



BOOST-AFRIQUE: L'OPPORTUNITE FRAPPE !

**Non paralysée par les règles et habitudes de l'Occident,
l'Afrique réagit plus vite aux opportunités 'post-crise'**

- ✓ Les 'écosystèmes' inter-PME panafricaines réalisées massivement ;
 - ✓ les échanges massifs de stages de jeunes diplômés africains et européens ;
 - ✓ façonner l'entrepreneur et le cadre africain et la jeunesse africaine pour qu'ils soient des citoyens du monde ouvert à toutes les questions d'une société définitivement mondialisée :
- ⇒ sources de créativité et de compétitivité africaine;
- ⇒ inventer des produits et services novateurs africains destinés au monde entier;
- ⇒ la fin du paradoxe Afrique riche/populations pauvres.

karel.uyttendaele@yahoo.fr <http://boost-afrique.weebly.com> + 32 495 24 07 93

Avril 2010

Ces cinq dernières années, lors de 25 conférences-débats organisées dans plusieurs pays d'Afrique sub-saharienne et réunissant tant des entrepreneurs de tous bords que des délégués du monde académique et des membres de la société civile, le thème était identique partout : **comment parvenir à accélérer la croissance économique en Afrique sub-saharienne ?**

A chaque fois, les participants avançaient les raisons suivantes pour expliquer la faible croissance économique africaine:

- la quasi-inexistence de multinationales africaines ;
- pas ou peu de centres de recherche ;
- trop peu de PME actives dans le secteur formel ;
- le manque de ressources financières ;
- l'exploitation et la transformation des matières premières africaines par des sociétés étrangères ; voire même l'émergence d'une nouvelle colonisation ;
- des déficits de gouvernance privée et publique;
- le manque d'infrastructures routières;
- etc., etc. ...

Depuis juin 2008, le monde a connu un bouleversement énorme. Un bouleversement qui a rendu caduques les règles, les bonnes pratiques de gestion d'entreprise 'à l'occidentale'.

- Qui aurait cru, il y a un an, que la plus grande société privée du monde, l'icône de l'entreprise gérée professionnellement - la GM - allait faire faillite?
- Que la France allait se voir confrontée à 3.000 nouveaux chômeurs par jour, ce depuis un an maintenant.



General Motors dépose son bilan

mar 02 jui 09

Le constructeur automobile américain General Motors a demandé bénéficiaire de la protection du Chapitre 11 du code américain des faillites, officialisant

**la troisième plus grosse faillite
de l'histoire des Etats-Unis**

karel.uyttendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93



Le Monde

France

**Augmentation sans précédent
de 90.200 demandeurs d'emploi
en janvier 2009**

16 mar 09

**58.500 chômeurs
supplémentaires en avril**

29 mai 09

karel.uyttendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93

Pourtant, chaque crise crée de nouvelles opportunités. Au terme des événements économiques catastrophiques de cette dernière année, voici quelques observations 'intéressantes', aussi - ou peut-être surtout - intéressantes pour l'Afrique.

Tout d'abord, une observation au sujet de la société de l'information. Plutôt que de parler de la société de l'information ou de l'économie du savoir, il est préférable d'utiliser le terme 'société des réseaux'. L'information et la connaissance ont toujours été d'importants instruments de pouvoir et de prospérité. L'élément nouveau, c'est une transformation organisationnelle, par l'introduction du réseautage des entreprises, facilité par l'insertion des réseaux TIC.

Voici quelques titres récents tirés de magazines économiques tels que 'The Economist', 'Harvard Business Review', 'BusinessWeek', ... :

Economist.com Jun 4th 2009
Detroitosaurus wrecks
(épave)



The lessons from the biggest industrial collapse ever
karel.luytendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93

Entreprendre Ensemble **WIRED**
 JUNE 2009


NEW THE NEW ECONOMY
More Startups, Fewer Giants, Infinite Opportunity



LA 'NOUVELLE' NOUVELLE ÉCONOMIE
karel.luytendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93

- « L'ère de l'entreprise 'géante' a pris fin »
- « La 'nouvelle' nouvelle économie : Plus d'entreprises débutantes, moins de géants, des opportunités à l'infini »

Entreprendre Ensemble **WIRED**
 JUNE 2009



The era of the huge conglomerate is over
To all the reasons why small companies have an advantage, from nimbleness to risk-taking, add these new ones:

- **The webification of the supply chain: even the tiniest companies can now order globally, just like the giants.**
- **The rise of cloud computing means that young firms no longer have to buy their own IT equipment, which helps them avoid having to raise money or take on debt.**

karel.luytendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93

- « L' 'internet' -isation de la chaîne de valeur : même la plus petite PME-PMI (africaine) est dans la possibilité de forger des alliances avec des partenaires de partout au monde, de la même façon que les géants ».
- « La disponibilité d'une informatique 'sur demande' signifie que une entreprise débutante ne se voit plus obligée d'investir dans son propre parc informatique, évitant de cette façon de devoir faire appel au capital-risque ou devoir s'endetter fortement. »
- « Le patron de la PME-PMI reste proche du marché et du produit. Il est mieux à même d'anticiper rapidement de nouveaux besoins. Le PDG de la multinationale, par contre, lit les rapports de ses cadres. Ces cadres écrivent dans leurs rapports ce que, selon eux, le PDG aimera lire. Pas nécessairement la réalité du marché ou de la technologie. »



Use Open Innovation in a Downturn

June 2009

H. Chesbrough & A. Garman

L'innovation jusque peu chasse gardé des géants se popularise en s'appuyant sur des réseaux de collaboration ouverts et interdisciplinaires.

karel.uyttendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93

1

- "La mise en réseau consolide toutes les facettes de l'entreprise: le financement, le développement des connaissances, la production, le développement et la recherche, la distribution internationale, etc."
- "La crise offre de nouvelles opportunités "

Nous sommes passés à une société basée sur des réseaux extrêmement flexibles, qui sont à la fois régionaux et mondiaux, société qui diffère clairement des hiérarchies industrielles verticales basées sur la bureaucratie. En d'autres mots, nous sommes passés **à la revanche de la PME-PMI, et pourquoi pas de la PME africaine**. Le réseautage des entreprises et l'Internet rendent la PME-PMI africaine plus grande qu'elle n'est !

Voici un exemple en provenance d'un pays émergent. Etudions de plus près comment - en 15 ans de temps - des PME-PMI chinoises sont parvenues à dominer le marché mondial de la motocyclette.



Economist.com

Chongqing - Chine:
capitale mondiale de la motocyclette
(50% du marché mondial)

Oct 07

Modèles de gestion d'entreprise 'avant-garde': les PME des pays émergents *(The Economist Oct 07)*

- **Cerner les besoins, les rêves, les possibilités de leur propre jeunesse chinoise moins gâtée.**
 - **Le mode de fabrication des motocyclettes est plus importante que les chiffres: des concepteurs, fournisseurs et fabricants se sont organisés en un réseau PME dynamique et entrepreneurial.**
- ⇒ **des percées radicales en matière de réduction des coûts et d'amélioration de la qualité**

karel.uyttendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93

1

Si vous voulez une motocyclette, il faut aller à Chongqing, capitale mondiale de la motocyclette, une ville industrielle - peu attractive d'ailleurs - de Chine centrale. La Chine fabrique actuellement 50% des motocyclettes du monde. Le mode de fabrication des motocyclettes est plus important que les chiffres: des concepteurs, fournisseurs et fabricants se sont organisés en un réseau PME dynamique et entrepreneurial.

Aussi en Chine, les PME doivent concurrencer des sociétés publiques privilégiées et les branches locales de géants multinationaux, qui ont un accès facile à des crédits bon marché. Contrairement aux entreprises publiques chinoises, les entreprises débutantes ne bénéficient pas de partenariats avec des géants étrangers tels que Honda ou Suzuki. Des géants avec des 'poches profondes' et des modèles de motocyclettes dont le succès n'est plus à prouver. Cette situation oblige les PME chinoises débutantes à se mettre en réseau, à combiner leurs forces, leur savoir, leurs ressources. Avec comme résultat que la formation de réseaux inter-PME leur a permis de devenir en peu de temps une force au niveau mondial.

Nombre de ces sociétés débutantes, les plus innovatrices, se sont concentrées sur les clients à la base de la pyramide. Elles n'ont pas copié les Honda et Yamaha fabriquées en Chine dans les grandes usines de l'Etat. Ces

dernières usines fabriquent en effet des motocyclettes destinées à la jeunesse dorée des faubourgs élégants de Tokyo et de Paris. Les sociétés débutantes ont plutôt tenté de cerner les besoins, les rêves, les possibilités de leur propre jeunesse chinoise moins gâtée.

En plus, elles ont conçu un nouveau modèle de gestion d'affaires. Un modèle plus simple et plus flexible. Au lieu de dicter tous les détails des pièces qu'ils veulent obtenir de leurs fournisseurs, ces nouveaux entrants sur le marché des motocyclettes spécifient uniquement les caractéristiques les plus importantes comme les dimensions et le poids, et permettent aux concepteurs externes d'improviser. Ainsi, les anciens sous-traitants deviennent de vrais partenaires. Cette approche a largement démontré son succès et permis aux fabricants chinois – à l'origine des PME – de réaliser des percées en matière de réduction des coûts et d'augmentation de la qualité.

C'était donc un exemple de la façon dont **des entrepreneurs PME des économies en voie de développement menacent actuellement déjà les géants mondiaux.**

- ✓ Les grandes sociétés multinationales et les grandes écoles de gestion d'entreprise occidentales comprennent difficilement les techniques et modèles de gestion d'entreprise déjà appliqués par des pionniers de PME dans les pays émergents.
- ✓ Les grandes écoles de gestion d'entreprise enseignent toujours 'la stratégie d'entreprise', 'le marketing', 'le business plan', 'le financement', 'le cadre juridique', 'la qualité intégrale' des géants multinationaux. Un curriculum en entrepreneuriat contemporain devrait plutôt mettre l'accent sur la 'créativité', 'l'anticipation des nouveaux besoins', 'la rapidité', 'la flexibilité', 'l'agilité', 'l'internationalisation dès le début', 'le travail collaboratif'. Il devrait aussi inclure des formations en anthropologie, sociologie, psychologie et interculturelité.

Deux exemples maintenant de produits africains novateurs ... qui ne sont malheureusement pas commercialisés par des entrepreneurs africains.



En Afrique, l'argent circule de plus en plus par SMS

Helen Nyambura-Mwaura
Kenya lundi 01 juin 09

Un utilisateur donne à un agent certifié la somme qu'il souhaite transférer à une tierce personne. Cette dernière est prévenue par SMS. Elle se rend auprès d'un autre agent certifié pour récupérer l'argent. (*'M-PESA' emploie 9.000 agents qui s'occupent en bout de chaîne de la manipulation physique des billets de banque*)

karel.uyttendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93



THE WALL STREET JOURNAL.

Western Union Adds Mobile Payments

Western Union is teaming up with RadioShack and a small wireless company to offer **a service that lets people transfer money and pay bills through pre-paid cellphones.**

karel.uyttendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93



Economist.com Oct 11th 2007

Something new under the sun
Innovation, long the preserve of technocratic elites, is becoming more open. This will be good for the world

"if you want to see the next wave of consumer innovation, look to the slums of South Africa, not Japanese schoolgirls"

karel.uyttendaele@yahoo.fr +32 495 24 07 93

Le cirque «Afrika - Afrika» : 250 artistes africains dirigés par un entrepreneur ... autrichien !

Façonner l'entrepreneur et le cadre africain pour qu'il soit un citoyen du monde ouvert à toutes les questions d'une société définitivement mondialisée.

L'échange massif d'idées avec d'autres cultures, sur d'autres continents, doit conduire à une intensification de la créativité qui à son tour va aboutir à de nouveaux produits, services

Tout commence donc par la créativité des entrepreneurs qui sont les premiers à anticiper les besoins mondiaux futurs. Leur réussite crée une spirale vertueuse de bien-être. Les mots magiques sont donc 'innovation' et 'esprit d'entreprise mondial'. Plus facile à dire qu'à faire? Quelques entrepreneurs européens ont récemment exprimé l'idée d'inciter les bacheliers européens tout juste diplômés (Bac +3) à aller faire un stage d'un an... à au moins 3.000 km de chez eux. Ils pensent à "tous" les bacheliers, pas seulement aux futurs ingénieurs, économistes et scientifiques, mais aussi aux puéricultrices, aux infirmières, aux sociologues, etc. Ils pensaient qu'une année sabbatique après trois années d'études supérieures est plus riche de compétences que les études.

L'idée de base est que l'échange massif d'idées avec d'autres cultures, sur d'autres continents, doit conduire à une intensification de la créativité qui à son tour va aboutir à de nouveaux produits, services ou processus. Il s'agit ensuite de valoriser rapidement les idées novatrices dans une activité économique internationale. Les stages professionnels à l'étranger offrent des débouchés. Un jeune qui va travailler loin de chez lui pendant un an va créer de nombreux contacts. Dans une économie mondialisée et hyper concurrentielle, aucune entreprise ne peut seule créer un nouveau rêve sur le marché mondial. Pour cela, toutes les entreprises, grandes et petites, ont besoin de partenaires internationaux. Le coût de ces stages ne devrait pas représenter un gros obstacle parce que les jeunes, un premier diplôme en poche, pourront vraisemblablement fournir de la valeur ajoutée chez leur employeur. De ce fait, après trois mois, ils devraient être rémunérés pour leurs prestations ce qui leur permettra de se prendre en charge. Le coût du stage ne devrait donc s'élever qu'à un billet d'avion et aux trois premiers mois de subsistance.

Et pourquoi ne pas attirer un grand nombre de stagiaires africains en Europe? L'Afrique sub-saharienne compte aujourd'hui déjà un nombre élevé de personnes hautement qualifiées à qui il manque de l'expérience professionnelle. Des échanges massifs de stagiaires entre le Nord et le Sud constitueraient des liens professionnels et amicaux qui pourraient donner le coup d'envoi au développement économique endogène du continent noir.

Conclusion I : Les observations importantes :

- La mondialisation est irréversible
- Les entrepreneurs, qui sont les premiers à anticiper les besoins mondiaux futurs, créent une spirale vertueuse de bien-être.
- Le réseautage des entreprises rend la PME africaine plus grande qu'elle n'est: par le partage des ressources financières, du savoir, des capacités de production, du marketing, de la recherche et du développement, de la distribution au niveau international, ...
- Les échanges massifs de stages de jeunes diplômés africains et européens: sources de créativité et de compétitivité africaine.
- Une année sabbatique de travail à l'étranger après trois années d'études supérieures est plus riche de compétences que les études.
- L'Afrique sub-saharienne compte aujourd'hui déjà un nombre élevé de personnes hautement qualifiées ... à qui il manque uniquement de l'expérience professionnelle.
- ***La crise offre de nouvelles opportunités à la PME africaine.***

Conclusion II : Les recommandations :

- ***Stimuler les gouvernements africains d'entreprendre des négociations avec plusieurs gouvernements européens pour qu'ils octroient massivement des bourses de stage de un an à des jeunes diplômés africains.***
- Que l'Afrique ne copie surtout pas les 'meilleures pratiques' occidentales ... bientôt obsolètes !
- Que toutes les forces vives africaines, en partenariat public-privé, stimulent dès à présent le déploiement massif d'accords de collaboration inter-PME panafricains de tous bords.



- **Afrique: ne pas copier 'meilleures pratiques' occidentales ... bientôt obsolètes !**
- **Stimuler dès à présent le déploiement massif d'accords de collaboration inter-PME panafricains de tous bords**



1

- **Ceci permettra de réaliser la 'modernisation' accélérée du Sud, sans passer par toutes les phases de développement industriel qui - en Occident - ont pris des siècles.**
 - **⇒ Sans l'aide de grands bailleurs de fonds internationaux.**
 - **⇒ L'innovation, longtemps privilège d'élites technocratiques, s'ouvre aux PME.**
 - **⇒ Non paralysée par les règles et habitudes de l'Occident, l'Afrique pourra réagir plus vite aux opportunités 'post-crise' offertes par la mondialisation, par la société des réseaux et les TIC.**
-
- **Tout cela permettra à l'Afrique d'ennoblir elle-même les produits de base africains et d'inventer des produits et services novateurs africains destinés au monde entier.**

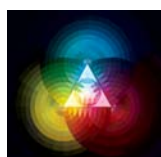
- Aux premiers signes de croissance économique africaine, les entreprises du Nord demanderont même à rejoindre le partenariat Sud-Sud et pourquoi pas sous 'l'orchestration' d'un entrepreneur africain.
- 'La' condition de réussite préalable est que l'entrepreneur africain ose partager ses rêves avec des partenaires multisectoriels et internationaux.
- La multiplication massive des forums d'affaires publics, où des entrepreneurs locaux ayant réussi inspirent les autres, aboutira à un changement des mentalités en faveur de plus d'ouverture et d'entrepreneuriat international de la PME africaine.
- Que l'Afrique ne suive surtout pas l'exemple de plusieurs gouvernements occidentaux. **Qu'elle ne sélectionne pas des secteurs soi-disant 'porteurs'**. En promouvant un nombre limité de secteurs économiques, ces gouvernements occidentaux ont étouffé le futur succès de secteurs novateurs au niveau international et créateurs de jobs. Ils ont gaspillé l'argent du contribuable.
- Il est donc fortement recommandé de stimuler la réalisation massive d'alliances interentreprises tous azimuts, sources de sérendipité. On tombera ainsi sur de nouvelles opportunités qu'on ne cherche pas : rappelez-vous la découverte de la pénicilline, du téléphone portable et de la pilule Viagra.



Ne pas suivre pas l'exemple de plusieurs gouvernements occidentaux.

Ne pas sélectionner des secteurs soi-disant 'porteurs'.

- ⇒ étouffer le futur succès de secteurs novateurs au niveau international et créateurs de jobs
- ⇒ gaspiller l'argent du contribuable.



Stimuler la réalisation massive d'alliances interentreprises tous azimuts, sources de sérendipité:

- ⇒ de nouvelles opportunités qu'on ne cherche pas

1

- Pour finir : Agissez maintenant, sans attendre la conclusion des grands accords internationaux ...