



**Emploi vert:**

**Promotion de l'entreprenariat technico-commercial**

**dans le secteur photovoltaïque**

*Équipe GFA*

*Dieter Uh, Amel Saidane, Abdelkarim Ghezal*

*Consultants en Energies renouvelables, Efficacité énergétique, Entreprenariat*



## Contenu

**1 La mission**

**2 Les activités**

**3 La séquence des activités**

**4 La formation de formateurs**

**5 „Boot camps“: Candidats, initiation, formation**

**6 Accompagnement et suivi**



## Promotion de l'entrepreneuriat technico-commercial dans le secteur photovoltaïque

Pourquoi ?	Création d'emploi
Quoi ?	Le domaine d'intervention : l'entrepreneuriat Le secteur spécifique : le Photovoltaïque
Comment ?	Formation technique et en entrepreneuriat adaptée Accompagnement lors de la création des entreprises et la professionnalisation
Qui ?	Jeunes diplômés jusqu'à 36 ans disposant déjà de connaissances de base techniques ou en gestion des affaires chômeurs diplômés des régions avec un faible marché en PV, surtout Gabes et Jendouba (option supplémentaire: Tozeur)

Le projet vise notamment les (futurs) entrepreneurs voulant créer des entreprises individuelles / les sociétés unipersonnelles à responsabilité limitée mais aussi des sociétés à responsabilité limitée. La mission cherche également à encourager des jeunes femmes à s'engager davantage dans ce domaine.

## Activités

- I. Analyse et description de la situation de l'entrepreneuriat dans le secteur photovoltaïque
- II. Développement d'un cycle de formation pour les technico-commerciaux dans le secteur PV, intégration aux centres de formation et formation des formateurs
- III. Identification des candidats, initiation et formation
- IV. Accompagnement des entrepreneurs et suivi
- V. Rapports intermédiaires, atelier de restitution et rapport final

## Séquence des activités



### Analyse et description

- Besoins
- Acteurs principaux
- Appuis étatiques
- Méthodologie



### Développement d'un cycle de formation

- Modules 1-4
- Formation de formateurs



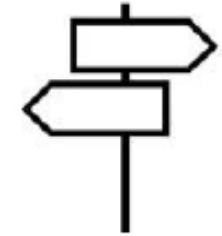
### Candidats, initiation et formation

- Communication
- « Boot Camps »
- 2 sessions pilotes
- Réseautage



### Accompagnement

- Plan d'affaires
- Démarche admin
- Financement
- Agrément
- Gestion RH,
- Scale-up
- Admin PV



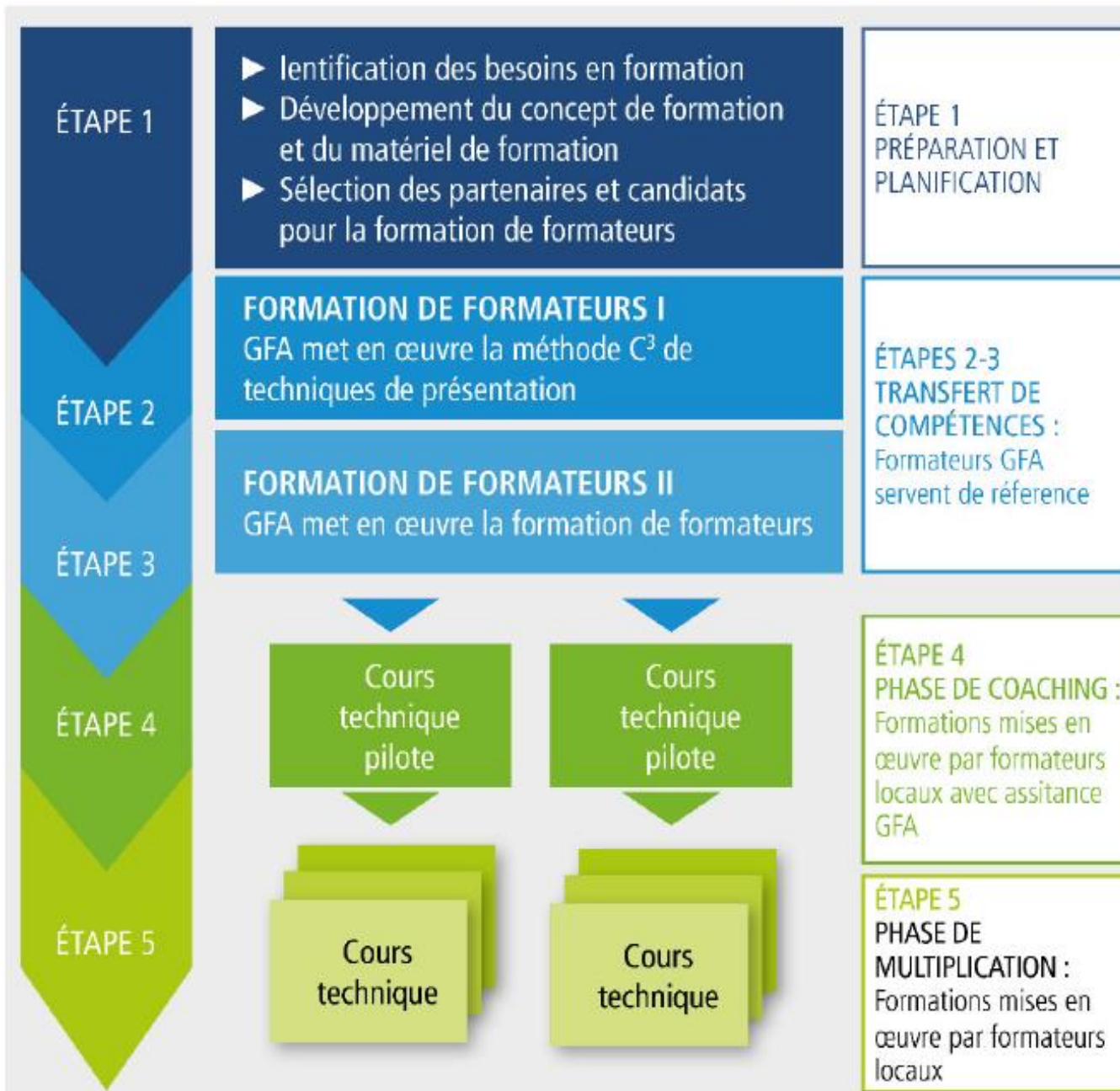
### Atelier de restitution; suivi et évaluation

- Rapports
- Atelier de restitution

# Chronogramme de la mission

	Activité	Calendrier												
		2018					2019							
		8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	?
<b>1</b>	<b>I - Analyse et description de la situation de l'entrepreneuriat dans le secteur photovoltaïque</b>													
	Analyse de fond et documentation													
1	Réunion du lancement, aperçu et évaluation de la situation du marché PV en Tunisie et identification des défis majeurs pour la promotion de l'entrepreneuriat dans le secteur													
	Elaboration de l'analyse et ébauche du programme													
<b>2</b>	<b>II - Développement d'un cycle de formation pour les technico-commerciaux dans le secteur PV, intégration aux centres de formation et formation des formateurs</b>													
	Elaboration du concept et matériaux de formation (formateurs et entrepreneurs)													
	Identification et sélection des formateurs dans les centres de formation													
2	Formation initiale des formateurs et sélection final (ToT 10 jours)													
	Adaptation des contenus de formation et reporting													
<b>1</b>	<b>III - Identification des candidats, initiation et formation</b>													
	Elaboration du plan de communication, identification et mobilisation des candidats pour les boot camps													
	Préparation et implémentation des 2 boot camps (chaque 3 jours)													
	Sélection des candidats pour les formations													
1	Préparation et implémentation des 2 formations pour entrepreneurs (chaque 10 jours) et coaching des formateurs locaux													
	Reporting													
<b>0</b>	<b>IV - Accompagnement des entrepreneurs et suivi</b>													
	Accompagnement Nord													
	Accompagnement Sud													
	Reporting													
<b>1</b>	<b>V - Atelier de restitution et rapport final</b>													
	Elaboration du rapport final et préparation de l'atelier des restitution													
1	Atelier de restitution													

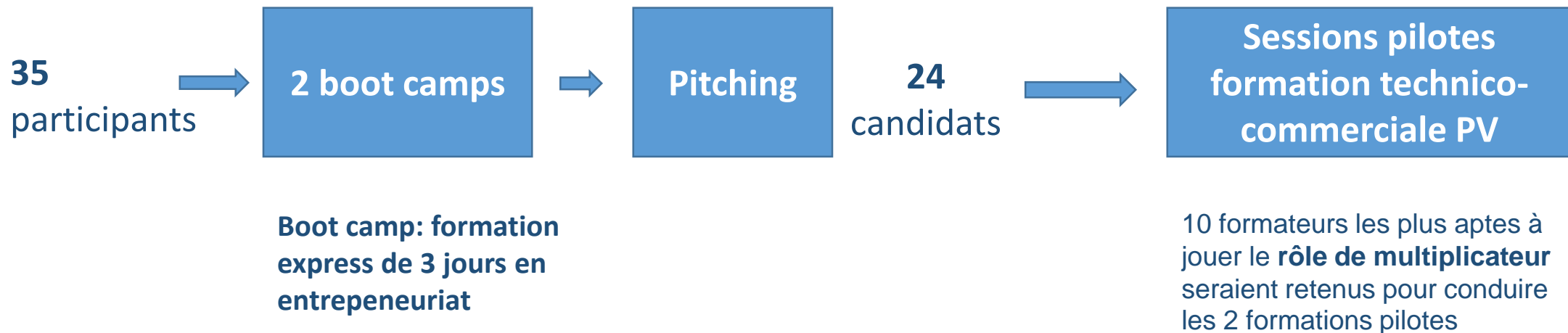
## Étapes de formation



20 formateurs, dont au moins 2x3 dans les gouvernorats ciblés.

Les 14 restants par appel à manifestation d'intérêt avec l'attention à une répartition territoriale adéquate.

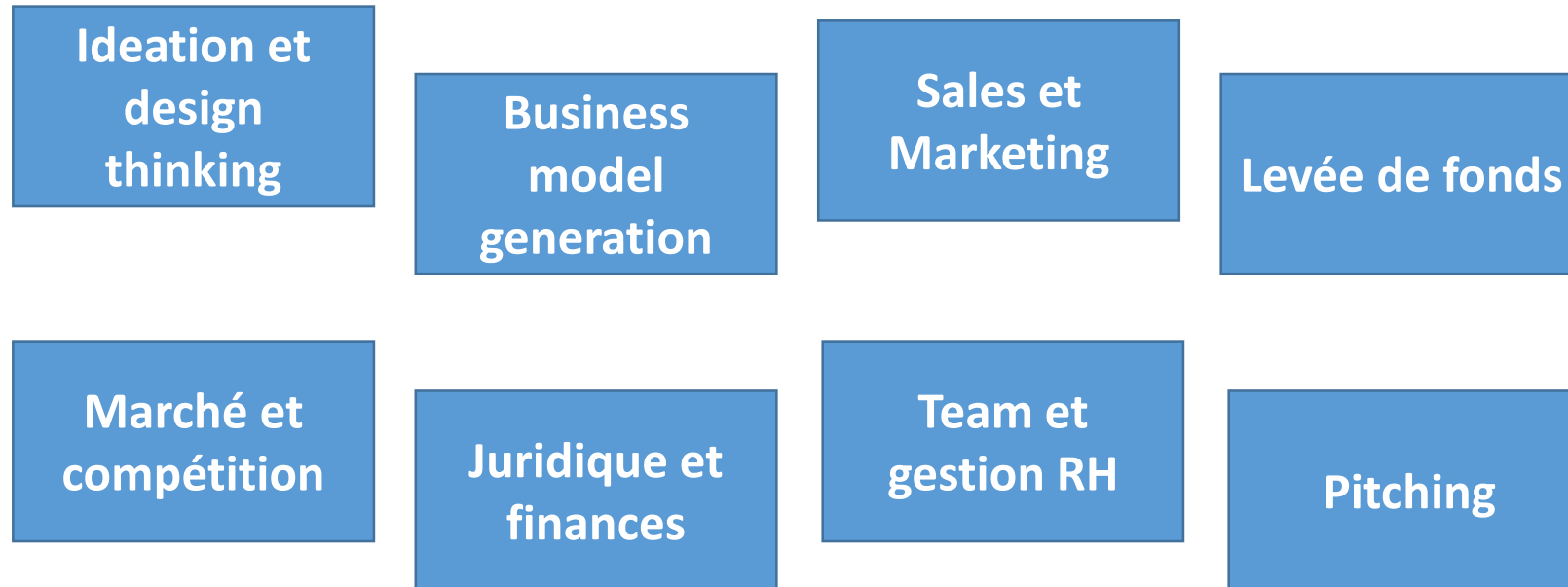
## Identification des candidats, initiation et formation



- Les critères et processus de sélection seront transparents et supervisé par la GIZ
- Une attention spécifique aux possibles « binômes » de compétences complémentaires
- Formation délivrée par 10 binômes de formateurs ayant bénéficié d'une formation des formateurs sous assistance de l'équipe GFA
- Possibilité d'intégrer la formation dans les centres de formations pour maximiser l'impact (forme à discuter)



## Exemple de modules types de formation entrepreneuriale



## Accompagnement des entrepreneurs et suivi

**Accompagnement direct de 24 candidats ayant bénéficié des sessions pilotes par les experts du projet pour la mise en œuvre des idées pitchées lors du boot camp**

- **Elaboration d'un modèle d'affaires via Business Model Canevas**
- **Accompagnement de la démarche administrative**
- **Coaching en marketing, vente et conseil client**
- **Coaching en levée de fonds et schémas de financement**
- **Questions administratives dans le contexte du PV**
- **Professionalisation et scale up**
- **Gestion des ressources humaines**

## Questions ouvertes

- Est-ce qu'une „certification“ / „attestation“ de la formation peut être utile – soit pour les entreprises existantes ou les nouvelles entreprises ?
- Etendre la formation à d'autres centres après la phase pilote ?
- Intégrer cette formation dans les „spécialisations“ auprès de l'ANME ?
- Une „Liste d'entreprises technico-commerciales“ pourrait-elle être utile ?
- Est-ce qu'il y a un intérêt chez les entreprises existantes de coopérer avec - même de parrainer - les nouvelles entreprises ?
- Peur d'une nouvelle concurrence ou possibilité d'accès à un nouveau marché ?

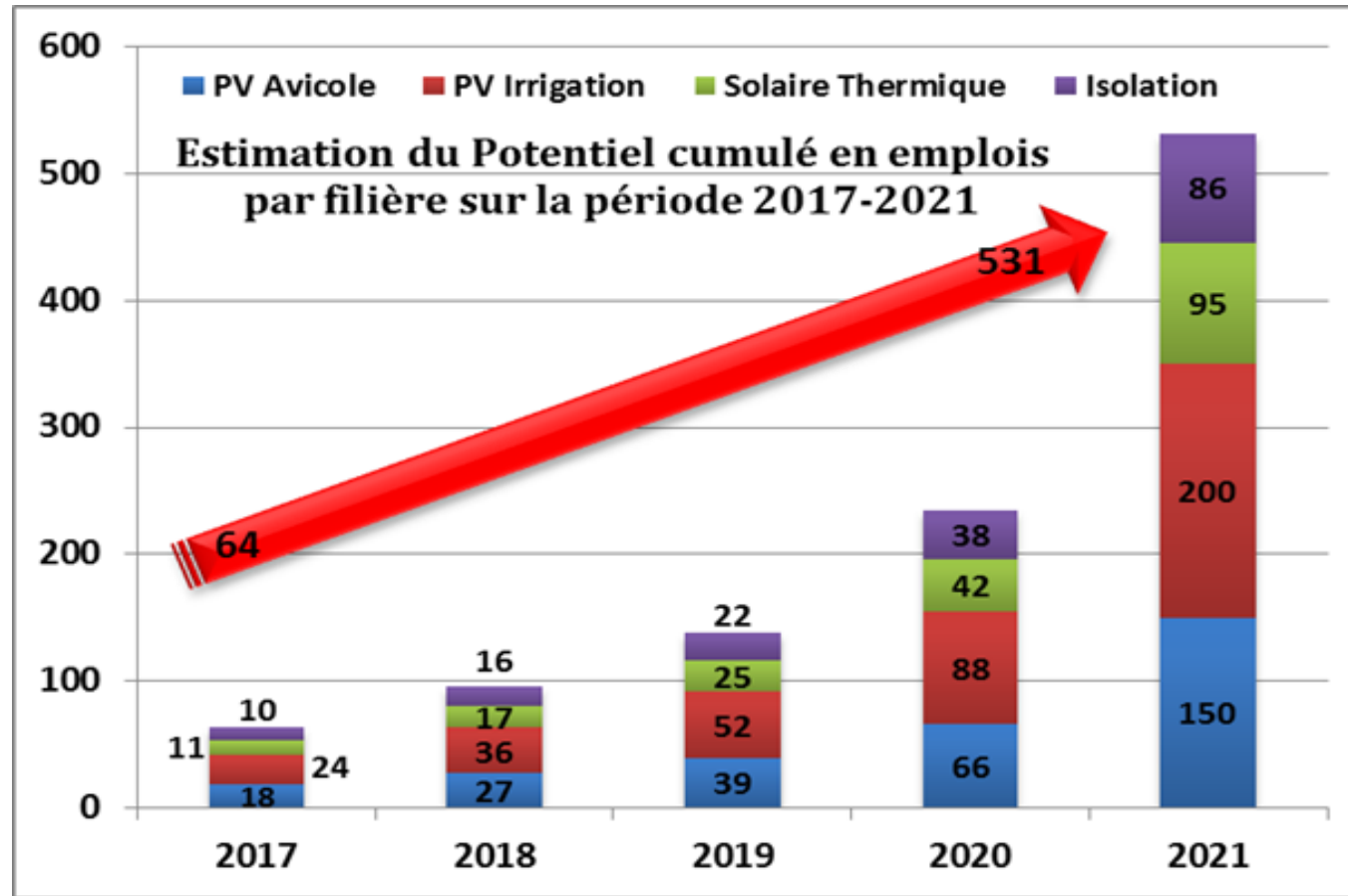


***Merci bien pour votre attention !***

***Equipe GFA***

***Dipl.Ing. Dieter Uh, Abdelkarim Ghezal, Amel Saidane, Mouna Haouachi***

# Total potential of job creation in Tunisia by PV in the agro-sector until 2021



**Do not forget: the creation of INDIRECT jobs – namely in agriculture – can be up to 50+ fold of direct jobs !!!!**