompagnateur-rices

Incubateur Elikya, Kisangani · Qualités des coachs

Description

Les qualités qui caractérisent un.e bon.ne coach.e entrepreneurial.e. Plus que des compétences, c'est un état d'esprit :

- Sincère : un.e bon.ne coach.e sait reconnaître ses limites (en termes de conseil et de compétences) et dire la vérité aux entrepreneurs avec la bonne manière (même si elle est difficile à entendre). Il/elle est sincère avec lui/elle-même et avec les autres.
- Motivant·e: un.e bon.ne coach.e sait comment pousser les entrepreneurs à se dépasser, à leur donner foi en eux et en leurs forces.
- Passionné·e : un.e bon.ne coach.e se lève le matin avec la pêche et la conviction que ce qu'il/elle fait a de la valeur. Il/elle aime passer son temps avec les entrepreneurs.
- Optimiste : un.e bon.ne coach.e est de nature positive et cherche à construire, à trouver des solutions/alternatives plutôt qu'à critiquer les idées des entrepreneurs.
- A l'écoute (active) : un.e bon.ne coach.e, c'est une oreille attentive à nos besoins et à ce qu'on a à dire. Il/elle donne de l'importance aux entrepreneurs et essaie de leur donner des pistes de réponse.
- Pertinent·e : un.e bon.ne coach.e s'informe et cherche toujours à développer ses compétences et améliorer son accompagnement afin de donner des conseils et orientations pertinentes.





↑ Papa Henri, yaya Arlette, yaya Rachelle et les autres coachs reçoivent leurs attestations de fin de cycle de formation, accompagné·e·s par les expert·e·s de Ovation · juin, 2022

Remerciements





• Feten JERBI, experte en insertion professionnelle à Enabel

Avec l'appui de

- · Olivier KEUTGENS, chef de projets à Ovation
- **Dimitri STROINOVSKY**, chef de projets à Ovation

© EDUT, décembre 2022



Agence belge de développement en RD Congo

133, Boulevard du 30 Juin (Croisement Avenue des Jacarandas) Kinshasa/Gombe - R.D. Congo enabel.be











