Atelier OIF-COI île Maurice, 20/23novembre 2012

« comment faciliter et développer les échanges intra-régionaux »

Renforcer la capacité d'offre des Etats de la COI

Diffusion de la culture entrepreneuriale et création d'entreprises

Renforcer la capacité d'offre des Etats

- Le développement des échanges intra régionaux a pour préalable l'existence d'un offre locale suffisante, de qualité répondant aux attentes des consommateurs nationaux et régionaux
- Cette offre repose sur l'existence d'entreprises formelles, innovantes, présentant des garanties de qualité et de traçabilité

Renforcer la capacité d'offre des Etats

- Ces entreprises doivent être suffisamment nombreuses pour constituer un réseau dense de PME en inter relation les unes avec les autres
- Elles doivent être organisées collectivement pour aborder dans des conditions efficaces le marché régional et les marchés internationaux

Renforcer la capacité d'offre des Etats

- La création d'entreprises est donc une condition indispensable au développement des échanges régionaux.
- Mais la création d'entreprise suppose :
  - La diffusion d'une culture entrepreneuriale forte au niveau national
  - L'existence d'un environnement d'affaires favorable tant au niveau local que régional

I – La culture entrepreneuriale :

- Pour bien distinguer ce qui différencie la **culture entrepreneuriale de l'entrepreneuriat** (au sens de création d'une organisation), nous emprunterons le tableau suivant **à Paul Arthur Fortin,** un des pères de la culture entrepreneuriale au Québec

	Culture entrepreneuriale	entrepreneuriat
Public cible	La population en général	Les créateurs d'entreprises
objets	Les attitudes et les valeurs : autonomie, responsabilité, créativité, solidarité	La compétence : savoirs, savoir faire
moyens	Information, Sensibilisation éducation	Formation, Accompagnement mentorat
Les acteurs	Les parents, Les médias, Les décideurs socio-économiques, Les décideurs politiques, Les enseignants	Les consultants, Les mentors Les enseignants
finalité	Une société dynamique, responsable, solidaire, capable de s'assumer	Des entreprises créatrices de valeurs, d'emplois

(D'après P.A. Fortin, colloque vers une francophonie entrepreneurial, Université Laval, Québec mars 2008)

La culture entrepreneuriale

- C'est aussi un ensemble d'attitudes et de compétences transversales (autonomie, initiative, responsabilité, capacité à travailler en équipe…..).

La culture entrepreneuriale

- La culture entrepreneuriale est indispensable à l'entrepreneur, « la culture entrepreneuriale est ce qu'est le terreau pour une plante, une condition nécessaire, un préalable » (C. Ruel)
- mais ce sont aussi des attitudes nécessaires à tout citoyen qui veut s'engager dans la vie de la cité tant sur le plan familial qu'associatif ou politique.

La culture entrepreneuriale

- Le développement de la culture entrepreneuriale implique fortement le système éducatif en collaboration avec le milieu (parents, médias, acteurs socio économiques et politiques….)

L'influence du milieu sur la culture entrepreneuriale

- Les **autorités éducatives** (programme, méthodes, facilités administratives..)
- Les **méthodes pédagogiques** développées dans la classe par les enseignants
- Les **parents**
- **L'environnement** socio-économique (entreprises, organisations professionnelles…)
- **Les médias**

Le rôle déterminant du système éducatif

- pour développer :
  - La créativité
  - L'initiative
  - La responsabilité
  - L'autonomie
  - La capacité à travailler en équipe
  - Le sens critique
  - L'appréciation positive de l'erreur

II – De la culture entrepreneuriale à l'entrepreneuriat

Les formes de l'entrepreneuriat

Les domaines de l'entrepreneuriat

Les formes de l'entrepreneuriat

- Création d'entreprise **(entrepreneuriat)**
- Développement d'activités nouvelles dans une entreprise **(intrapreneuriat)**
- Reprise d'entreprise **(repreneuriat)**

Les domaines de l'entrepreneuriat

- Entrepreneuriat individuel
- Travail autonome
- Entrepreneuriat collectif (sociétés)
- Entrepreneuriat familial
- Entrepreneuriat coopératif
- Entrepreneuriat social (ONG)

III- La création d'entreprises, condition du développement des échanges

Entreprendre, c'est créer de la valeur

Dans tous les cas, il s'agit de créer de la

VALEUR,

source de prospérité…….

qui peut profiter :

- A l'entrepreneur ou à l'équipe Entrepreneuriale (revenus)
- Aux actionnaires, aux coopérateurs (revenus)
- Aux salariés (emplois, salaires)
- Aux clients (satisfaction des besoins)
- A l'Etat (impôts)
- A la population (services publics)

Et favoriser la **croissance économique**

……et sous certaines conditions,

le **développement économique et social** au plan local, national, régional

Croissance/développement

La croissance est un accroissement soutenu sur une longue période d'un indicateur de dimension :

Par exemple : la croissance du PIB

- Mais la croissance n'entraîne pas obligatoirement le développement économique et social

- Le développement économique et social est plus difficile à cerner…

Il y a développement économique et social quand la croissance est soutenue, **auto entretenue** et concerne plusieurs secteurs d'activités économiques présentant des **interdépendances** :

- Ex 1 : industrie/maintenance/distribution d'équipements

- Ex 2 : tourisme : hôtellerie/restauration/tables d'hôtes/transports/maintenance/production agricole/artisanat……
- Ex 3 : les exploitations agricoles/ la fabrication de petit matériel agricole/ les industries de transformation alimentaire/les entreprises de distribution et de maintenance de matériels agricoles/ de produits agricoles

Ces trois exemples sont liés

- Alors seulement, la croissance se traduit par :
  - un accroissement du niveau de vie concernant l'ensemble de la population
  - L'émergence d'une classe moyenne
  - le développement de la consommation des ménages
  - le développement des services publics : éducation, santé…

- Et en définitive, le développement est un tout, les dimensions culturelles, sociales, économiques, institutionnelles, politiques et écologiques doivent être traitées :
  - **dans leurs inter relations,**
  - **dans une approche systémique.**

- **L'entrepreneuriat** est par excellence un vecteur de ce développement
  - Pour répondre aux besoins de la population
  - Pour construire un tissu économique dense en inter relations
  - Pour favoriser l'emploi
  - Pour créer des revenus

L'innovation, à la base de la création d'entreprises

- **L'innovation, une ardente obligation de l'entrepreneur**
  - Innover c'est quoi?
  - Que faut-il faire pour innover?
  - Sur quoi peut porter l'innovation?

Innover, c'est quoi?

- C'est avant tout créer de la **valeur pour le client**
  - Par exemple : un produit plus solide, un service plus pratique, un produit moins cher, un produit donnant une meilleure image de soi au consommateur, un service plus disponible……

Innover, c'est quoi?

- Mais cela doit aussi créer **de la valeur pour l'entreprise** :
  - Meilleurs profits
  - Capital image (qualité, modernité, dynamisme……)
  - Un avantage concurrentiel perçu par le client et favorisant les ventes

Que faut-il faire pour innover?

- **Bien connaître les clients, les utilisateurs**
  - Ce qu'ils achètent
    - À la concurrence directe (entreprises vendant des produits ou services identiques)
    - À la concurrence indirecte (entreprises vendant des produits répondant au même besoin)
  - Ce qu'ils souhaitent acheter et ne trouvent pas sur le marché

Que faut-il faire pour innover?

- **Bien connaître les concurrents**
  - Qui sont-ils
  - Leurs produits
  - Les prix de leurs produits
  - Les conditions de vente faites aux distributeur
  - Leur outil de production
  - Leur communication
  - Leurs modes de distribution
  - Leur situation financière

Que faut-il faire pour innover?

- **Bien connaître les produits/services de la concurrence, c'**est-à-dire :
  - Les goûter (tests en aveugle), les tester, les démonter
  - Identifier objectivement leurs points forts, leurs points faibles

Sur quoi peut porter l'innovation?

- **Le produit, le service**
  - Modification, aménagement du produit , du service
  - Ajout de services
- **Le marché** :
  - Par exemple, offrir au grand public un produit destiné actuellement aux professionnels

Sur quoi peut porter l'innovation?

- **Le prix**
  - Vendre moins cher que les concurrents (innovation au niveau de la production…)
  - Identifier un segment haut de gamme

Sur quoi peut porter l'innovation?

- La distribution, la force de vente
- Les concepts de communication publicitaire
- Les formes de communication (e-publicité par exemple)

En définitive……

INNOVER c'est rechercher un **AVANTAGE CONCURRENTIEL**, c'est-à-dire proposer au client une offre perçue comme différente de celle de la concurrence et qui intéresse un client solvable

- L'idée identifiée, il faut :
  - En valider la pertinence sur le marché
  - S'assurer que l'on rassemble les compétence pour la mettre en œuvre
- C'est alors ce que l'on appelle :

UNE OPPORTUNITE D'AFFAIRES, point de départ de toute création d'entreprise

IV –Les conditions d'un environnement d'affaires favorable à la création d'entreprise

Les facteurs ayant une influence sur la création des entreprises:

- 1 – L'environnement socio-politique
- 2 – L'environnement socio- économique
- 3 – L'environnement familial
- 4 – (L'école, la formation, comme nous l'avons déjà évoqué)

1 – L' environnement socio-politique

- L'intérêt pour le progrès
- La prise en compte du temps (la capacité à se projeter dans le futur)
- Une orientation politique démocratique
- L'émergence d'une classe moyenne
- La sécurité des biens et des personnes (sécurité physique, juridique, économique)

1 (suite) – L' environnement socio-politique

- Action de l'Etat pour :
  - Simplifier les procédures
  - Réduire les délais d'instruction des dossiers
  - Faciliter les mises en réseaux…..
  - Pour encourager l'initiative
  - Mettre en place des structures de conseil
  - Faciliter l'accès au crédit (prêts bonifiés)
  - Pour offrir un cadre légal stimulant

2 – L' environnement socio-économique

- Innovation technologique
- Une orientation économie de marché
- Un accès facile au marché financier :
  - Garanties
  - Taux d'intérêt faible
  - Taux bonifiés

2-L'environnement socio économique (suite), *le rôle des organisations professionnelles*

- Favoriser la mise en réseau
- Informer et conseiller
- Mettre des outils à disposition (bases de données….)
- Former des entrepreneurs (avec le concours de l'Etat, des organisations internationales):
  - Étude de marché
  - Plan d'affaires
  - Outils de gestion

2. L'environnement socio économique (suite), *le rôle du système financier*

- Pour conseiller
- Proposer des crédits à des taux raisonnables
- Instruire rapidement les dossiers financiers

2- L'environnement socio économique (suite)
le rôle des grandes entreprises

- Pour favoriser l'essaimage
- Être client et fournisseur des TPE issues de l'entreprise
- Pour apporter de l'expertise
- Pour accorder des prêts ou des garanties
- Pour faciliter l'accès aux débouchés extérieurs…

2 – L'environnement socio économique (suite) *le rôle des médias :*

- Se faire les relais des initiatives, des succès d'entreprises auprès du grand public, pour susciter des vocations.
- Vulgariser les mesures et aides en faveur de la création d'entreprise

3 – Des influences familiales

- Encourager, soutenir ceux qui entreprennent
- Être solidaire (notamment financièrement)
- Proposer des « modèles » entrepreneuriaux (parents, frères, sœurs, oncles, tantes, amis ……entrepreneurs)

Evaluation de l'environnement d'affaires

- Rapport ***Doing Business*** 2012 (Banque Mondiale) :

« Entreprendre dans un monde plus transparent »,

Comparaison des réglementations qui s'appliquent aux entreprises locales : le rapport évalue les réglementations ayant une incidence sur les grandes étapes de la vie d'une entreprise

Doing Business 2012

- « Pour favoriser le développement du secteur privé – et pour permettre aux personnes les plus défavorisées d'en profiter– il faut mettre en place des réglementations où les nouveaux venus qui sont dynamiques et porteurs de bonnes idées, quels que soient leur sexe ou leur origine ethnique peuvent créer leur propre entreprise et où les entreprises existantes peuvent investir, se développer et créer des emplois »

Doing Business 2012

- DB 2012 repose sur le principe que l'activité économique est tributaire de bonnes règles.
- L'objectif est de mettre en place des réglementations efficaces, accessibles à tous et facile à utiliser
- DB s'intéresse d'abord au PME locales

Les critères retenus par DB 2012

- Procédures pour créer un entreprise
- Octroi des permis de construire
- Transfert de propriété
- Obtention des prêts
- Protection des investissements

Les critères retenus par DB 2012

- Paiements des impôts
- Commerce transfrontalier *(procédures)*
- Exécution des contrats *(efficacité du système judicaire pour résoudre les litiges commerciaux)*
- Fermeture d'entreprises *(notamment solutionnement de l'insolvabilité)*
- Embauche des travailleurs *(réglementation)*

L'environnement d'affaires des Etats de la COI

- Classement de Doing Business de la Banque Mondiale (2012)
  - **Maurice** est classée en **23**ième position sur 183 pays *(21ème en 2011) (Maurice est classée en 1er position de la région Afrique Sub-saharienne)*
  - **Les Seychelles** : **103**ème en 2112 (109ème en 2011)
  - **Madagascar** : **137**ème en2112 (144ème en 2011)
  - **Comores** : **157**ème en2012 (156ème en 2011)