

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>UniBRAIN Universities, Business and Research in Agricultural</p> </div> <div style="display: flex; gap: 20px;">     </div> </div>		
<p>Note conceptuelle appuyant une demande de subvention pour soutenir le développement du plan d'entreprise pour un incubateur d'innovation agricole</p>		
1	Remise par:	<p><i>Institution pilote du Consortium :</i></p> <p><i>Personne de contact:</i></p> <p><i>Titre:</i></p> <p><i>Adresse</i></p> <p><i>Tél:</i></p> <p><i>Email:</i></p> <p><i>Website:</i></p>
2	à ¹ :	<p>Mr. Ralph von Kaufmann UniBRAIN Technical Coordinator Forum for Agricultural Research in Africa (FARA) PO Box 1160, Karen 00502, Kenya</p> <p>Email: : r.vonkaufmann@fara-africa.org;</p> <p>website: www.fara-africa.org</p> <p>Remarquez que les copies doivent être envoyées aux personnes indiquées en bas.</p>
3	Date limite	<p>Les remises par voie électronique doivent être reçues vers la fin du travail le vendredi, 14 janvier 2011</p> <p>Une copie dure doit être dispatchée par un courrier international à la même date</p>

¹ Les copies doivent être envoyées à:

Dr. Monty Jones, Executive Director, FARA Email: mjones@fara-africa.org
 Dr. Irene Annor-Frempong, Director for Capacity Strengthening FARA ifrempong@fara-africa.org
 Dr. Aissetou Yaye-Drame, Executive Secretary, ANAFE, Email: a.yaye@cgiar.org
 Ms. Lucy Muchoki, Chief Executive Officer, PanAAC Email: lmuchoki@panaac.org
 Dr. Kevin Urama, Executive Director, ATPS Email: kurama@atpsnet.org
 Dr. Joseph Methu, Head, Partnerships & Capacity Development Unit Email: j.methu@asareca.org
 Dr. Sidi Sanyang, Programme manager Capacity Strengthening Email: sidi.sanyang@coraf.org
 Dr. Keoagile Molapong, Senior Program Officer/R&D Email kmolapong@sadc.int

UniBRAIN
Universities, Business
and Research in
Agricultural



4	Nom du consortium proposé	<i>Cette note de concept est remise par: [Le nom du consortium proposé est écrit ici]</i>
5	<p>L'Institution pilote² [.....] Nom d'une personne de contact [.....] Nom de l'institution [.....] Détails sur le contact: [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....]</p>	<p><i>Institution membre du Consortium³</i> [.....] <i>Nom de personne de contact</i> [.....] <i>Nom de l'institution</i> [.....] <i>Détails sur le contact</i> [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....]</p>
6	<p><i>Institution membre du Consortium⁴</i> [.....] <i>Nom de personne de contact</i> [.....] <i>Nom de l'institution</i> [.....] <i>Détails sur le contact</i> [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....]</p>	<p><i>Institution membre du Consortium⁵</i> [.....] <i>Nom de personne de contact</i> [.....] <i>Nom de l'institution</i> [.....] <i>Détails sur le contact</i> [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....] [.....]</p>

² Le consortium est libre d'établir un statut spécifique de ses propres membres, mais il y a une attente générale que ce statut implique au moins l'une des institutions suivantes: l'université, l'initiative agro commerciale, l'institution de recherche agricole et les " incubatees" d'innovation. Le statut peut concerner aussi l'organisation des fermiers, l'institution d'élaboration des politiques et la société civile. Les membres se mettront d'accord sur l'institution qui sera pilote mais ce dernier doit être une institution africaine dûment reconnue établi dans l'un des pays prioritaires de Danida suivants : Bénin, Burkina Faso, Ghana, Kenya, Mali, Mozambique, Tanzanie, Ouganda ou Zambie.

³ Utilisez plus de pages si nécessaire

⁴ Utilisez plus de pages si nécessaire

⁵ Utilisez plus de pages si nécessaire

13	<p style="text-align: center;">Actions générales</p> <p>Les problèmes généraux et les faiblesses relatifs aux chaînes de valeur, ainsi que les capacités humaines et institutionnelles y afférents qui préoccupent l'incubateur</p>	<p><i>Décrivez en termes généraux comment l'établissement de l'incubateur d'innovation agro commerciale pourrait contribuer au renforcement des capacités pour l'innovation agricole et l'impact que cela peut avoir. Pourquoi l'incubateur d'innovation agro commerciale proposée est-il important et dites pour qui ? Quelle contribution cette incubation aura-elle dans le développement agro commercial ? Comment l'établissement de cette incubation va-t-il contribuer à l'amélioration de l'éducation sur l'agro commerce ? Comment les recherches et les connaissances pourront-elles être échangées entre universités, institutions de recherche et entreprises privées ?</i></p>	250
14	Intervention Principale	Développement des innovations agro commerciales dans un cadre favorable mettant ensemble les universités, les institutions de recherche et les secteur privés	
15	segment pour le client	Expliquez quels sont les "incubatees" et autres clients que l'incubateur cherchera à aider dans le développement agro commercial	125
16	proposition de valeur	Expliquer la contribution spécifique de l'incubateur pour subvenir aux besoins des clients et résoudre leurs problèmes	125
17	Canaux	Expliquez comment l'incubateur va émettre sa proposition de valeur	125

18	Relations avec les clients	Expliquez comment l'incubateur parviendra à attirer et maintenir les clients avec ses services	125
19	Sources de Revenus	Expliquez comment l'incubateur va viser à la viabilité financière malgré les contraintes de temps nécessaire pour y arriver.	125
20	Ressources principales	Citez les ressources auxquelles l'incubateur aura accès, en plus des subventions demandées de UniBRAIN, lui permettant d'émettre sa proposition de valeur	250
21	Activités principales	Expliquez les activités principales que l'incubateur va exercer pour donner sa proposition de valeur	500
22	Le partenariat principal	Citez les partenaires principaux disponibles pour l'incubateur proposé et pourront aider ce dernier dans la proposition de valeur, avec leur expertise	125
23	La structure-coût	Une structure-coût détaillée est nécessaire pour le plan commercial mais cette note de concept doit fournir une indication des coûts fixes que l'incubateur devra assurer au minimum, par exemple, la gouvernance, la gestion, le contrôle etc.	125

24	Considerations générales	Expliquer comment l'incubateur pourra: <ul style="list-style-type: none"> ➤ S'acharner à soutenir les femmes et les jeunes dans l'agro commerce. ➤ Indiquer les procédures à suivre pour le suivi et l'évaluation de l'efficacité et l'impact de l'incubateur 	250
25	Intervention principale 2	Production des entrepreneurs agro commerciaux et des innovateurs en améliorant des techniques BSc et MSc d'enseignement et de formation dans le cadre agro commercial	
26	Segment pour client	Citez les collèges universitaires, les département et les facultés avec lesquels les AIIC vont collaborer pour améliorer les techniques BSc et MSc d'enseignement et de formation sur l'agro commerce.	125
27	Proposition de valeur	Expliquer la contribution spécifique de l'incubateur pour améliorer les techniques BSc et MSc d'enseignement et de formation sur l'agro commerce.	125
28	Canaux	Expliquez comment l'incubateur va émettre sa proposition de valeur	125
29	relations avec les clients	Expliquez comment l'incubateur parviendra à attirer et maintenir la demande des universités pour ses services	125

30	Sources de revenus	Expliquez comment l'incubateur va s'y prendre pour demander les subventions et autres fonds destinés à soutenir des interventions susceptibles d'améliorer les techniques BSc et MSc d'enseignement et de formation sur l'agro commerce.	125
31	Resources principales	Citez les ressources auxquelles l'incubateur aura accès, en plus des subventions demandées de UniBRAIN, lui permettant d'émettre sa proposition de valeur	250
32	Activités principales	Expliquez les activités principales que l'incubateur va exercer pour donner sa proposition de valeur	500
33	Partenariat principal	Citez les partenaires principaux disponibles pour l'incubateur proposé et pourront aider ce dernier dans la proposition de valeur, avec leur expertise	125
34	Structure-coût	Une structure-coût détaillée est nécessaire pour le plan commercial mais cette note de concept doit fournir une indication des coûts qui peuvent être anticipés dans la promotion des techniques BSc et MSc améliorées de l'enseignement et de formation dans le cadre agro commercial. Cela implique aussi les coûts pour les programmes d'évaluation et des stages.	125
35	Considérations générales	Expliquer comment l'incubateur pourra: <ul style="list-style-type: none"> ➤ S'acharner à soutenir les femmes et les jeunes en vue de produire des entrepreneurs concurrentiels. ➤ Indiquer les procédures à suivre pour faire le suivi et l'évaluation de la réussite du consortium dans l'amélioration des techniques BSc et MSc de l'enseignement et de la formation dans le cadre agro commercial 	250

36	Intervention principale 3	Mise en commun et mesure des rendements, des expériences et des pratiques à travers un réseau de communication amélioré.	
37	<i>Segment pour client</i>	<p>Il y a une distinction entre les destinataires directs et les bénéficiaires visés. Comment les rendements de l'incubateur pourront-ils être disséminés pour atteindre les bénéficiaires ?</p> <p>Expliquez avec quels secteurs privés l'incubateur visera à partager et à mesurer les rendements de son innovation, les expériences et les pratiques.</p>	125
38	<i>Proposition de valeur</i>	Expliquer ce que l'incubateur va faire spécifiquement pour la mise en commun et la mesure des rendements de son innovation, les expériences et les pratiques.	125
39	Canaux	Expliquez comment l'incubateur va émettre sa proposition de valeur	125
40	Relations avec les clients	Expliquez comment les AIIC atteindre ceux avec qui ils auront le même profit, au moyen de la mise en commun et la mesure des rendements de son innovation, les expériences et les pratiques.	125
41	Sources de revenus	Expliquez comment l'incubateur peut générer les revenus, grâce à la mise en commun et la mesure des rendements de son innovation, les expériences et les pratiques.	125
42	Resources principales	Citez les ressources auxquelles l'incubateur aura accès, en plus des subventions demandées de UniBRAIN, lui permettant d'émettre sa proposition de valeur	250

43	Activités principales	Expliquez les activités principales que l'incubateur va exercer pour donner sa proposition de valeur	500
42	Partenariat principal	Citez les partenaires principaux disponibles pour l'incubateur proposé et pourront aider ce dernier dans la proposition de valeur, avec leur expertise	125
44	Structure-coût	Une structure-coût détaillée est nécessaire pour le plan commercial mais cette note de concept doit fournir une indication des coûts pour la mise en commun et la mesure des rendements, des expériences et des pratiques.	125
45	Considérations générales	Expliquer comment l'incubateur pourra: <ul style="list-style-type: none"> ➤ S'acharner à aider les femmes à avoir accès à ses services, aux rendements de son innovation, aux expériences et aux pratiques. ➤ Indiquer les procédures à suivre pour faire le suivi et l'évaluation des succès dans la mise en commun des rendements de son innovation, des expériences et des pratiques. 	250
46	Conclusion générale		
47	Impact et bénéficiaires	<p><i>Faites le résumé sur l'impact des rendements de l'incubateur et quels sont les bénéficiaires et comment ils vont bénéficier.</i></p> <p><i>Expliquez comment l'incubateur va aider les femmes et les jeunes entrepreneurs et étudiants.</i></p> <p><i>Distinguez l'impact direct de la recherche de l'impact à long terme .Les impacts finals du développement sont ceux qui assurent la productivité, l'environnement, la biodiversité, les facteurs socio-économiques. Utilisez les sous-titres dans la mesure du possible pour</i></p>	250

		<i>attirer l'attention du lecteur sur l'impact.</i>	
48	Principes de gouvernance, gestion et opération de l'incubateur agro commercial	<p><i>Résumez les arrangements et les étapes qui seront suivis pour s'assurer que l'incubateur agro commercial est capable de fonctionner comme une entreprise commerciale et atteindre l'objectif de l'autofinancement tant que les subventions de l'UniBRAIN existent.</i></p> <p><i>Enumérez les principes et les mesures proactives à appliquer pour soutenir les femmes et les jeunes entrepreneurs et les demandeurs d'emploi.</i></p>	250
49	Collaborateurs, co-investisseurs et financement	<i>Indiquez les institutions qui sont intéressées dans la collaborations aux activités proposes, les investisseurs et les donateurs actuels ou potentiel qui soutiennent les activités efficaces, les programmes en cours ou propos{s, les projets ou initiatives qui ajouteront l'efficacité aux activités et produits proposés..</i>	250
50	Stratégies pour atteindre le statut d'autofinancement	<p><i>Expliquez comment pendant 4 ans que dureront les subventions de l'UniBRAIN l'incubateur sera capable de générer des revenus suffisants pour ne plus dépendre des fonds de Danida.</i></p> <p><i>Indiquez les statuts des politiques de l'institution pilote, les règles et les règlements régissant le système de gestion et de financement de l'incubateur proposé.</i></p>	250
51	Budget	<p><i>Enoncez le budget total (en fonction du budget apparaissant en annexe 1)</i></p> <p><i>Le budget doit refléter le coût total de toutes les activités proposées. Donnez un budget annuel en estimation selon les sous-titres généraux.</i></p>	

Annexe 1 Budget indicateur

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Total	Contribué par		
						Subventions de l'UniBRAIN	Membres du consortium	Revenus générés
Personnel								
Opération								
Equipement								
Formation & Ateliers								
Coûts Indirects 7%								
Total								

Notes sur le Budget :

- i. Le budget doit être en US\$.
- ii. La subvention total doit être dans l'ordre de 2 million US\$ sur quatre ans pour couvrir les dépenses engagées, par exemple :
 - pour le directeur et les autres membres du staff importants
 - pour les facilités essentielles et l'équipement (location et achats)
 - pour les services comme élaboration des contrats, cotation du personnel, analyse du marché, préparation des plans de commerce
 - Pour la formation du staff de l'incubateur et celui du consortium qui contribueront à la gouvernance, à la gestion et l'opération de l'incubateur
 - L'objectif doit être celui de rendre l'incubateur autofinancé aussitôt que possible, d'où les revenus générés doivent augmenter pendant les 4 ans.

Annexe 2 Membres du consortium et le capital qui sera disponible⁸

<p>Resources humaines et institutionnelles</p>	<p><i>Enumérez les ressources humaines et institutionnelles qui peuvent être disponibles pour les clients de l'incubateur en vue de prévoir pour leurs projets commerciaux.</i></p>
<p>Avoirs physiques</p>	<p><i>Enumérer les principales structures physiques : les laboratoires, les ateliers des ingénieurs que les clients de l'incubateur doivent prévoir pour leurs projets commerciaux.</i></p>
<p>Liste des technologies de pipeline et/ou les procédures à mener plus rapidement, plus largement, plus sûrement, à travers l'accès aux services fournis par l'incubateur agro commercial proposé</p>	<p><i>Faites la liste des technologies de pipeline et/ou des procédures à suivre plus rapidement, plus intensément ou plus sûrement pour avoir accès aux services fournis par l'incubateur agro commercial proposé.</i></p> <p><i>Celles-ci comprennent éventuellement des technologies et des procédures innovatrices dans les pipelines des membres du consortium et des clients de l'incubateur à la fois. Elles peuvent comprendre sans être limitées aux : services des consultants dans les domaines où les membres du consortium ont les compétences, recherche collective, recherche par contrat, préparation du plan commercial, marketing, mesure des risques, assistance dans la recherche du capital, opération et financement de l'inventaire, mentoring, etc.</i></p>
<p>Autres initiatives qui pourraient être considérées pour intéresser l'incubateur</p>	<p><i>Enumérez d'autres programmes ou initiatives dans lesquels les membres sont ou vont être engagés bientôt, dans lesquels concernés par la proposition de valeur comme indiquée dans ces notes de concept.</i></p>

⁸ Utilisez plus de pages si nécessaire