

Alliances massives entre PME africaines

La mise en réseau consolide toutes les facettes éventuelles de l'entreprise

it professional • n°46 • 17 avril 2008

karel.uyttendaele@yahoo.fr Skype: karel.uyttendaele +32495240793

Le 1^{er} avril 2008, cinquante directeurs de PME locales se sont rassemblés à Bamako (Mali), au Sud du Sahara. Ex-Change, une plateforme belge qui envoie des spécialistes vers le Sud, et une fédération locale d'entreprises y ont organisé un séminaire intitulé "Entreprendre ensemble, innover ensemble" (avec TIC comme 'facilitateur'). Au terme de la discussion, les participants ont lancé un appel à plus d'alliances pan-africaines entre PME de tous bords.

Le déploiement massif de tels accords de collaboration pourrait permettre une industrialisation accélérée du Sud, sans passer par toutes les phases de développement industriel qui, pour certaines entreprises du Nord, ont pris parfois des siècles, sans l'aide de grands bailleurs de fonds internationaux et sans l'intervention d'instances occidentales. Les entrepreneurs sont arrivés à la conclusion que les réseaux de PME rendaient aussi les PME africaines plus grandes qu'elles ne le sont en réalité. La mise en réseau consolide toutes les facettes éventuelles de l'entreprise: financement, développement des connaissances, production, développement, recherche, distribution internationale, etc. Ils ont toutefois estimé que l'entrepreneur africain avait, d'urgence, besoin d'un changement de mentalité: il doit oser partager son 'rêve', son 'projet' avec des partenaires. Ce n'est que comme cela qu'il pourra, lui aussi, répondre aux nouveaux besoins du marché mondial.

L'innovation qui, jusqu'ici, était un privilège réservé aux élites technocrates, est aujourd'hui accessible aux PME de pays plus pauvres. Des exemples de produits conçus pour le 'pauvre' utilisateur africain et commercialisés aujourd'hui sur les marchés occidentaux (comme le transfert d'argent entre gsm) ont été échangés. "Pour savoir quelque peu à quoi ressembleront, demain, les marchés des biens de consommation, il ne faut pas regarder la jeunesse gâtée de Paris ou de Tokyo, mais celle des faubourgs déshérités de Dakar," ont-ils déclaré.

Il n'est, par ailleurs, pas rare que les PME des économies en voie de développement soient aussi les premières à mettre en pratique de nouveaux processus d'entreprises permettant de nouvelles percées: en termes de réduction des coûts, mais aussi d'amélioration de la qualité. Les PME chinoises ont conquis, à court terme, 25 % du marché mondial des 'motocyclettes', au détriment de géants et valeurs sûres comme Honda et Yamaha. Les concepteurs, fournisseurs et fabricants se sont regroupés en un réseau ouvert et dynamique. Certaines PME du Mali ont présenté des exemples d'alliances réussies dans les secteurs de l'hôtellerie, de la floriculture, de l'imprimerie et du papier. Elles ont exhorté leurs collègues à conclure rapidement des alliances pan-africaines et s'attendent à ce que, dès les premiers signes de croissance africaine, les entrepreneurs européens demandent eux aussi de pouvoir investir dans des partenariats pan-africains entre PME.

Ils ne voulaient même pas attendre les grands accords de collaboration économique entre l'Europe et l'Afrique. Dans une économie mondialisée, ce ne sont plus les grands blocs économiques qui se font concurrence, mais les entreprises ou réseaux d'entreprises. Attendre de l'argent 'facile' à profusion, de la part de bailleurs de fonds internationaux peut se révéler onéreux car le nouveau produit pourrait être lancé trop tardivement. Ces PME maliennes ont aussi appris que certains géants internationaux éprouvaient toujours, à l'instar des grandes écoles de management, des difficultés pour pénétrer les modèles d'entreprises déjà implémentés par certaines PME des pays en voie de développement. L'Afrique doit donc faire attention de ne pas reprendre des 'meilleures pratiques' occidentales qui, bientôt, seront dépassées en Occident.