

TECH UP - A CALL TO ACTION IN TIMES OF COVID-19

TECH UP - UN APPEL À L'ACTION EN PÉRIODE DE LA COVID-19



Everyone needs a helping hand. Even more so in recent times when the handshake is prohibited; as it is a major way of spreading the Corona Virus. Unprepared, the world has faced drastic change and has accustomed itself to what is referred to as the 'new normal'. When physical gathering becomes a threat to humanity, alternative interaction takes center stage, highlighting what we have taken for granted, but also expanding our view of our human system.

The business world is in itself dynamic and riddled with change. A business owner's best chance at being competitive, standing out above the rest and staying afloat, weighs heavily on their ability to adapt to change, to meet demand when it calls and to evolve with its external environment and remain relevant to the consumer. The change brought about by the Covid-19 pandemic is a disruptive change, a change that Africa has not been spared from. It would be safe to say that entrepreneurs across the continent have had their fair share of surprise, following measures put in place to curb the spread of the virus.

The International Trade Centre, (ITC) Tech Sector Development team has been the helping hand to digital entrepreneurs in Africa amidst the Covid-19 crisis. Together with their partners and beneficiaries in the 10 countries they operate in, the team restructured their work to virtual platforms, supporting the entrepreneurs and keeping to their mandate to 'Build their competitiveness to grow internationally'. The main projects of the Tech Sector Development Team include The Netherlands Trust Fund IV, #FastTrackTech, (NTF4) (Senegal and Uganda), #FastTrack Tech Africa, and Youth Empowerment Project, (YEP) (The Gambia). Business resilience and identification of new opportunities are the building blocks used by the team to strengthen the capacity of their entrepreneurs. Partners such as UNCTAD in Geneva and FITSPA in Uganda contributed to making the live webinars available to a larger audience. With this support, within two weeks, the development team was able to deliver online support to 266 digital entrepreneurs and IT managers, including 72 women and 185 youths. The online activities of the Tech Sector Development team consist of webinars as well as one on one coaching, taking place since 13th March, 2020 to date.

The online one on one coaching sessions for entrepreneurs ensures the team keeps a close relation with their beneficiaries whilst building up their competitiveness. On the 17th-18th March 2020, seven start-up founders received one to one coaching

on Scaling up and International go-to market strategies. This took place in Dakar, with Jacques Bughin, a digital tech coach. Equally in Abidjan, on the 19th-20th March, eight start-ups received coaching. In another successful one on one coaching, held on the 30th-31st March, eight start-up founders from Ethiopia gained knowledge on how to launch and scale their businesses with focus on online deployment.

Solutions given to beneficiaries by the Tech Sector Development team are tailor made to ensure maximum survival of businesses during this crisis. The team planned two webinars on Covid 19 survival strategies for early May. These webinars targeted both English-speaking and French-speaking countries. The overall goal was to enable beneficiaries to develop survival strategies customized to their businesses. Hosting these webinars were two well-rounded management consultants; Sophie Nanteza and Yacine Bio-Tchané. Nine start-ups in Lusaka on the 22nd-24th April 2020, were provided with 1.5 hours of individual coaching sessions, whilst Senegalese start-up founders were advised remotely in late April.

Webinars organized by the tech support team have compensated for on-site capacity building. Evidently, training workshops and trade fair participations in Africa and Europe were either postponed or cancelled. The use of the webinars though has given the team the opportunity to reach out to a larger audience. Due to this, 125 digital entrepreneurs from 10 African countries attended live webinars coined 'International scaling for FastTrack Tech, YEP Tech and NTF4 start-ups'. This took place on the 31st March 2020 for French-speaking, and 1st April for English-speaking countries respectively. The digital outreach of the team has promoted their work beyond social media, strengthening their role as ecosystem players. In this light, a member of ITC's Tech Sector Development team was invited as a speaker by Jacaranda Hub's 'The Startup Journal'. This Facebook live webinar zoned in on how to optimize the use of technology during Covid19 and how to keep startups motivated. Two hundred fifty six viewers were reached via the livestream. Additionally, the FastTrack Tech Zambia coordinator took part judging an online pitching competition of Techstars Global Online Startup weekend on Friday, 17th to 19th April 2020. ↓

Tout le monde a besoin d'un coup de main. Même plus, ces derniers temps où la poignée de main est interdite; car c'est un moyen majeur de propagation du virus Corona. Non préparé, le monde a dû faire face à des changements radicaux et s'est habitué à ce que l'on appelle la «nouvelle normalité». Lorsque le rassemblement physique devient une menace pour l'humanité, l'interaction alternative prend le devant de la scène, mettant en évidence ce que nous avons pris à la légère, mais élargissant également notre vision de notre système humain.

Le monde des affaires est en lui-même dynamique et criblé de changements. Les meilleures chances d'un propriétaire d'entreprise d'être compétitif, de se démarquer des autres et de rester à flot, dépend principalement de sa capacité à s'adapter au changement, à répondre à la demande quand elle se présente et à évoluer avec son environnement externe et à rester pertinent envers le consommateur. Le changement provoqué par la pandémie de la Covid-19 est un changement perturbateur, un changement dont l'Afrique n'a pas été épargnée. Il serait vrai de dire que les entrepreneurs à travers le continent ont eu leur juste part de surprise, suite aux mesures mises en place pour freiner la propagation du virus.

L'équipe de développement du secteur technologie du Centre du commerce international (CCI) a aidé les entrepreneurs numériques en Afrique en pleine crise de la Covid-19. En collaboration avec leurs partenaires et bénéficiaires dans les 10 pays dans lesquels ils opèrent, l'équipe a restructuré son travail en plates-formes virtuelles, en soutenant les entrepreneurs et en respectant leur mandat de «renforcer leur compétitivité pour se développer à l'échelle internationale». Les principaux projets de l'équipe de développement du secteur technologique comprennent le Fonds fiduciaire néerlandais IV (NTF4) (au Sénégal et en Ouganda), #FastTrack Tech Africa est un projet de renforcement des capacités des jeunes (YEP) (en Gambie). La résilience des entreprises et l'identification des nouvelles opportunités sont les éléments de base utilisés par l'équipe pour renforcer la capacité des entrepreneurs. Des partenaires tels que la CNUCED à Genève et la FITSPA en Ouganda ont contribué à rendre les webinaires accessibles en direct à un public plus large. Grâce à cet accompagnement, en deux semaines, l'équipe de développement a pu fournir un soutien en informatiques, dont 72 femmes et 185 jeunes. Les activités en ligne de l'équipe de développement du secteur

technologie sont composées des webinaires ainsi qu'un encadrement individuel, se déroulant depuis le 13 mars 2020 à ce jour.

Les séances d'encadrement en ligne individuelles pour les entrepreneurs garantissent que l'équipe garde une relation étroite avec leurs bénéficiaires tout en renforçant leur compétitivité. Du 17 au 18 mars 2020, sept fondateurs des start-ups ont reçu un encadrement individuel sur les stratégies de montée en puissance et de commercialisation internationale. Cela s'est passé à Dakar, avec Jacques Bughin, un encadreur en technologie numérique. De même à Abidjan, du 19 au 20 mars, huit start-ups ont reçu un encadrement. Dans un autre encadrement organisé, du 30 au 31 mars, huit fondateurs des start-ups éthiopiens ont acquis des connaissances sur la façon de lancer et de faire évoluer leur entreprise en se concentrant sur le déploiement en ligne.

Les solutions apportées aux bénéficiaires par l'équipe Technologie de développement secteur sont conçues sur mesure pour assurer une survie maximale des entreprises pendant cette crise. L'équipe a prévu deux webinaires sur les stratégies de survie à la Covid-19 pour début mai. Ces webinaires ciblaient à la fois les pays anglophones et francophones. L'objectif général était de permettre aux bénéficiaires de développer des stratégies de survie adaptées à leur entreprise. Les hôtes de ces webinaires étaient deux consultants professionnels en gestion ; Sophie Nanteza et Yacine Bio-Tchané. Du 22 au 24 avril 2020, neuf start-ups de Lusaka ont bénéficié d'une heure et demie de cours d'encadrement individuel, tandis que les fondateurs des start-ups sénégalais ont été informés à distance vers la fin du mois d'avril.

Les webinaires organisés par l'équipe de support technologie ont été compensés par le renforcement des capacités sur terrain. Évidemment, les ateliers de formation et les participations aux foires commerciales en Afrique et en Europe ont été soit reportés, soit annulés. L'utilisation des webinaires a cependant permis à l'équipe d'atteindre un public plus large. Pour cette raison, 125 entrepreneurs numériques de 10 pays africains ont participé à des webinaires en direct, intitulés «Échelle internationale pour les start-ups FastTrack Tech, YEP Tech et NTF4». Cela a eu lieu respectivement le 31 mars 2020 pour les pays francophones et le 1er avril pour les pays anglophones. La portée numérique de l'équipe a fait la promotion de leur ↓

Though ultimately committed to working with and strengthening their current beneficiaries, the Tech Development team continues to on board new startups through online 360 diagnostics baseline assessments. In Tanzania, 12 FastTrack startups were assessed in individual online sessions, and 15 YEP Tech startups in the Gambia yet to be assessed following a similar methodology. Response to the Covid-19 has taken different forms. The Tech Development team contributed to the trial of 3D printed protective equipment in the Gambia. Make3D Company received support from YEP Tech in the procurement of 3D printing materials and equipment. Together with the Medical Research Council (MRC) unit and the London School of Hygiene and Tropical Medicine, 3D protective gear was produced and tested as part of The Gambia's Covid-19 response. Printers ran through the night and weekends, test printing protective equipment, with the goal of being deployed as part of the Covid-19 response, following official approval.

The Tech initiative in early May also took its time to support innovative concepts around tackling local Covid-19 issues using tech. The Gambian Hack Covid-19 Hackathon brought together technologists and solution developers to build software and hardware to drive social impact, thereby tackling challenges surrounding the pandemic in areas such as education and entertainment, health and business.

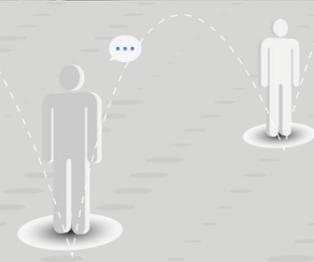
In spite of these great strides, the Tech Sector Development team still has its eyes on improvement and scaling up of Covid-19 related support. One of the ways used to achieve this is by supporting product innovation and supporting the main tech hubs in each country, which are an integral part of the startup enabling environment. In addition, provision of small grants to promising startups; financing them in order to ensure quicker recovery during the pandemic. Covid-19 has forced the world to review and reset how we do things and the most consistent has tech uptake and adaptation. Covid-19 has provided the tech space and opportunity to transform further.

travail au-delà des médias sociaux, renforçant leur rôle en tant qu'acteurs de l'écosystème. C'est dans ce contexte qu'un membre de l'équipe de développement du secteur technologie du CCI a été invité comme conférencier par le «Startup Journal» de Jacaranda Hub. Ce webinaire en direct sur Facebook expliquait comment optimiser l'utilisation de la technologie pendant la période de la Covid-19 et comment maintenir la motivation des startups. Deux cent cinquante-six téléspectateurs ont été atteints en livestreaming. De plus, le coordinateur de FastTrack Tech Zambie a participé à l'évaluation d'un concours de présentation en ligne du week-end Techstars Global Online Startup du vendredi 17 au 19 avril 2020.

Bien qu'elle se soit finalement engagée à travailler avec ses bénéficiaires actuels et à les renforcer, l'équipe de développement technologie continue d'accueillir de nouvelles startups grâce à 360 évaluations de référence des diagnostics en ligne. En Tanzanie, 12 startups FastTrack ont été évaluées lors des séances individuelles en ligne, et 15 startups YEP Tech en Gambie doit encore être évaluées selon une méthodologie similaire. La riposte à la Covid-19 a pris différentes formes. L'équipe de développement de technologie a contribué à l'essai d'un équipement de protection imprimé en 3D en Gambie. La compagnie Make3D a bénéficié du soutien de YEP Tech pour l'achat des matières et d'équipements d'impression 3D. En collaboration avec le conseil de recherche médicale (MRC) et l'école d'hygiène et de maladies tropicales de Londres, des équipements de protection 3D ont été produits et testés dans le cadre de la riposte à la Covid-19 en Gambie. Les impressions se faisaient pendant la nuit et les week-ends pour tester les équipements de protection imprimés, dans le but d'être déployés dans le cadre de la riposte à la Covid-19, après approbation officielle.

L'initiative Tech au début du mois de mai a également pris son temps pour soutenir des concepts innovants autour de la question d'aborder les enjeux locaux de la Covid-19 à l'aide de la technologie. Le Gambien Hack Covid-19 Hackathon a réuni des technologues et des développeurs des solutions pour créer des logiciels et du matériel afin de générer un impact social, s'attaquant ainsi aux défis liés à la pandémie dans des domaines tels que l'éducation et le divertissement, la santé et les affaires.

Malgré ces grands progrès, l'équipe de développement du secteur technologie a toujours les yeux fixés sur l'amélioration et l'intensification du soutien lié à la Covid-19. L'un des moyens utilisés pour y parvenir est de soutenir l'innovation des produits et de soutenir les principaux pôles technologiques de chaque pays, qui font partie intégrante de l'environnement propice au Startup. En outre, l'octroi de petites subventions à des startups qui sont prometteuses; les financer afin d'assurer une reprise plus rapide pendant la pandémie. La Covid-19 a obligé le monde à revoir et à réinitialiser notre façon de faire les choses et le plus cohérent a l'adoption et l'adaptation de la technologie. La Covid-19 a fourni à la technologie l'espace et l'occasion de se transformer davantage.



MINUTES ON SURVIVING COVID19

Minute5 is a Ugandan based online and offline grocery delivery service that aims at delivering fresh farm produce to consumers and businesses in the shortest time possible at the most affordable prices possible.

Upon the initiation of the government lockdown, business operations for Minute5 were strained as the agents and vendors are mostly required to be in the market. Therefore the business didn't fully move to virtual operations apart from marketing and social media teams which worked from home. The ITC programs greatly helped Minute5 by teaching them to still be efficient without physical gathering.

Constant sharing of information using virtual tools had always been part of the strategy of Minute5 to manage their teams. In the time of the pandemic where innovation is cardinal, the team challenged themselves to earn new skills. As such, Minute5's marketing team can now handle the financial aspect of the business, thus increasing the rate at which jobs are finished.

Amidst the Covid-19 pandemic, Minute5 has seen a peak in its performance despite the harsh business environment at the moment. As an essential business, orders increased, as well as repeat customers, thus increasing their revenue. With the help of training from ITC, Minute5 acquired knowledge on how best to scale. Taking advantage of the need for employment at the moment, they will be able to onboard new agents with an enthusiasm to work. Also, they discovered some of their products confusing.

For Minute5, the webinar on 'Investment Readiness' from the ITC team has been most beneficial. This is because as a business, they had been trying to raise funds to boost the business. The webinars have provided information that helps in the overall expansion of the business. The one on one interaction with experts and the opportunity to ask questions helps the business deal with issues unique to itself. Having faced the effects of the pandemic, Minute5 has learned more than ever that unforeseen circumstances need to be added into business planning for quick adaptation when need arises.

Minute5 sees itself surviving well during the pandemic as they are an essential business. Minimizing costs in order to serve their customers longer, and positioning themselves as companions of grocery consumers are the strategies the business is using to stay relevant.

MINUTES SUR LA SURVIE À LA COVID19

Minute5 est un service de livraison d'épicerie en ligne et hors ligne basé en Ouganda qui vise à livrer des produits agricoles frais aux consommateurs et aux entreprises dans les plus brefs délais et aux prix les plus abordables.

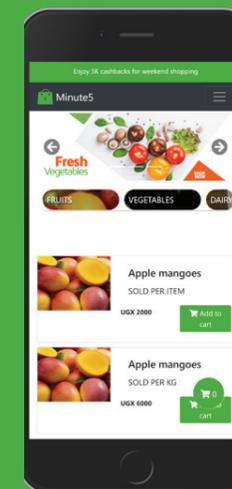
Lors du déclenchement du confinement par le gouvernement, les opérations commerciales de Minute5 ont été mises à une grande épreuve, sachant que les agents et les vendeurs devaient pour la plupart être sur le marché. Par conséquent, l'entreprise n'est pas entièrement passée aux opérations virtuelles, à l'exception des équipes marketing et des réseaux sociaux qui travaillaient à domicile. Les programmes du CCI (Centre du Commerce International) ont grandement aidé Minute5 en leur apprenant à être efficaces sans contact physique.

Le partage constant d'informations à l'aide d'outils virtuels a toujours fait partie de la stratégie de Minute5 pour gérer leurs équipes. Au moment de la pandémie où l'innovation est importante, l'équipe s'est lancée le défi d'acquérir de nouvelles compétences. À ce titre, l'équipe de marketing de Minute5 peut désormais gérer l'aspect financier de l'entreprise, augmentant ainsi le rythme d'achèvement des tâches.

En pleine pandémie de la Covid-19, Minute5 a connu des avancés dans ses performances malgré le contexte économique difficile du moment. En tant qu'activité essentielle, les commandes ont augmenté, ainsi que les clients réguliers, augmentant ainsi ses revenus. Grâce à la formation du CCI, Minute5 a acquis des connaissances sur la meilleure façon de s'adapter. Profitant de la nécessité de l'emploi en ce moment, ils pourront engager de nouveaux agents avec enthousiasme à travailler. En outre, ils ont découvert que certains de leurs produits pourraient être sur les rayons dans d'autres pays car ils n'ont pas une très grande ressource humaine.

Pour Minute5, le webinaire sur la « préparation à l'investissement » de l'équipe du CCI a été très bénéfique. En effet, en tant qu'entreprise, ils avaient essayé de faire la collecte des fonds pour renforcer l'entreprise. Les webinaires ont fourni des informations qui contribuent à l'expansion générale de l'entreprise. L'interaction individuelle avec des experts et la possibilité de poser des questions aident l'entreprise à gérer des enjeux qui lui sont propres. Ayant fait face aux effets de la pandémie, Minute5 a appris plus que jamais que des circonstances imprévues doivent faire partie de la planification des activités pour une adaptation rapide en cas de besoin.

Minute5 se voit bien survivre pendant la pandémie car c'est une activité essentielle. Minimiser les coûts afin de servir leurs clients plus longtemps et se positionner comme défenseur des consommateurs d'épicerie sont les stratégies que l'entreprise utilise pour rester pertinentes.



COVID-19 VIRUS IS THE VIRUS DEADLY?

Outbreak toll high

state of emergency for covid-19

Quaran

{HEALTH NEWS} 12/07/2020

COVID-19 NEWS UPDATE NYAMUKAFRICA ON SURVIVING COVID19



The Covid19 pandemic brought about many changes. NyamukAfrica described their transition from on-site activities to virtual ones, as a shock. However with time, they realized how virtual operations present many different opportunities, including fast tracking the digital economy. They have since resumed their on-site business operations, following guidelines from authorities. Admittedly, but it has been highly effective.

NyamukAfrica took on Asana; a task management tool as an innovative business technique. program that prepares Startups for Accelerators and Seed Funding. The support from ITC has taught this Startup to use online tools in receiving feedback from potential clients. This fits well in the new business environment. A huge lesson has been learned for their business, which is to keep it all about the customer and less about competition. NyamukAfrica continues to conduct online interviews with their customer base. With a focus on creating impact and helping their communities adopt to the digital economy, this Startup is confident that they will survive the wind of Covid19 as they will create for themselves a loyal future customer base.

{HEALTH NEWS} 12/07/2020

COVID-19 NEWS UPDATE NYAMUKAFRICA À PROPOS DE LA SURVIE DURANT LA PÉRIODE DE LA COVID19



La pandémie de la Covid19 a provoqué de nombreux changements. NyamukAfrica a décrit leur transition des activités sur terrain à des activités virtuelles, comme un choc. Cependant, avec le temps, elle s'est rendu compte à quel point les opérations virtuelles présentaient de nombreuses opportunités différentes, notamment l'accélération de l'économie numérique. Elle a depuis repris ses activités commerciales sur terrain, conformément aux directives des autorités. Certes, les plateformes d'informations virtuelles semblaient compliquées au départ pour startup, mais elles ont été très efficaces.

NyamukAfrica a pris Asana; un outil de gestion des tâches en tant que technique commerciale innovante. Le soutien de l'ITC a appris à ce startup à utiliser des outils en ligne pour recevoir les commentaires des clients potentiels. Cela s'intègre bien dans le nouvel environnement commercial. Une grande leçon a été apprise quant à son entreprise, qui est de tout garder pour le client et moins pour la concurrence. NyamukAfrica continue à faire des entretiens en ligne avec sa clientèle. En mettant l'accent sur la création d'impact et l'aide à l'adhésion de ses communautés à l'économie numérique, ce startup est convaincu qu'il survivra à la tempête de la Covid-19 car il se créera une clientèle fidèle dans l'avenir.

IS THE PANDEMIC GOING TO END?

ARE WE SAFE?

WEAR A

STAY IN ISOLAT

COVID-19 VI-

WEAR A MASH

COVID-19 PANIC

COVID-19 PANIC

IKENNA DESIGN ON SURVIVING COVID 19



The development services of Ikenna design have normally required on site visits to customers. Virtual operations did not fit well for this Startup. The programs offered by ITC were helpful in that the Startup learned how to redirect their offers and address their market during this pandemic.

Personalized training on managing finance and improving offers is the most beneficial material the Startup received from ITC webinars. They have also learned that a business always needs preventive measures and response plans to crisis.

Ikenna design admits that due to the prevailing pandemic, they will be late in reaching their turnover and internationalization targets. However with being able to adapt their offers, and pivot their efforts to the new business environment, they are confident to survive even as the pandemic persists.

With a new wave of digital operations caused by Covid19, Ikenna design was promoted to digitize



IKENNA DESIGN ON SURVIVING COVID 19



Pour nos activités allant dans le cadre des services d'aménagement, il nous faut souvent aller sur site chez les clients. Et nous n'avons pas pu trouver une solution pour transformer ces activités physiques en virtuelles.

Qui le Coaching avec le CCI nous a permis de voir comment nous pouvons réorienter nos offres et adresser le marché en cette période de crise. Qui, la crise de la Covid19 nous a poussé à digitaliser la prise de contact avec la clientèle, mais également de mettre en place une boutique entièrement en

ligne grâce à notre site e-commerce. Cette expérience nous permet d'optimiser le temps et de toucher une cible plus large.

Pas vraiment d'effets positifs, à par le fait que ça pousse notre équipe à être plus résiliente.

Oui, nous comptons travailler à réduire nos charges ; continuer à digitaliser nos activités et accentuer la prospection B2B.

Le coaching personnalisé sur comment gérer nos finances et l'amélioration de nos offres

Aujourd'hui, nous savons qu'il faut toujours se montrer préventif et avoir un plan de riposte en cas de crise, au lieu de se laisser surprendre par celle ci

Notre startup peut survivre aussi longtemps que durera la crise. Certes, nous aurons du retard pour atteindre nos objectifs en termes de Chiffres d'affaires et d'internationalisation, mais nous avons la possibilité de nous adapter, changer nos offres ou pivoter.



SITIVE FOR V BUSINESS+V